

Protocollo di luglio e crescita economica: l'occasione perduta

di Leonello Tronti¹

Abstract

The paper aims at explaining the ineffectiveness of the tripartite social pact of July 1993 (the so-called July Protocol) in fostering growth, further to curbing inflation and favouring employment. In the light of labour productivity dynamics, wage moderation after 1993 appears as a significant wage deflation. In an economy with relevant segments sheltered from international competitiveness, privatisations and wage deflation have combined in favouring rent accumulation; so that, unexpectedly, wage moderation has combined with a sensible competitive loss and with slow growth. Changes in the fundamental relationships among growth, profits, investment and employment show deterioration in the quality of new jobs and an employment-productivity tradeoff, which are discussed with reference to innovation, workplace re-organisation and relational goods accumulation. Within the industrial relations system, major shortcomings can be traced to the poor engagement of social partners in preserving the credibility of the Pact. The concluding recommendations aim at resolving the incompleteness of the Protocol, and helping the Italian economy to enter the “high road” to competitiveness.

Keywords: growth, labour share, incomes policy, social pacts, wage deflation, rents, labour market reform, product market reform.

JEL codes: E2, E64, E65, J5, J38

Leonello G. Tronti

Istat - Via Tuscolana, 1788 - 00173 Roma

Tel. +39-06-4673.006 /244; e-mail: leonello.tronti@istat.it

¹ Istat. Il lavoro non impegna l'Istituto di appartenenza dell'autore il quale, pur esprimendo particolare gratitudine a Luigi Frey, Nicola Acocella, Carlo Dell'Aringa, Riccardo Leoni, Luisa Picozzi e Fabio Rapiti per gli utili suggerimenti, rimane unico responsabile dei giudizi così come degli errori residui.

1. La grande occasione

Per parafrasare un libro di successo sul padronato italiano, gli anni '90 hanno costituito per le imprese una "grande occasione" (Mucchetti, 2003). Per le imprese attive nei settori prima gestiti direttamente o comunque fortemente regolati dall'operatore pubblico, l'occasione è stata offerta anzitutto dalle politiche di privatizzazione e di liberalizzazione. Ma ancor più potente e pervasiva si è dimostrata la riorganizzazione del sistema di negoziazione salariale, varata con l'abolizione della scala mobile e l'introduzione dei meccanismi di *wage fixing* previsti dal Protocollo di luglio '93, che hanno garantito alle imprese una dinamica retributiva straordinariamente moderata, anche a fronte di una consistente caduta della disoccupazione.

Per comprendere queste dinamiche è opportuno ricordare brevemente le regole introdotte dal Protocollo, che prevede due livelli di contrattazione salariale separati e non sovrapponibili. Alla contrattazione nazionale settoriale (primo livello), articolata in un quadriennio normativo e due bienni economici, è demandato il compito di salvaguardare il potere di acquisto delle retribuzioni. Gli incrementi salariali, fissati ogni due anni, devono essere coerenti con il tasso di inflazione programmata; in caso di scostamento tra questo e l'inflazione effettiva, è previsto un meccanismo di recupero nel secondo biennio economico. Alla contrattazione decentrata (secondo livello) è affidato, invece, il ruolo di regolare le erogazioni salariali eccedenti l'inflazione, sulla base dei risultati di produttività, redditività e qualità realizzati a livello aziendale o territoriale. In altri termini, con le nuove regole, la retribuzione di fatto può muoversi con la produttività del lavoro, e la quota del lavoro nel prodotto rimanere invariata², solo nel caso in cui la retribuzione di secondo livello sia contrattata in modo da assorbire tutti i guadagni di produttività realizzati dal sistema economico. Nel corso del decennio, però, né la retribuzione di primo livello ha tenuto il passo con l'inflazione né, soprattutto, la retribuzione di fatto ha tenuto il passo con la produttività del lavoro, così che la quota del lavoro, già in declino dagli anni '80, si è ulteriormente ridotta³.

Per questo, pur in presenza di livelli di crescita modesti, la moderazione salariale si è accompagnata ad un sostanziale innalzamento dei livelli di redditività. Se si somma a queste favorevoli condizioni nella distribuzione del reddito primario il vero e proprio crollo della conflittualità sindacale⁴, non si può che convenire con la considerazione che gli anni '90 hanno costituito per le imprese italiane un'occasione irripetibile. Ma esse hanno saputo approfittarne? Le concessioni di parte sindacale sono state rilevanti⁵: ma a queste hanno corrisposto, da parte governativa e padronale, comportamenti adeguati ad assicurare lo sviluppo economico e sociale?

Proporsi questi quesiti non significa disconoscere i meriti del Protocollo nel consentire il rientro dell'inflazione (anche a fronte di una svalutazione della lira senza precedenti come quella del settembre 1992), il contenimento del debito pubblico, l'aggancio all'euro e la crescita dell'occupazione conseguita alla "grande crisi occupazionale" del 1992-95. Ma è purtroppo

² Notoriamente, una crescita della retribuzione lorda in linea con quella della produttività del lavoro garantisce l'invarianza delle quote distributive e viene pertanto definita la "regola aurea" della politica dei redditi perché, in parità di altre condizioni, assicura la massima crescita dei salari compatibile con l'assenza di pressioni inflazionistiche sulla fissazione dei prezzi da parte delle imprese.

³ La caduta, comune a molti paesi europei, è stata in Italia sensibilmente più ampia (cfr. Blanchard e Giavazzi, 2003, Torrini, 2004, Zenezini, 2004).

⁴ Cfr. Istat (2003a).

⁵ Questa valutazione si basa sul confronto con le vicende salariali, molto più favorevoli al lavoro dipendente, che hanno caratterizzato nello stesso periodo le economie della Francia e della Gran Bretagna, senza rilevanti contraccolpi sulla performance macroeconomica (cfr. Zenezini, *cit.*).

indubbio che, una volta esauriti gli effetti della svalutazione, a quei risultati non si è accompagnata una significativa ripresa della crescita economica e della competitività. Il lavoro argomenta che, nella cornice collaborativa predisposta dal Protocollo del '93, alle ampie concessioni di parte sindacale non hanno corrisposto, da parte padronale e governativa, quegli impegni che non avrebbero dovuto tardare pena il venir meno del clima di fiducia, reciprocità e corresponsabilità che costituisce il requisito indispensabile per il successo di ogni esperimento di determinazione concertata della politica economica. La mancata reciprocità nella politica dei redditi ha fatto sì che prezzi e tariffe presentassero livelli di crescita mediamente superiori a quelli delle economie concorrenti, mentre ai salari veniva attribuito un ruolo deflazionistico e l'apertura della forbice tra prezzi e salari assicurava una ripresa delle rendite nei segmenti protetti del sistema produttivo.

Il percorso analitico del paper si basa su di una stilizzazione dei fatti che, in estrema sintesi, individua anzitutto, in un'economia caratterizzata da ampi segmenti oligopolistici e con un'offerta di moneta esogena, il conflitto distributivo e le politiche di prezzo delle imprese come determinanti della redditività delle attività economiche. La redditività, a sua volta, è alla base delle scelte di investimento e queste ultime, a partire dalle loro caratteristiche, plasmano tanto l'occupazione quanto la produttività dei fattori. A loro volta, infine, le dinamiche dell'occupazione e della produttività sono responsabili dell'intensità della crescita. Va inoltre notato che lo scopo dell'analisi non è di verificare la capacità esplicativa di un modello tanto generale, quanto piuttosto di evidenziare la misura in cui, dopo il 1993, la dinamica delle variabili macroeconomiche e, soprattutto, le loro interazioni sono mutate, nell'ipotesi che le cause fondamentali siano da ricondurre alla politica dei redditi e alle sue interazioni con i modesti risultati delle politiche di riforma dei mercati dei prodotti.

Il lavoro è articolato come segue. Viene anzitutto effettuato un esame della distribuzione del reddito primario ai fattori prima e dopo il 1993. Il terzo paragrafo evidenzia i legami tra la moderazione salariale e la perdita di competitività del sistema economico e, al fine di meglio comprendere i motivi di questa perdita, il paragrafo successivo analizza in dettaglio il rapporto tra l'aumento della redditività e l'andamento degli investimenti. Vengono quindi esaminate le modificazioni che si sono verificate, dopo il 1993, nei rapporti tra crescita, profitti e occupazione, soffermandosi sulla bassa qualità dell'occupazione creata, in termini di produttività del lavoro e di *total factor productivity*. L'analisi mostra l'esistenza di un tradeoff tra produttività e occupazione e la possibile combinazione di questo effetto (ricardiano) con lo "spiazzamento relazionale" dei lavoratori italiani ad opera delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT). L'ultimo aspetto affrontato (par. 7) riguarda una sintetica ricognizione delle possibili cause dell'indebolimento delle condizioni per il successo delle politiche di concertazione che caratterizzano il sistema di relazioni industriali. Concludono il lavoro alcune indicazioni sulle politiche di concertazione dei redditi nella prospettiva dell'aggancio alla "via alta" della competitività e dello sviluppo.

2. La distribuzione del reddito primario

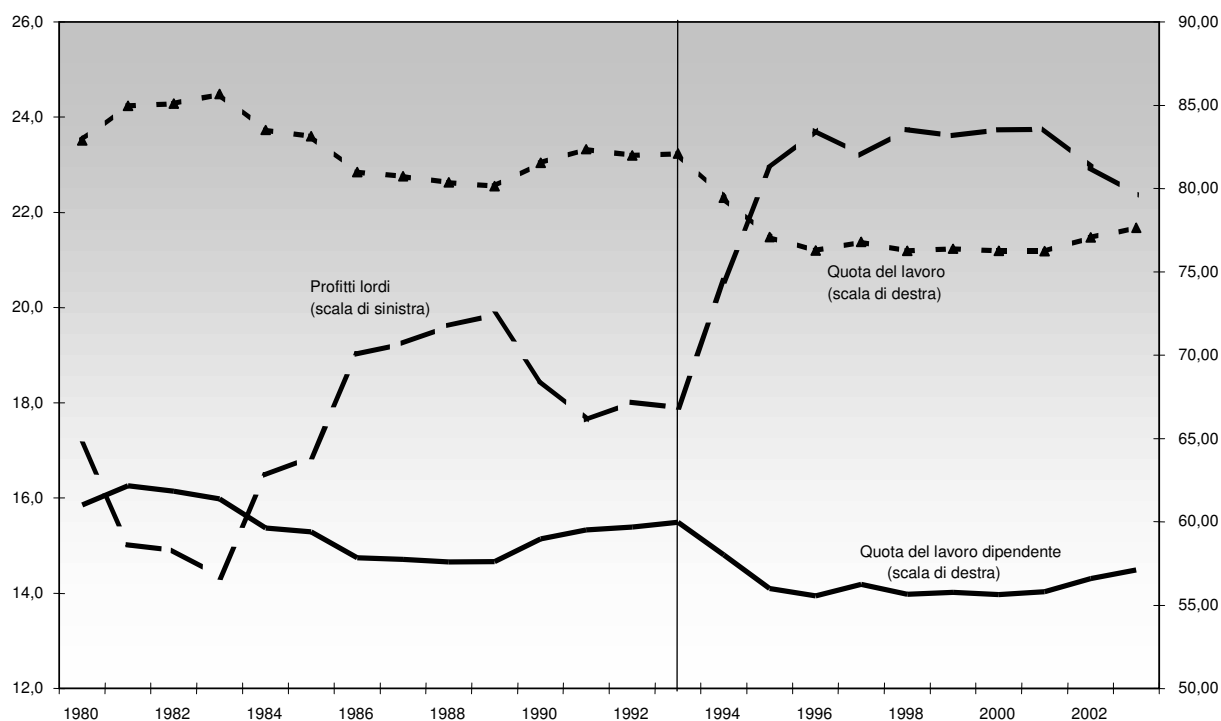
Nella seconda metà del secolo scorso l'economia italiana è stata afflitta da un significativo *bias* inflazionistico, che l'ha obbligata a recuperare competitività attraverso ricorrenti svalutazioni del cambio⁶. Dopo le alterne vicende di una tormentata partecipazione al Sistema monetario

⁶ Se tra il 1948 e il 1968 il tasso di crescita medio annuo dei prezzi al consumo resta relativamente stabile attorno al 3 per cento, tra il 1968 e il primo shock petrolifero (1973) cresce al 5,7 per cento l'anno. Tra il 1973 e il 1983 si ha il periodo di più alta inflazione (più del 17 per cento l'anno); che poi, grazie anche alle politiche di concertazione ideate da Tarantelli, scende al 6,3 per cento tra il 1983 e il 1993. Dopo il 1993, con il Protocollo di luglio e l'entrata

europeo (al cui interno giocarono un ruolo cruciale le politiche dei redditi concertate, varate grazie agli sforzi e infine al sacrificio della vita stessa di Ezio Tarantelli⁷), gli Accordi di luglio 1992 e luglio 1993 fissarono nuovi vincoli macro e microeconomici alla negoziazione delle retribuzioni, in vista dell'aggancio dell'Italia alla moneta unica europea.

Da allora la dinamica delle retribuzioni italiane è stata estremamente moderata e la redditività delle imprese è cresciuta sensibilmente. Mentre la quota dei profitti lordi sul prodotto netto⁸ cresceva, tra il 1993 e il 2001, dal 18 al 24 per cento, con un incremento medio di circa 0,7 punti l'anno, la quota del lavoro dipendente (già in calo dagli anni '80) si riduceva ulteriormente, al ritmo medio di 0,5 punti percentuali l'anno, cadendo dal 60 al 56 per cento (Figura 1). Corretta per i lavoratori indipendenti, la remunerazione del lavoro cadeva in misura anche maggiore, dall'82 al 76 per cento del prodotto netto.

Figura 1. Distribuzione del reddito primario ai fattori prima e dopo il 1993 – Anni 1980-2003 (incidenze percentuali sul prodotto nazionale netto⁹)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

La Figura 1 mostra chiaramente che l'impatto sulla distribuzione del reddito primario – un vero e contrapposto *level shift* nelle quote dei fattori – si è avuto tra il 1993 e il 1996, in parallelo con

dell'Italia nel club dell'euro, l'inflazione scende dapprima al 3 per cento (1993-1999) e poi al 2,6 per cento (1999-2003) (cfr. Istat, 2000 e successivi comunicati stampa dei prezzi al consumo).

⁷ Gli episodi di politica dei redditi di maggior rilievo sono del 1982, del 1984 e del 1986.

⁸ I profitti lordi sono calcolati come risultato lordo di gestione al netto degli ammortamenti e del reddito da lavoro degli indipendenti. Quest'ultimo, in termini unitari è stimato per approssimazione uguale, nei diversi settori, al reddito unitario da lavoro dipendente. Il prodotto netto, che rappresenta l'aggregato oggetto del conflitto distributivo, è pari alla somma del risultato lordo di gestione e dei redditi interni da lavoro dipendente, e dunque equivale al prodotto lordo depurato non solo degli ammortamenti ma anche delle imposte indirette nette.

⁹ Cfr. la nota 9.

la crisi occupazionale e il blocco della contrattazione¹⁰. Negli anni successivi, dopo la fase di recupero del potere d'acquisto del biennio 1996-97, si è poi avuto fino al 2001 un periodo di lieve crescita della quota dei profitti e di ulteriore, modesta erosione della quota del lavoro. Infine, nel biennio 2002-03, gli andamenti mediamente negativi della produttività del lavoro causano un'inversione della tendenza che provoca una modesta ripresa della quota del lavoro e un corrispondente ridimensionamento di quella dei profitti.

3. Moderazione salariale e competitività. Un sacrificio inutile?

Dunque l'Italia ha presentato, dopo il Protocollo di luglio, una dinamica retributiva estremamente moderata e indubbiamente unica, non solo tra i grandi ma nell'insieme di tutti i paesi europei¹¹. La moderazione salariale ha avuto effetti anche più rilevanti in termini di raffreddamento della dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto (*clup*), frenata non solo dal lato dei salari, ma anche da ripetute manovre di contenimento degli oneri sociali. La Figura 2 pone a confronto la dinamica dei prezzi, misurata attraverso il deflatore del valore aggiunto, con la parallela crescita del *clup* e con la dinamica cedente della quota del lavoro.

Dal confronto si evince che, dopo il 1993, alla sensibile decelerazione dei prezzi (il tasso di crescita medio annuo rallenta dal 10 per cento medio tra il 1980 e il 1993 al 2,7 per cento dopo) fanno riscontro un rallentamento ancor più rilevante del *clup* (dal 9,7 al 2 per cento) e, conseguentemente, il ricordato declino della quota del lavoro¹². In un contesto di costi salariali frenati più della dinamica dei prezzi, si apre alla redditività delle imprese un lungo periodo favorevole. Il vantaggio è rappresentato visivamente dal cuneo che si viene a creare tra la dinamica dei prezzi e quella del *clup*, che cresce ininterrottamente sino al 2001, dapprima (tra il

¹⁰ Nel settore privato, i primi rinnovi dei contratti nazionali di categoria con le nuove regole si hanno alla fine del 1994 e i primi contratti di secondo livello vengono siglati nel semestre successivo. Nel settore pubblico, invece, gli effetti economici della contrattazione riprendono soltanto all'inizio del 1996.

¹¹ Secondo le stime dell'Ocse in Italia, tra il 1996 e il 2002, le retribuzioni nette hanno segnato la crescita reale largamente più sfavorevole non soltanto di tutti e 15 i paesi dell'Unione europea, ma anche di tutti i paesi di nuova accessione, ad esclusione di Cipro che presenta andamenti negativi (Istat, 2004a). Si vedano anche Istat (2003b) e i grafici a p. 177.

¹² Tra il 1994 e il 2001 l'indicatore diminuisce in media di 0,7 punti percentuali l'anno, con una decelerazione tra il periodo 1994-97, quando la caduta media è di 1,3 punti l'anno, e il successivo periodo 1998-2001, quando si riduce a 0,1 punti l'anno. Come già ricordato, nell'ultimo biennio, a fronte di un andamento negativo della produttività nell'economia, la quota del lavoro mostra una crescita.

Per meglio comprendere le relazioni tra le tre grandezze rappresentate nella Figura 3 possiamo notare che la quota del lavoro totale nel prodotto (*Ql*) è definita nel modo seguente:

$$Ql = \frac{(N_d + N_i) \cdot w}{Y \cdot p} = \frac{N \cdot w}{Y \cdot p} = clup \cdot p^{-1},$$

dove N_d è l'occupazione dipendente, N_i quella indipendente, w il costo del lavoro unitario, Y il prodotto, p i prezzi, N l'occupazione totale e $clup$ è il costo del lavoro per unità di prodotto. Possiamo quindi esprimere la quota del lavoro come rapporto tra il *clup* e i prezzi del prodotto. In termini di tassi di variazione abbiamo:

$$\delta Ql = \delta clup + \delta p^{-1} + (\delta clup \cdot \delta p^{-1}),$$

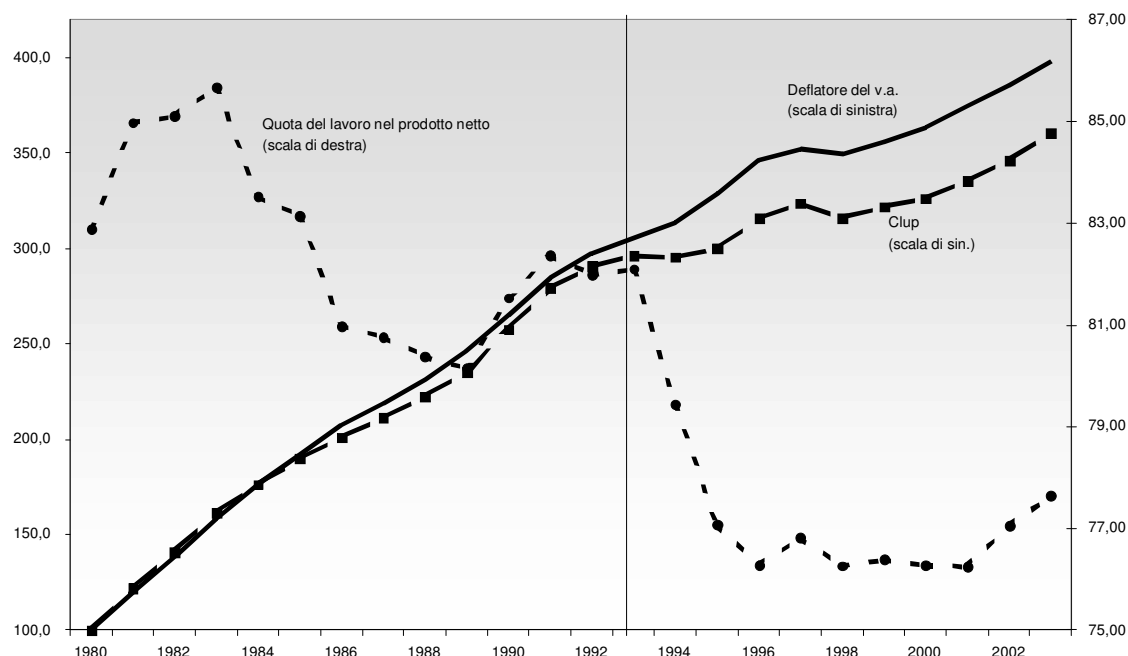
da cui, con l'assunzione di trascurabilità del termine di interazione, ricaviamo la condizione di stabilità:

$$\delta Ql \approx 0 \Leftrightarrow \delta clup \approx \delta p, \quad \delta Ql \leq 0 \Leftrightarrow \delta clup \leq \delta p$$

che segnala che la quota sarà stabile se la variazione del *clup* sarà pari a quella dei prezzi; mentre, se la variazione del *clup* sarà inferiore a quella dei prezzi, come nel caso italiano, la quota diminuirà.

1994 e il 1997) al ritmo di 5,5 punti percentuali l'anno, poi (dal 1998 al 2001) ancora di 2,8 punti l'anno.

Figura 2. Prezzi, costo del lavoro per unità di prodotto e quota del lavoro prima e dopo il 1993 – Anni 1980-2003 (per deflatore del v.a. e clup, numeri indice in base 1980=100; v.a. al costo dei fattori; quota del lavoro corretta per gli indipendenti)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

La Tavola 1 presenta i livelli e la dinamica di differenti misure della redditività, prima e dopo il 1993. Da essa si evince che il saggio di profitto medio dell'economia italiana¹³ è cresciuto dopo il 1993 di 1,1 punti percentuali, mentre il markup medio è cresciuto dopo il 1993 di 8 punti percentuali e, soprattutto, la sua velocità di crescita è passata da 0,2 a 0,7 punti percentuali l'anno. Come già abbiamo visto, la profittabilità segna nel biennio 2002-03 una caduta, legata all'evoluzione negativa della produttività; tuttavia, nonostante la caduta, il livello del markup nel 2003 resta di 7 punti superiore a quello del 1993. Analoghe considerazioni valgono per le altre misure di redditività; in particolare, il ritorno nell'anno successivo alle spese per investimenti lordi e reddito da lavoro dipendente, cresce in media dopo il 1993 di 8,1 punti percentuali (collocandosi al 28 per cento); e la sua crescita media balza da 0,1 (1980-92) a 0,7 punti percentuali l'anno (1993-03).

Alla luce della situazione favorevole alle imprese che si viene a creare dopo il 1993, come mostra la Tavola 1, non possono che essere giudicati profondamente deludenti gli andamenti dell'inflazione, della produttività e della competitività dell'economia italiana rispetto a quelli dei maggiori concorrenti, andamenti che si riflettono, in particolare, sulla dinamica pesantemente negativa delle quote di mercato all'esportazione. Tra il 1998 e il 2003, l'incidenza delle esportazioni italiane diminuisce dal 14,5 al 13,5 per cento per i flussi interni all'Uem e dal 12,3 al 10,6 per cento per quelli diretti all'esterno dell'area. Più recentemente, pur in presenza di una

¹³ Non è forse inutile sottolineare che ciò che si sta misurando qui è la redditività dell'intero sistema economico, e non del solo apparato produttivo. Per questo motivo non ha senso escludere dalla considerazione le attività economiche del settore pubblico o delle istituzioni private, che assolvono a compiti rilevanti di governo e regolazione del sistema economico stesso.

significativa accelerazione dell'interscambio mondiale, le esportazioni italiane registrano nel 2003 una contrazione del 4 per cento, dopo essere diminuite dell'1,4 per cento l'anno precedente.

Tavola 1. Andamento della redditività prima e dopo il 1993 - Anni 1980-2003 (intera economia, valori a prezzi 1995; valori medi in percentuale e differenze medie annue in punti percentuali)

Periodi	Saggio di profitto (a)	Markup (x 100)	Profitti lordi (b)		
			In rapporto agli investimenti	In rapporto al costo del lavoro	In rapporto alla somma di investimenti e costo del lavoro
VALORI PERCENTUALI MEDI					
A) 1980-92	4,3	121,2	67,5	28,8	20,2
B) 1993-03	5,4	129,2	89,7	40,9	28,0
B-A	1,1	8,1	22,2	12,1	7,9
C) 1993-97	5,2	127,7	90,0	37,9	26,7
D) 1998-01	5,7	131,1	93,0	44,3	30,0
E) 2002-03	5,3	129,3	82,3	41,4	27,5
D-C	0,5	3,3	3,0	6,4	3,3
E-D	-0,4	-1,8	-10,7	-2,9	-2,5
DIFFERENZE IN PUNTI PERCENTUALI MEDIE ANNUE					
A) 1980-92	0,3	0,2	0,3	0,2	0,1
B) 1993-03	0,1	0,7	1,4	1,1	0,7
B-A	-0,2	0,5	1,1	0,9	0,5
C) 1993-97	0,4	2,1	7,3	3,3	2,3
D) 1998-01	0,0	0,2	-1,8	0,6	0,1
E) 2002-03	-0,3	-1,2	-3,7	-2,1	-1,3
D-C	-0,4	-1,9	-9,1	-2,7	-2,2
E-D	-0,2	-1,4	-1,9	-2,7	-1,4

(a) Rapporto percentuale tra i profitti lordi e il capitale netto ai prezzi di sostituzione.

(b) Risultato di gestione ai prezzi del 1995, al netto di ammortamenti, imposte indirette nette e reddito da lavoro autonomo. Investimenti lordi e redditi da lavoro dipendente dell'anno precedente, ai prezzi del 1995.

Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

A livello macroeconomico, la persistenza del differenziale inflazionistico dell'Italia in assenza di pressioni salariali sulla distribuzione primaria del reddito segnala l'insufficienza dell'esperimento di politica dei redditi varato con il Protocollo di luglio, non perché esso non consenta di contenere la crescita delle retribuzioni (anzi), ma perché *non basta ad estendere un'analoga disciplina a tutti i redditi*. Nel dilemma del prigioniero della politica dei redditi, prezzi, tariffe e margini scaricano l'onere della tenuta competitiva sui salari. Per questo, la politica dei redditi mantenuta dall'Italia dopo il luglio '93 va correttamente giudicata come un caso di vera e propria *deflazione salariale*, piuttosto che di sola moderazione salariale. Il differenziale tra i tassi di crescita del costo del lavoro e quelli della produttività (pari, in media, a -1,1 punti percentuali l'anno) fornisce la misura di quanto la deflazione salariale sia servita a contenere l'inflazione degli altri prezzi nel periodo 1993-2003.

Tuttavia, se ai fini del contenimento dell'inflazione un meccanismo distributivo di questo tipo può apparire efficace, ai fini della crescita si dimostra perverso. In un sistema economico ancora

gravato da numerosi segmenti strutturalmente protetti dalla concorrenza (interna e/o internazionale), la moderazione salariale non accompagnata da una (almeno) altrettanto stringente limitazione di prezzi e margini consente l'accumulo di rendite ingenti. Nell'insieme dell'economia, dopo il 1993 l'incidenza delle rendite sul valore aggiunto cresce al ritmo medio di 0,4 punti percentuali l'anno, assicurando alle imprese beneficiarie un flusso di risorse che, ai prezzi del 1995, approssima l'importo di 65 miliardi di euro l'anno¹⁴. Le rendite si accumulano nei servizi alle imprese e nei servizi sociali e personali, nella produzione di energia elettrica, gas e acqua, nel comparto agricolo (dove, non a caso, si va esaurendo l'esodo occupazionale iniziato negli anni '30 del Novecento). Incrementi minori, ma comunque significativamente superiori alla media si registrano nell'estrazione di minerali non energetici e nelle attività di trasporto e comunicazione.

All'opposto, non senza un legame con quanto appena osservato, significative cadute dei precedenti livelli di redditività interessano molte attività della manifattura (pelli e cuoio, carta, stampa ed editoria, fabbricazione di combustibili, macchine e apparecchi meccanici, mezzi di trasporto, altre industrie manifatturiere), le costruzioni, la pesca. Ma le cadute più gravi si concentrano in alcune delle più rilevanti attività manifatturiere esposte alla concorrenza internazionale – estrazione di minerali energetici, alimentari, bevande e tabacchi, prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, macchine elettriche ed elettroniche.

La vistosa e diseguale crescita delle rendite dopo il 1993 rivela che le politiche di liberalizzazione dei mercati dei beni non solo non sono riuscite ad accrescere la competitività dei settori protetti ma anzi, paradossalmente, l'hanno significativamente ridotta. Di conseguenza le attività manifatturiere, esposte alla concorrenza, sono state ancor più schiacciate tra l'incudine della competizione di prezzo sui mercati internazionali e il martello dell'aumento di prezzi e tariffe sul mercato interno, replicando in modo drammatico un copione tradizionalmente perverso del nostro sistema economico. A fronte dell'aggancio all'euro e della crescente internazionalizzazione dei flussi commerciali, l'Italia avrebbe dovuto imboccare con decisione una tra due alternative: una strategia di crescita *export-led* basata sulla compressione della domanda interna e sull'acquisizione di vantaggi di prezzo all'esportazione; oppure una strategia opposta, di crescita basata sullo sviluppo della domanda interna in funzione di un miglioramento qualitativo del lavoro e delle produzioni. Ma il malfunzionamento della politica dei redditi ha fatto sì che l'economia finisse con il prendere il peggio dei due mondi possibili: da un lato non riuscendo ad assicurare la competitività dei prezzi e l'espansione delle esportazioni e tuttavia, dall'altro, deprimendo comunque in misura significativa la principale componente della domanda interna.

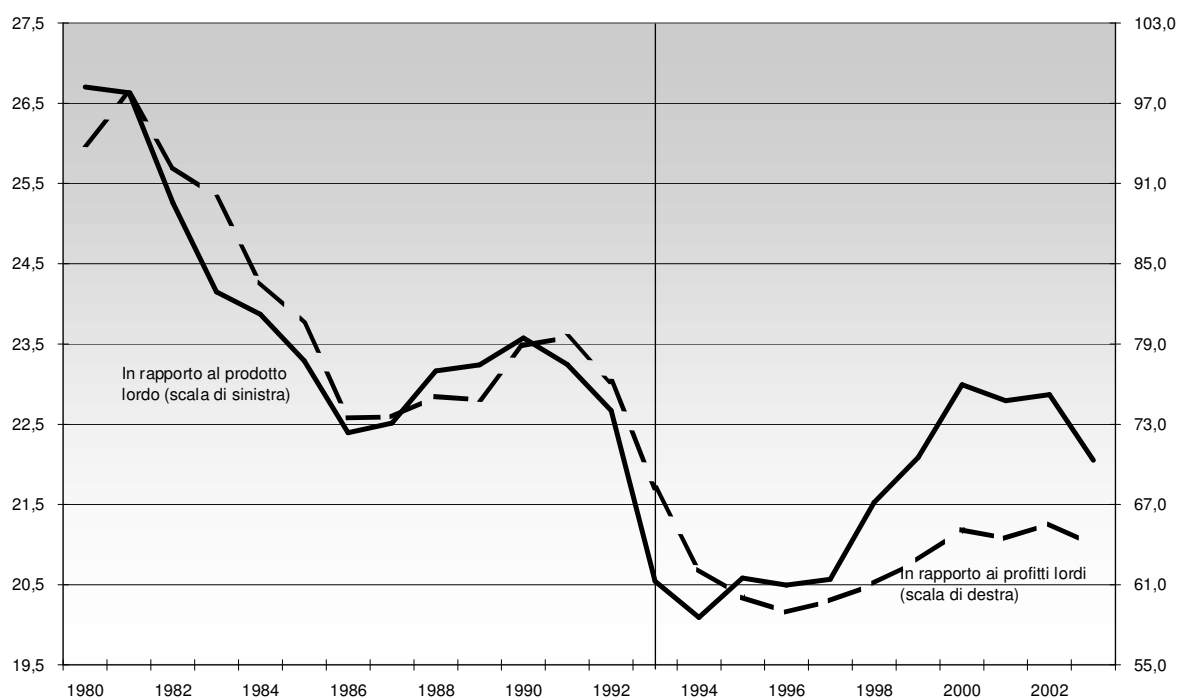
4. Profitti e investimenti

La performance italiana appare ancora meno esaltante se si esamina con un qualche dettaglio il rapporto tra l'aumento della redditività e l'andamento degli investimenti. Come abbiamo visto, la politica di deflazione salariale si riflette in un ingente trasferimento di risorse dal lavoro dipendente al lavoro autonomo e al capitale. La reazione delle imprese a questo miglioramento

¹⁴ Sulla scorta della letteratura internazionale (si veda, in particolare, Griffith e Harisson, 2004), si considerano qui come rendite i profitti eccedenti il saggio di profitto "normale" in una situazione di concorrenza. Le rendite così definite sono calcolate come differenza tra il valore aggiunto e un aggregato che comprende il reddito da lavoro dipendente, il reddito da lavoro autonomo e una proxy del costo d'uso del capitale, pari al 7,5 per cento del costo dello stock di capitale netto ai prezzi di sostituzione nell'anno corrispondente. Il costo del capitale così calcolato risulta mediamente superiore al valore degli ammortamenti, tra il 1980 e il 2003, per circa 3,5 punti percentuali dello stock di capitale (cfr. Tronti, 2005).

del quadro delle convenienze non si è fatta attendere troppo e, come abbiamo accennato, il sistema economico ha saputo dare vita ad un ciclo occupazionale che, tra il 1996 e il 2003, ha assicurato una crescita dell'occupazione interna di più del 10 per cento (circa 2,3 milioni di occupati aggiuntivi), con un aumento del tasso di occupazione generale di quasi sei punti percentuali. Per le donne, la crescita dell'occupazione è stata vicina al 20 per cento (più di 1,4 milioni di occupate in più), e la crescita del tasso di occupazione è stata di quasi otto punti. Il ciclo occupazionale, peraltro, si è realizzato in presenza di una crescita economica moderata, segnalando un significativo aumento del suo contenuto occupazionale e un rafforzamento della reattività del mercato del lavoro al ciclo economico (Istat, 2003b).

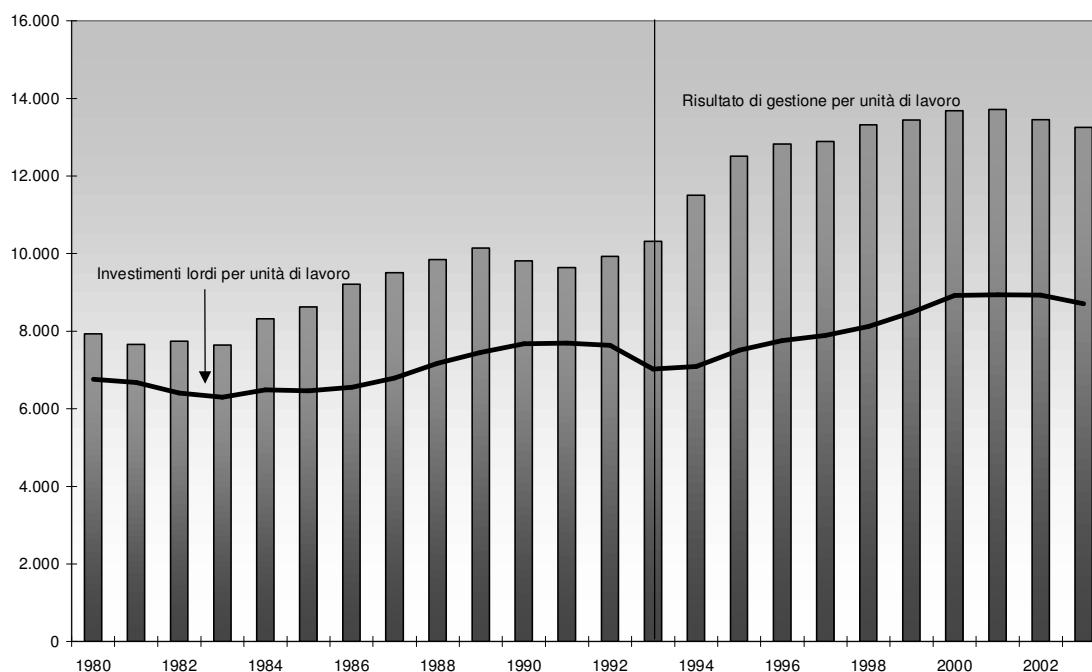
Figura 3. Investimenti fissi lordi prima e dopo il 1993 - Rapporti caratteristici – Anni 1980-2003 (incidenze percentuali sul prodotto interno al netto delle imposte indirette nette e sui profitti al netto del reddito da lavoro degli autonomi)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

La buona performance occupazionale, su cui torneremo in seguito, non si è tuttavia accompagnata ad un comparabile rafforzamento della funzione di investimento del sistema economico. Dopo essere caduti (tra gli anni '80 e i primi anni '90) dal 31 a poco più del 23 per cento del prodotto interno netto, a partire dal 1993 gli investimenti hanno messo a segno una lieve ripresa. Ma la ripresa, che li ha portati nel 2003 poco sopra il 26 per cento, non si può che valutare come insufficiente rispetto alle necessità di crescita dell'economia (Figura 3): mentre nel 1992 essi equivalevano al 76 per cento dei profitti, nel 2003, nonostante gli intensi sviluppi dei mercati dei capitali, le privatizzazioni e le riforme della contrattazione e del mercato del lavoro, essi erano caduti al 64 per cento. Se si raffronta con questo dato l'incidenza degli investimenti sul prodotto lordo, si osserva una performance apparentemente migliore: dopo il 1997, infatti, questo secondo indicatore torna a crescere sensibilmente fino al 2000, al ritmo di 0,6 punti l'anno. Ma negli anni successivi, a fronte di un netto rallentamento della crescita, la propensione a investire torna a calare, al punto che il dato del 2003 (22 per cento) risulta inferiore di un punto rispetto a quello del 2000 e di due punti rispetto a quello del 1992.

Figura 4. Reddittività dell'occupazione e investimenti per unità di lavoro prima e dopo il 1993 – Anni 1980-2003 (risultato di gestione al lordo degli ammortamenti e al netto del reddito da lavoro degli autonomi; eurolire/euro a prezzi 1995)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

Un'ulteriore conferma dell'inadeguatezza degli investimenti rispetto ai livelli di redditività viene evidenziata dal confronto tra le dinamiche della redditività e degli investimenti per occupato (Figura 4). Se, infatti, dopo il 1993 e fino al 1997 il risultato di gestione per unità di lavoro cresce, in termini reali, del 6 per cento l'anno, l'aumento degli investimenti lordi reali per occupato è soltanto del 3 per cento l'anno. Dal 1998 in poi si evidenziano alcuni segni di riallineamento, che però non bastano a colmare il differenziale in valore assoluto tra i due indicatori (che passa, a prezzi 1995, da 2.000 euro in media tra 1980 e 1992 a 4.700 euro tra 1993 e 2003).

5. Crescita, investimenti, occupazione

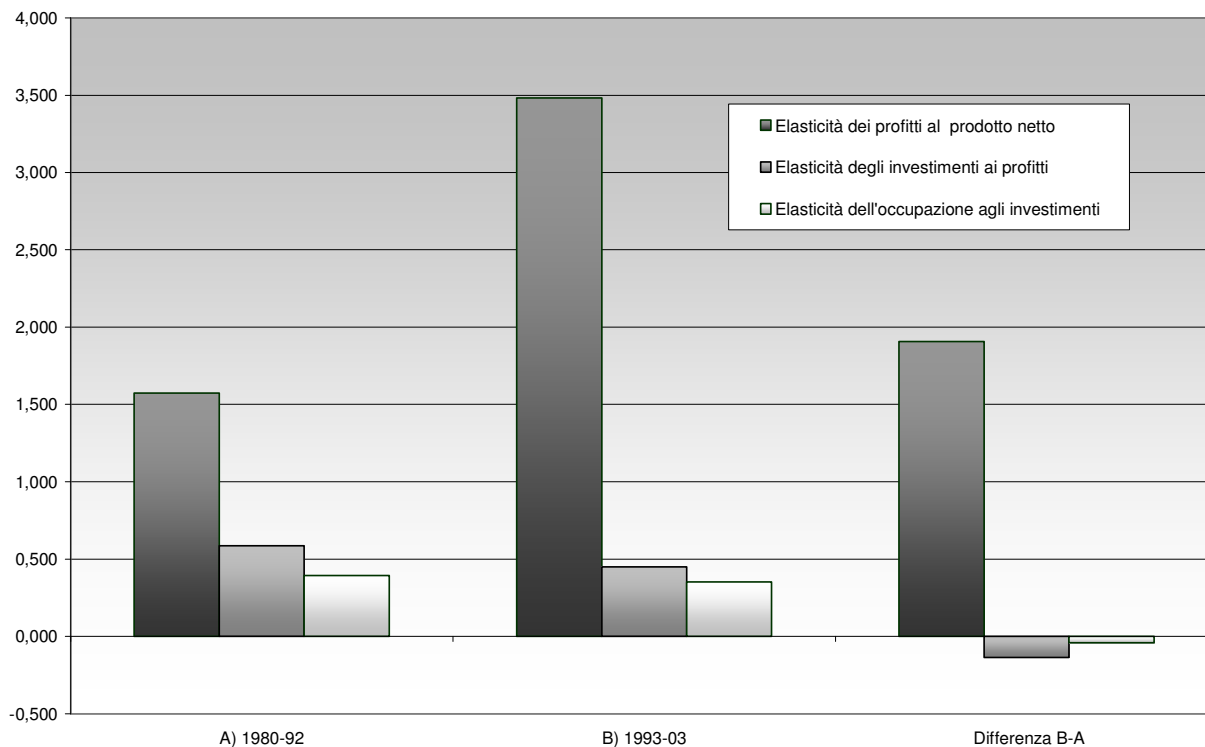


Per sintetizzare la portata delle modifiche della relazione tra crescita economica, profitti e investimenti è sufficiente constatare che dal 1993 al 2003, nonostante il rallentamento del tasso medio di crescita del pil dal 2 all'1,7 per cento l'anno, per ogni punto di crescita del prodotto netto i profitti lordi sono cresciuti di 3,6 punti (con un picco di 6,5 punti tra il 1993 e il 1997), mentre tra il 1980 e il 1992 l'elasticità apparente era di poco superiore a 1,5 punti (Figura 5). Purtroppo però, nonostante le privatizzazioni e le riforme dei mercati varate dai governi che si sono succeduti nel tempo, un aumento così vistoso della profittabilità della crescita non ha comportato un analogo miglioramento della capacità del sistema economico di trasformare i maggiori profitti in investimenti. Anzi: l'elasticità apparente degli investimenti ai profitti, che nel periodo 1980-92 era stata mediamente pari a 0,6, dopo il 1993 si riduce a 0,4.

Si noti che il valore medio del periodo 1993-2003 nasconde profonde disomogeneità temporali perché, mentre nel primo sottoperiodo (1993-97) il valore dell'elasticità è nullo a causa del crollo degli investimenti nel 1993, nel secondo (1998-2001) segna una netta accelerazione fino al valore di 1,7 e infine, nel terzo (2002-2003), torna a cadere allo 0,2. Queste ampie oscillazioni

confermano la tradizionale fragilità della funzione di investimento dell'economia italiana ed evidenziano il ruolo cruciale che, ai fini della sua stabilizzazione, compete all'attore pubblico.

Figura 5. Il ciclo prodotto-profitti-investimenti-occupazione prima e dopo il 1993 - Anni 1980-93 e 1993-2003 (rapporti tra tassi medi annui di variazione)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

Passando all'esame della relazione tra investimenti e occupazione, si nota che i buoni risultati occupazionali successivi al 1993 (in particolare dopo l'uscita dalla crisi occupazionale del 1992-95) non sono stati causati tanto dall'aumento del volume degli investimenti che ci si sarebbe atteso, quanto piuttosto dalla robusta ripresa della reattività dell'occupazione agli investimenti, in particolare dopo il 1997: 0,5 (nel periodo 1998-2003), contro -0,05 del periodo 1993-97 (pesantemente segnato dalla crisi occupazionale)¹⁵ e 0,35 del periodo 1980-1993 precedente agli Accordi.

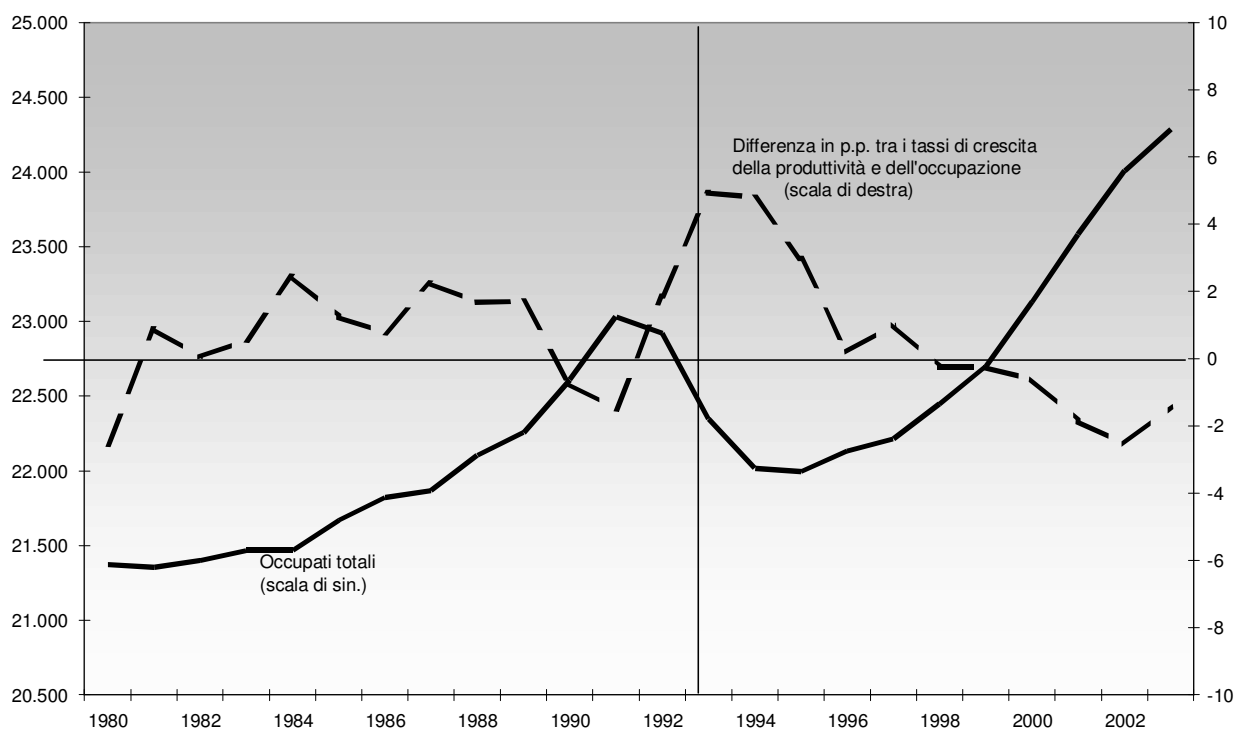
Nemmeno il positivo ciclo occupazionale avviato nella seconda metà degli anni '90, tuttavia, può essere valutato in modo acritico. L'aumento della reattività dell'occupazione agli investimenti dopo il 1997, infatti, segnala il progressivo rallentamento della dinamica degli investimenti necessari alla creazione di ogni nuovo posto di lavoro: un rallentamento che dopo il 2001 diventa una vera e propria caduta. Questa evidenza, sebbene si colleghi ad un aumento della fecondità occupazionale del sistema economico, avanza un legittimo dubbio sulla qualità dei posti di lavoro creati dopo il 1997¹⁶. Dopo il 1997 (contemporaneamente al varo del

¹⁵ Per una più attenta valutazione della performance di lungo periodo del mercato del lavoro va però notato che il valore medio complessivo dei due sottoperiodi, evidenziato nella Figura 6, è di 0,35, ovvero leggermente inferiore a quello medio del periodo 1980-92.

¹⁶ Al tema della qualità dei posti di lavoro creati nel ciclo occupazionale 1996-2003 e, in particolare, all'indebolimento del legame tra crescita dell'occupazione e crescita del prodotto è dedicato l'intero cap. 4 del Rapporto annuale dell'Istat sul 2003 (Istat, 2004b).

“pacchetto Treu” e all’avvio della Strategia europea per l’occupazione), i profitti accumulati dalle imprese negli anni del blocco della contrattazione e dell’avvio del nuovo meccanismo di determinazione salariale vengono, almeno in parte, reinvestiti. L’effetto è evidente tra il 1998 e il 2001 quando, come abbiamo notato, ad ogni punto di crescita dei profitti corrispondono 1,7 punti di crescita degli investimenti. **Tuttavia l’aumento della reattività dell’occupazione agli investimenti segnala che le imprese non stanno investendo per migliorare il lavoro e le produzioni in una misura adeguata all’acuita concorrenza internazionale, ma si limitano piuttosto ad accrescere l’occupazione in posizioni relativamente poco produttive¹⁷.**

Figura 6. Occupazione e produttività prima e dopo il 1993 – Anni 1980-2003 (occupati interni in migliaia e differenze tra le variazioni annue della produttività e dell’occupazione in unità di lavoro)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell’autore.

Questo segnale trova conferma a livello macroeconomico nell’andamento cedente della produttività a fronte della crescita dell’occupazione. La Figura 6 mostra che la crescita occupazionale che ha contrassegnato il periodo di applicazione del Protocollo si è accompagnata con una progressiva caduta degli incrementi di produttività collegabili ad ogni posto di lavoro aggiuntivo: dal 1998 la differenza tra il tasso di crescita annuo della produttività e quello dell’occupazione (misurata in unità di lavoro equivalenti a tempo pieno) diventa negativa, dato che la dinamica dell’occupazione supera quella della produttività. Da allora la differenza va continuamente crescendo e nel 2002, in concomitanza con un declino della produttività aggregata dello 0,9 per cento, supera il valore di 2,5 punti percentuali.

¹⁷ Su questo punto, si veda in particolare Istat, 2004c.

6. Produttività, innovazione, beni relazionali

Per procedere nell'esame degli effetti del Protocollo sulla crescita, occorre riconoscere che, in conseguenza del rilevante afflusso di risorse ai profitti, il buongoverno dell'economia e la logica di reciprocità indispensabile al successo delle politiche di concertazione avrebbero richiesto che le imprese, con il coordinamento dell'operatore pubblico, impiegassero i profitti accumulati grazie alla moderazione salariale per promuovere una strategia di sviluppo basata sulla riorganizzazione dei luoghi di lavoro ai fini della ripresa della competitività all'esportazione dei prodotti italiani.

Infatti, in considerazione dei crescenti vincoli internazionali e dell'emergere sulla scena del mercato globale di concorrenti con costi del lavoro estremamente contenuti¹⁸, l'unica strategia percorribile per un'economia avanzata come quella italiana è quella della "via alta alla competitività" (come peraltro già indicato nella seconda parte del Protocollo stesso e poi ripreso, seppure in modo un po' troppo formale, dal Patto di Natale del 1998). La "via alta alla competitività", del resto, è quella additata dal Consiglio di Lisbona del 2000 a tutta l'Unione Europea e, prima ancora, dal Libro Bianco di Delors: è la via dell'economia *knowledge-based*, della crescita fondata sull'apprendimento, la formazione e la ricerca, la via delle imprese che, attraverso l'instaurazione di rapporti di lavoro ht-hp (*high trust-high performance*) e l'utilizzo di *good practices* organizzative e di gestione delle risorse umane, favoriscono l'accumulazione di competenze, aggiornano la loro dotazione di beni relazionali e si trasformano in *learning organisations*¹⁹. Non si tratta di un'opzione tra le altre: la "via alta", che in Europa sinora è stata imboccata con risultati rilevanti soltanto da alcuni paesi nordici, anche per le nostre imprese è l'unica scelta possibile. Nelle condizioni di contesto in cui si trova l'Italia dell'euro, ormai priva della valvola di sfogo delle svalutazioni competitive, ancor più dopo l'ingresso nell'Unione dei nuovi paesi membri, la *high road to competitiveness* è l'unica prospettiva strategica dalla quale ci si può attendere una ripresa della competitività.

Tuttavia per l'economia italiana, nonostante la cornice decisamente favorevole predisposta dal Protocollo di luglio e i buoni propositi espressi in esso e in quasi tutti i patti tri e bilaterali che da allora si sono succeduti²⁰, l'aggancio alla *high road* ancora non c'è stato. E anzi, il sistema economico lancia da tempo segnali di malessere senza precedenti. È quindi impossibile evitare di concludere che la "grande occasione" degli anni '90 è andata imperdonabilmente sprecata.

Perché questo fallimento? Autorevoli economisti segnalano che l'eccessiva moderazione salariale avrebbe cullato le imprese (protette dalla concorrenza) nell'illusione di potersi assicurare margini crescenti senza scommesse sul terreno dell'innovazione e dell'avanzamento tecnologico e organizzativo²¹. Non si tratta di un rilievo nuovo, ma di una constatazione più volte sollevata, in un diverso momento della storia del nostro paese, da Ezio Tarantelli (1995), che pure della concertazione italiana è stato il massimo ispiratore; di una constatazione sollevata peraltro, ben prima di lui, da economisti caratterizzati da punti di vista ideologicamente distanti come Marshall e Keynes.

¹⁸ All'interno dell'Unione europea a 25, il costo del lavoro orario per lavoratori con analogo livello di istruzione può essere pari ad un terzo o addirittura ad un quinto di quello italiano. Al di fuori dell'Unione europea si può arrivare ad un decimo, o addirittura ad un ventesimo per i lavoratori comuni.

¹⁹ Su questi aspetti la letteratura internazionale è ormai amplissima. Basti qui citare, con riferimento allo specifico caso delle imprese italiane, i lavori di Cristini *et al.* (2003), Leoni (2004) e Pini (2004). Rimando anche ad un mio lavoro sullo sviluppo dei mercati delle conoscenze (Tronti, 2003).

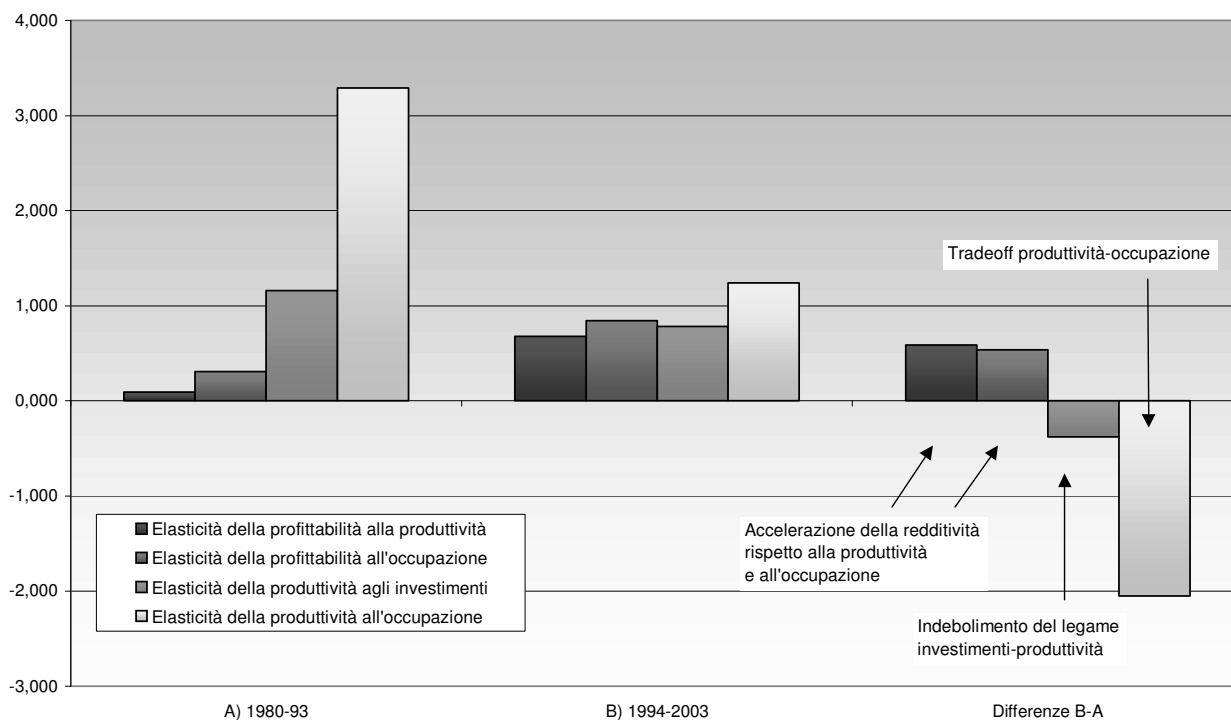
²⁰ Ricordiamo, a livello nazionale, il "Patto per il lavoro" del 1996, il "Patto di Natale" del 1998, il "Patto per l'Italia" del 2001.

²¹ In questa linea, Sylos Labini (2003).

A questo proposito è opportuno richiamare i risultati di un autorevole lavoro di Blanchard e Giavazzi (2003), basato su di un modello di equilibrio generale costruito per valutare gli effetti congiunti della liberalizzazione dei mercati dei prodotti e del lavoro. Non sorprendentemente il paper dimostra che, nel caso in cui un paese proceda ad una liberalizzazione del mercato del lavoro (nel nostro caso, il Protocollo ha introdotto una limitazione concertata della dinamica retributiva, con effetti macroeconomici che possono considerarsi identici) prima di avere adeguatamente liberalizzato il mercato dei prodotti (con la creazione di un'adeguata pressione concorrenziale su prezzi e margini), le conseguenze saranno un declino della quota del lavoro e prezzi elevati, con la conseguenza di un'erosione del potere d'acquisto dei salari e, quindi, di un rallentamento della crescita. Il modello di Blanchard e Giavazzi non lo mostra, ma è evidente che, in un contesto di inasprimento della concorrenza internazionale, i prezzi elevati si tradurranno anche in una perdita di competitività, che contribuirà a frenare ulteriormente la crescita.

Approfondendo l'analisi dell'evoluzione della produttività del lavoro, possiamo notare come dopo il 1993 si sono modificate, da un lato, le relazioni di questa grandezza con l'occupazione e con gli investimenti e, dall'altro, quelle della redditività con la produttività stessa e con l'occupazione (Figura 7). A prima vista si evidenzia il significativo aumento della crescita della redditività al crescere della produttività e dell'occupazione che conferma come, dopo il 1993, le imprese abbiano potuto conseguire rilevanti aumenti dei profitti anche senza doversi preoccupare di ottenere consistenti guadagni di produttività, limitandosi ad accrescere l'occupazione.

Figura 7. Relazioni tra produttività, investimenti, occupazione e redditività prima e dopo il 1993 – Anni 1980-93 e 1993-2003 (rapporti tra tassi di variazione; redditività misurata come rapporto tra profitti lordi e somma di investimenti lordi e redditi da lavoro dipendente dell'anno precedente a prezzi costanti; occupazione misurata in termini di occupati interni)



Fonte: Istat, Conti nazionali ed elaborazioni dell'autore.

D'altro canto, il grafico individua due fondamentali snodi critici per la tenuta macroeconomica del sistema produttivo, che ruotano entrambi intorno alla produttività del lavoro. Il più evidente è quello del profilarsi di un netto tradeoff tra crescita dell'occupazione e crescita della produttività.

Si tratta di un risultato già riscontrato da diversi autori, generalmente con riferimento ai confronti internazionali di lungo periodo tra Stati Uniti ed economie europee. Blanchard (2004), ad esempio, sostiene che in Europa, nei decenni passati, la presenza di retribuzioni minime elevate ha impedito alle imprese di occupare i lavoratori a produttività più bassa, con la conseguenza di accrescere la produttività media degli occupati²². In una prospettiva ricardiana, la moderazione salariale rende via via sostenibili posti di lavoro a produttività marginale decrescente. Se queste attività sono anche caratterizzate da un sufficiente livello di redditività, come suggerisce l'aumento simultaneo dell'elasticità della redditività all'occupazione e alla produttività, le imprese rivolgeranno in questa direzione una parte significativa delle loro strategie di creazione di occupazione, con la conseguenza di deprimere la dinamica della produttività media.

Inoltre, la produttività non rallenta solo quando aumentano le occupazioni a bassa produttività, ma anche quando aumentano quelle a produttività stagnante o in declino. Il tradeoff tra occupazione e produttività si inquadra, infatti, anche in una visione della dinamica economica vicina a quella del modello di *unbalanced growth* di Baumol (1967): in presenza di mercati saturi per i prodotti dei settori dinamici (agricoltura e manifattura), l'aumento dell'occupazione non può che avvenire nelle attività a produttività stagnante (servizi), con sensibili effetti sulla dinamica aggregata della produttività e del prodotto, tanto più forti quanto maggiore è la crescita occupazionale²³.

Il secondo snodo critico a livello macroeconomico evidenziato dalla Figura 7 è costituito dall'indebolirsi degli effetti degli investimenti sulla produttività: dopo il 1993 l'elasticità apparente della produttività agli investimenti subisce un continuo declino. Se negli anni tra il 1980 e il 1993 per ogni punto percentuale di crescita degli investimenti fissi lordi la produttività cresceva di 1,2 punti, tra il 1994 e il 2003 l'elasticità si riduce mediamente di un terzo, passando al valore di 0,8 e segue, inoltre, un profilo decrescente tra il primo e il secondo sottoperiodo (1994-97: 1,0; 1998-2003: 0,6). Questo risultato, insieme con le evidenze già discusse, suggerisce il deterioramento qualitativo della natura degli investimenti, che negli anni più recenti sono stati indirizzati, almeno per la componente al margine, alla creazione di posti di lavoro a produttività bassa o stagnante.

²² Sull'evidenza del tradeoff nel confronto tra Europa e USA, si veda anche Sestini e Tronti (2002). Ma la rilevanza degli effetti ricardiani in un modello di domanda di lavoro con capitale umano (e fisico) non omogeneo, in opposizione alla vulgata della "legge di Okun", era già stata sottolineata da De Cecco (1972) e Tarantelli (1970, 1974), con particolare riferimento al caso italiano prima degli shock petroliferi.

²³ Lo sviluppo delle tecnologie, l'innovazione dei prodotti e delle forme organizzative, l'accumulazione del capitale umano e dei beni relazionali possono modificare la geografia delle attività dinamiche, e allentare in questo modo il vincolo. Su questo aspetto, e in particolare sulle potenzialità della crescita dei servizi e sulla loro stretta integrazione con l'industria nella direzione di una ripresa della dinamica della produttività aggregata, si vedano Oulton (2000) e Sestini e Tronti (cit.).

Un recente lavoro dell'Istat (2004c) mostra, peraltro, che il declino della produttività subito dal settore privato non agricolo dell'economia italiana tra il 1998 e il 2001, anche una volta corretto per l'aumento delle posizioni lavorative part-time, è, in realtà, un effetto di composizione dovuto alla crescita dell'occupazione nei segmenti a produttività bassa o stagnante dell'apparato produttivo. In assenza della modifica del mix occupazionale, la dinamica della produttività, seppure modesta, sarebbe stata positiva.

Il declino della produttività in rapporto agli investimenti si collega, poi, al recente andamento della *total factor productivity* nell'economia italiana (cfr. Istat, 2004d)²⁴: tra il 1999 e il 2003 il contributo medio annuo della tfp alla crescita del valore aggiunto è stato, nella media dell'economia, negativo (-0,2 per cento), con cadute significative nell'agricoltura (-2,7 per cento), nelle costruzioni (-1,3 per cento), nell'industria in senso stretto (-0,5 per cento). In presenza di un andamento degli investimenti lordi certo non brillante, ma nemmeno del tutto negativo (cf. Fig. 3), questo risultato sembra segnalare l'operare non tanto (o non solo) di un rallentamento del progresso tecnico, quanto (anche) di fenomeni di deterioramento dei beni relazionali nelle imprese o nei mercati, intendendo con questo termine "quell'assetto relazionale che consente a ciascun individuo di valorizzare il proprio capitale umano potenziale" (Fondazione Giacomo Brodolini, 1997)²⁵. Oltre che dalla sua intensità e dalle tecnologie che ha a disposizione, infatti, la capacità produttiva che il capitale umano può raggiungere dipende in modo cruciale dalla qualità delle relazioni interpersonali, nei luoghi di lavoro ma anche altrove: diverse culture, sistemi di valori, istituzioni, rapporti e interconnessioni determinano nelle unità oggetto dell'analisi economica – siano esse individui, famiglie, imprese, territori o interi sistemi produttivi – differenze nella capacità di promuovere e valorizzare le conoscenze e le abilità produttive. Sotto questo profilo, la dotazione di beni relazionali caratteristica di ciascuna unità costituisce un aspetto fondamentale delle sue potenzialità di sviluppo. Di conseguenza, un insieme di unità sufficientemente dotato di beni relazionali è in grado di allocare e interconnettere il capitale umano e gestire le conoscenze in modo più produttivo, equo ed efficiente, e perciò stesso di generare processi di crescita autopropulsivi. Mentre, in un contesto povero di beni relazionali, la semplice creazione di capitale umano potenziale o di conoscenze da parte dell'operatore pubblico non è sufficiente né ad assicurare la sua trasformazione in capitale umano effettivo, né a generare le spinte necessarie allo sviluppo²⁶.

Nel caso del passaggio alle nuove "tecnologie relazionali" dell'informazione e della comunicazione poi, oltre al tradizionale problema della carenza di beni relazionali in alcuni contesti territoriali, ci troviamo di fronte al problema di gestire un vero e proprio "salto relazionale": il patrimonio relazionale esistente può essere "spiazzato" dalle novità o anche soltanto dalle potenzialità relazionali innovative che caratterizzano l'ICT. Il sistema produttivo è pertanto spinto a trasformarsi e a riorganizzarsi, a partire dalle sue unità elementari (i luoghi di lavoro), in modo da utilizzare al meglio le potenzialità relazionali offerte dalle nuove tecnologie. Le politiche volte a trasformare le imprese in *learning organisations*, sotto questo profilo, non possono limitarsi a promuovere l'accumulazione delle competenze nei luoghi di lavoro, ma debbono anche assicurare la creazione di nuovi beni relazionali, adeguati al nuovo contesto tecnologico e alle caratteristiche del lavoro *ht-hp*. Ovviamente uno degli ambiti relazionali più immediatamente coinvolto è quello delle relazioni industriali.

²⁴ Pur senza disconoscere l'utilità euristica dell'indicatore, l'autore non può esimersi dal segnalare la propria profonda insoddisfazione per una grandezza nella cui costruzione vengono tautologicamente utilizzate le quote distributive come proxy delle elasticità del prodotto ai fattori. Le quote distributive, infatti (come questo stesso lavoro argomenta ampiamente), seguono percorsi condizionati da fattori sociali, storici, politici e istituzionali che si discostano anche largamente da quanto potrebbe essere suggerito da criteri di distribuzione efficiente del reddito.

²⁵ Si presenta qui una definizione del concetto di beni relazionali più ristretta di quella comunemente utilizzata nella letteratura economica sul tema del rapporto tra relazionalità e razionalità (si veda, ad esempio, la raccolta di Sacco e Zamagni, 2002). In particolare, l'accezione qui accolta è più direttamente mirata agli esiti delle relazioni interpersonali sui processi produttivi e distributivi. Questo approccio si basa sul fondamentale lavoro di Putnam (1993) sullo sviluppo economico nelle regioni italiane.

²⁶ Su questa linea si veda, tra gli altri, Tronti (2003).

7. L'indebolimento delle politiche di concertazione

Per meglio inquadrare il deterioramento della performance dell'economia italiana è quindi opportuno avanzare anche qualche considerazione sulla tenuta del sistema di relazioni industriali, che del sistema economico costituisce uno dei beni relazionali fondamentali, rispetto ai cattivi risultati del Protocollo in termini di crescita²⁷. A questo fine va anzitutto ricordato che le politiche di concertazione sono, solitamente, socialmente costose in quanto tendono a indebolire gli attori collettivi che le praticano: sia perché, richiedendo loro una rilevante capacità di coordinamento, riducono gli spazi all'iniziativa degli agenti che essi rappresentano; sia perché, una volta avviati i comportamenti delle parti su un cammino "virtuoso", vengono meno proprio quegli squilibri la cui correzione costituisce la contropartita più appetibile negli scambi e, quindi, gli incentivi alla concertazione si riducono. Data la tenuta sinora mostrata dal Protocollo di luglio, è legittimo chiedersi se il sistema di relazioni industriali italiano non ne sia caduto vittima, al punto da rendere impraticabile la concertazione per un obiettivo più ambizioso, come l'aggancio della *high road*.

Secondo Tarantelli (1986), tre sono gli elementi indispensabili al successo alle politiche di concertazione, e tutti e tre definiscono assieme il "grado di neocorporatismo" di un sistema di relazioni industriali:

1. la "neocooptazione" dei sindacati e degli imprenditori (ma, bisogna sottolinearlo²⁸, anche dei governi) nella regolazione della politica economica. Si tratta di un aspetto relazionale che coinvolge sia la *reputation* che la credibilità degli attori della concertazione, e implica: a) da un lato il loro genuino *commitment* ad implementare le misure di politica economica capaci di assicurare il conseguimento degli obiettivi che costituiscono l'oggetto esplicito della concertazione; b) dall'altro, la loro capacità di rispettare e di far rispettare gli impegni presi, e quindi la loro credibilità nei confronti tanto dei soggetti rappresentati, quanto degli altri partner nella relazione di concertazione.
2. La centralizzazione della contrattazione collettiva, ovvero il fatto che gli accordi vengano assunti da organizzazioni sufficientemente *encompassing* da evitare sia i comportamenti di *free-riding* delle minoranze dotate di maggiori poteri vulneranti o degli agenti favoriti da posizioni oligopolistiche, sia le rincorse salariali tra i diversi soggetti rappresentati. Questo aspetto del sistema di relazioni industriali viene solitamente risolto con l'adozione di un'architettura negoziale che prevede contratti definiti prevalentemente a livello nazionale, di industria o anche regionale, e che vengano inoltre siglati contemporaneamente. Tuttavia va sottolineata in proposito l'asimmetria, ricordata da Tarantelli, tra le organizzazioni dei lavoratori e quelle delle imprese, derivante dal fatto che, mentre le organizzazioni sindacali sono in genere in grado di esercitare un controllo efficace sulle dinamiche salariali, le organizzazioni datoriali non sono in grado di esercitare alcun controllo autorevole sui comportamenti

²⁷ Una trattazione di un altro pilastro del sistema di relazioni industriali italiano, lo Statuto dei lavoratori, come di un bene relazionale fondamentale dell'economia è offerta in Tronti (2001). I tentativi governativi di smantellare questo bene senza essere in grado di sostituire ad esso beni superiori sembrano aver conseguito effetti significativamente negativi sulle possibilità di crescita del sistema economico.

²⁸ Questo aspetto, che in verità non si trova evidenziato nei lavori di Tarantelli, si dimostra particolarmente evidente nel caso italiano; e costituisce un elemento di rilevanza cruciale ai fini del ricorso alle politiche di concertazione, prima ancora che del loro successo.

inflazionistici dei propri associati. Di conseguenza, la vigilanza sulle imprese va esercitata con altri strumenti (clausole penalizzanti, antitrust, fisco/parafisco ecc.).

3. La “neoregolazione” del conflitto industriale, ovvero il fatto che il sistema di relazioni industriali sia dotato di strumenti in grado di evitare che il conflitto assuma modalità e intensità distruttive o comunque tali da compromettere gli impegni presi. Non si tratta soltanto dell'esistenza della strumentazione istituzionale adeguata (regolazione del diritto di sciopero, della rappresentanza sindacale, procedure di arbitrato e conciliazione ecc.), ma anche dell'assenza di “residui ideologici” da entrambe le parti, ovvero della presenza di un genuino spirito di *social partnership* tra gli attori del conflitto industriale e lo stesso attore pubblico, capace di far prevalere il punto di vista degli obiettivi comuni su quello dei divergenti interessi immediati.

Alla luce di questi elementi analitici fondamentali è possibile ritenere che, dopo il 1993, il “grado di neocorporatismo” del sistema di relazioni industriali italiano si sia ridotto e che questa sia una delle ragioni dell'inefficacia del Protocollo nell'assicurare, oltre al governo dell'inflazione e al contenimento della conflittualità, anche la crescita e la competitività?

Esaminiamo i tre elementi uno per uno. In primo luogo, non si può ipotizzare che sia venuta a mancare la centralizzazione della contrattazione collettiva. Anzi, il dibattito sulla riforma del Protocollo ha semmai segnalato con insistenza che il mancato decollo della contrattazione di secondo livello continuava a impedire una più ampia articolazione retributiva tra le imprese e, soprattutto, tra le aree territoriali. Forse la centralizzazione si è indebolita dal lato della sincronia dei contratti (soprattutto con riferimento agli accordi delle categorie del pubblico impiego); ma, nel complesso, se vi è stato fallimento delle politiche di concertazione, questo non appare prodotto da un indebolimento della centralizzazione della contrattazione.

Per quanto riguarda la cosiddetta “neoregolazione” del conflitto industriale, è presto detto. Dai primi anni '90 la conflittualità misurata in termini di ore di sciopero è letteralmente crollata a valori medi pari ad un decimo circa dei livelli precedenti (Istat, 2003a); e anche le riprese legate alla disputa sulle modifiche all'art. 18 della legge 300 del 1970 non hanno nemmeno lontanamente avvicinato i livelli degli anni Sessanta e Settanta. Certamente persistono in Italia rilevanti “residui ideologici” di vario tipo, che fanno sì che di volta in volta uno degli attori sia tentato di utilizzare la concertazione strumentalmente, ai danni l'altro²⁹; come pure manca ancora un sufficiente sviluppo delle procedure di conciliazione ed arbitrato, e si sono comunque continuati a produrre gravi disagi per gli utenti dei servizi pubblici essenziali. Ma il quadro della regolazione del conflitto è senza dubbio robusto ed efficiente e, tra il 1993 e il 2003, si è mantenuto tale.

È dunque sul terzo elemento che si concentrano i più forti sospetti di indebolimento. Infatti, seppure in un clima di generalizzata moderazione salariale e bassa conflittualità (o, forse, proprio con il favore di questo clima), soprattutto dopo la firma del Patto di Natale (1998) si sono mostrate carenze nella capacità dei contraenti del Protocollo di rispettare e/o far rispettare l'accordo, o meglio ancora di conservare il senso, il livello di corresponsabilizzazione e i comportamenti necessari al suo successo *anche ai fini della crescita economica* (difetti di neocoptazione). In particolare, con riferimento alle carenze nella capacità di rispettare gli impegni presi, i maggiori dubbi sono da ascrivere alla parte datoriale e allo stesso governo, che

²⁹ Non si tratta qui soltanto delle ideologie anticapitaliste che continuano a permeare alcune frange sindacali, ma anche delle (non meno nocive) ideologie “antisalarialiste” e “ultraliberiste” diffuse in alcune frange datoriali e governative che, facendo prevalere il punto di vista microeconomico su quello generale, causano rilevanti perdite di benessere, fiducia e crescita potenziale.

non si sono mostrati in grado di governare la dinamica dei prezzi, delle tariffe e dei margini in regime di moneta unica in accordo con gli obiettivi di politica dei redditi. Questa constatazione si fonda sull'evidenza che i governi (soprattutto dopo il 2000) non sono stati capaci di assicurare il rispetto del tasso di inflazione programmata da parte di tutte le parti coinvolte e di mantenere a questa variabile il significato e il valore di un realistico obiettivo di politica economica, il cui mancato conseguimento chiama immediatamente in causa almeno una delle parti (governo incluso) come inadempiente³⁰.

Sulla parte sindacale, per converso, ricade la responsabilità di non essersi dimostrata in grado di pretendere il rispetto dei patti da parte degli altri contraenti e, inoltre, quella di non essersi impegnata nella costruzione di un sistema territoriale di rappresentanze e di regole tale da assicurare il decollo della contrattazione decentrata, favorendo con ciò (o, quanto meno, non ostacolando) il declino della quota del lavoro. In mancanza di un atteggiamento critico e di concreti comportamenti di reciproca vigilanza, il sistema di relazioni industriali non ha garantito il rispetto attento dei patti e il dispiegamento delle potenzialità di aggancio alla *high road* invocato nel disegno del Protocollo³¹. Anzi, il venir meno nel corso del tempo del timore che il sindacato non fosse abbastanza "cooptato" – forse proprio a causa della sua debole vigilanza – ha finito per cullare governo e imprese nell'illusione che i patti non fossero più necessari e si potesse governare l'economia italiana senza fare più ricorso alle politiche di concertazione, dedicandosi invece ad inseguire battaglie tecnicamente sbagliate e caratterizzate da un alto "residuo ideologico" (una per tutte quella sulla sospensione dell'articolo 18), in una prospettiva strategica fondamentale priva di indirizzi e strumenti efficienti non solo per la riorganizzazione dei luoghi di lavoro e l'aggancio alla *high road*, ma anche per mantenere un tasso di crescita accettabile.

8. Politica dei redditi e crescita economica: ripartire da zero?

Quali indicazioni trarre dall'insieme di questi risultati? L'edificio del '93 è forse da demolire? Questa prospettiva non è all'ordine del giorno, dati i risultati ottenuti nel governo dell'inflazione e nell'espansione dell'occupazione. Se non va abbandonato, però, certamente il Protocollo va ripercorso con uno spirito e un'urgenza nuovi.

In primo luogo è indispensabile che esso si riaffermi come uno strumento necessario ma certamente *non sufficiente* per una politica di *tutti* i redditi, senza la quale esso può rivelarsi non solo inutile ma addirittura dannoso. Se la riforma del mercato del lavoro precede o sopravanza per rilevanza quella del mercato dei beni, si producono ripercussioni negative in termini di tenuta della quota del lavoro, della domanda interna e della crescita. Solo se, invece, la riforma del mercato dei beni precede e/o predomina su quella del mercato del lavoro, la moderazione salariale può fondarsi sul contenimento dei prezzi e l'economia può al tempo stesso garantire la

³⁰ Dal 2001 in poi si registra un progressivo allontanamento dei tassi di inflazione programmata da quella effettiva. Per tenere il passo con quest'ultima, la contrattazione nazionale tende a negoziare dinamiche retributive significativamente superiori alla prima, con ciò minando il funzionamento della "politica salariale d'anticipo" delineata dal protocollo del '93. Nel 2004 la crescita delle retribuzioni contrattuali sopravanza la dinamica dell'inflazione programmata di 1,2 punti percentuali e quella dell'inflazione effettiva di 7 decimi di punto. La tendenza prosegue nel primo trimestre del 2005 quando, a fronte di un aumento dei prezzi al consumo dell'1,7 per cento, le retribuzioni contrattuali segnano una crescita del 3,5 per cento sul primo trimestre del 2004.

³¹ Ricordiamo qui per inciso che il disegno originario del Patto prevedeva, secondo le linee a suo tempo tracciate da Tarantelli, vere e proprie sanzioni per le imprese/i settori che non rispettavano l'inflazione programmata, nei termini di aumenti discrezionali degli oneri sociali o fiscali (la cosiddetta *tax-based income policy*). Tali sanzioni non solo non sono mai state applicate, ma nemmeno richieste o anche solo minacciate.

tenuta della domanda interna e giovarsi dei guadagni di competitività causati dalla moderazione contestuale di prezzi e salari.

Nel caso italiano le riforme dei mercati e le privatizzazioni varate sin dalla fine degli anni '80 non solo non sono state in grado di costruire il contesto competitivo necessario a tenere il passo con l'integrazione europea e la progressiva internazionalizzazione dei mercati, ma anzi hanno paradossalmente consentito un sensibile aumento delle rendite nei settori protetti dalla concorrenza internazionale. La mancanza di reciprocità nell'applicazione del Protocollo di luglio ha fatto sì che, nel dilemma del prigioniero della politica dei redditi, prezzi, tariffe e margini scaricassero l'onere dell'aggiustamento sui salari, con il deludente risultato di una vera e propria deflazione salariale cui hanno corrisposto una dinamica inflazionistica comunque vivace e un declino della competitività delle esportazioni e della crescita. Le misure di privatizzazione e liberalizzazione dei mercati non solo non hanno impedito che alcuni settori, ancora largamente protetti dalla concorrenza interna e internazionale (l'energia, i trasporti e le comunicazioni, i servizi alle imprese ma anche l'agricoltura), approfittassero della loro posizione e della moderazione salariale per accrescere le proprie rendite, ma addirittura li hanno favoriti consentendo alle imprese neo-privatizzate di abbandonare la tradizionale *mission* pubblica di utilità sociale in favore di una privata ricerca di valorizzazione immediata. Forse questa evoluzione ha giovato al contenimento dei disavanzi pubblici, grazie all'aumento dei dividendi incassati dal Tesoro in quanto proprietario della *golden share* di alcune di queste imprese, ma certamente non ha migliorato le condizioni economiche né delle famiglie né delle imprese impegnate nella competizione internazionale.

Dunque, mentre è diventato ancor più indispensabile che il governo vari misure effettivamente capaci di rafforzare la concorrenza di prezzo nei settori protetti, è altrettanto necessario che riprenda con forza e da subito la vigilanza dell'attore pubblico e di quello sindacale sui comportamenti inflazionistici delle imprese, e che condotte opportunistiche rispetto agli obiettivi comuni, sintetizzati nel tasso di inflazione programmato (o, meglio ancora, in tassi di inflazione programmati a livello di settore, specificamente riferiti alle attività protette), siano sanzionati in modo efficace dal lato fiscale o parafiscale. Se così non sarà, fino a quando i mercati non mostreranno di operare autonomamente per l'eliminazione delle rendite e la moderazione salariale continuerà ad esercitare effetti maggiori di quelli della liberalizzazione dei mercati, la crescita rimarrà gravemente penalizzata.

Per questo, nel breve periodo è indispensabile rianimare la dinamica salariale perché, oltre ad essere un costo per le imprese, il salario è la principale componente della domanda aggregata, ed è anche un elemento di pungolo alle imprese sul terreno dell'innovazione tecnologica e organizzativa. Le parti sociali e il governo devono assumere esplicitamente l'obiettivo della tenuta nel medio periodo (se non della ripresa) della quota del lavoro dipendente³² – obiettivo che comporta la distribuzione ai salari dei guadagni di produttività *nella loro interezza*. Questo indirizzo strategico può, tra l'altro, costituire un incentivo all'impegno dei lavoratori nell'assestare e anche promuovere la riorganizzazione dei luoghi di lavoro.

A questo fine, seppure è necessario che le parti sociali si adoperino ad un consistente sviluppo della contrattazione decentrata e incentivante l'innovazione e il recupero di produttività, è certamente utile che il sistema di relazioni industriali dimostri un maggiore pragmatismo e un più alto grado di flessibilità e capacità di adattamento, utilizzando discrezionalmente la

³² La segnalata accelerazione nell'accumulazione delle rendite e la debolezza del rapporto tra profitti e investimenti suggeriscono che il livello della quota dei profitti sia attualmente, in Italia, eccessivo rispetto al "normale" funzionamento dell'economia. Su questo punto si veda Zenezini (2004).

contrattazione nazionale per distribuire una parte più o meno ampia dei guadagni di produttività, limitatamente ai comparti nei quali la contrattazione di secondo livello stenta a prendere piede. Laddove manca un forte sviluppo della contrattazione decentrata, infatti, il rilievo di quella di primo livello non può che aumentare (almeno provvisoriamente), se si vuole tornare a dare al salario il valore di sostegno all'economia e stimolo all'innovazione che ha sempre avuto. Delle due l'una: o si pone mano seriamente alla costruzione di sistemi di relazioni industriali locali efficienti e diffusi a tutto il territorio, capaci di incentivare la produttività e distribuirne i guadagni ai salari, o diventa inevitabile ritornare al primo livello negoziale il compito di operare una correzione macroeconomica, regolando categoria per categoria non solo la tenuta del potere d'acquisto, ma anche la crescita del salario reale in linea con la produttività.

In definitiva, il Protocollo di luglio non è da smantellare ma, semmai, da portare a compimento. La necessità di investire la concertazione del tema della crescita e della riorganizzazione dei luoghi di lavoro, oltre a quelli del controllo dell'inflazione e dell'ampliamento dell'occupazione in cui essa ha saputo ben meritare, se nel 1993 poteva essere un'indicazione di prospettiva oggi è ormai un'emergenza. Certo questo obiettivo non è tale da poter essere perseguito esclusivamente, o anche solo principalmente con le politiche salariali; esso richiede però, come condizione preliminare, un'indiscutibile corresponsabilizzazione di tutti gli attori della concertazione e la recisa smitizzazione della falsa credenza (fortemente avversata già da Adam Smith) che la moderazione salariale sia, per l'economia, un bene in sé.

Riferimenti bibliografici

- Baumol W.J. (1967), Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis, in "American Economic Review", Vol. 57, June.
- Blanchard O. (2004), The economic future of Europe, NBER Working Paper, no. w10310.
- Blanchard O. and Giavazzi F. (2003), Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets, in "Quarterly Journal of Economics", no. 118 (3).
- Cristini A., Gaj A., Labory S. e Leoni R. (2003), Flat Hierarchical Structure, Bundles of New Work Practices and Firm Performance, in *Rivista Italiana degli Economisti*, n.2.
- Fondazione Giacomo Brodolini (1997), Sviluppo economico e beni relazionali, in "Economia & lavoro", n. 1-2.
- Griffith R. and Harisson R. (2004), The link between product market reform and macro-economic performance, "European Economy" Economic Papers, no. 209, August.
- Istat (2000), *Il valore della lira dal 1861 al 1999*, Collana Informazioni, Roma.
- Istat (2003a), Salari, inflazione e conflitti di lavoro, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2002*, Roma, cap. 3, par. 3.6.
- Istat (2003b), Quadro strutturale e ciclico, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2002*, Roma, cap. 3, par. 3.2.1.
- Istat (2004a), Le retribuzioni nette nei paesi Ocse, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Roma, cap. 4, pp. 252-253.
- Istat (2004b), Dinamiche dell'occupazione, qualità del lavoro e comportamenti individuali, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Roma, cap. 4.
- Istat (2004c), Crescita dell'occupazione e rallentamento della produttività del lavoro, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Roma, cap. 4, par. 4.3.1.
- Istat (2004d), Il contributo dei fattori produttivi alla crescita economica, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Roma, cap. 3, par. 3.2.2.
- Leoni R. (a cura di) (2004), *Economia dell'innovazione. Disegni organizzativi, pratiche di gestione delle risorse umane e performance d'impresa*, Franco Angeli, Milano, in corso di pubblicazione.
- Mucchetti M. (2003), *Licenziare i padroni?*, Feltrinelli, Milano.
- Oulton N. (2000), Must the growth rate decline? Baumol's unbalanced growth revisited, working paper n.107, Bank of England.
- Pini P. (a cura di) (2004), *Innovazione, relazioni industriali e risultati d'impresa. Un'analisi per il sistema industriale di Reggio Emilia*, Franco Angeli, Milano.
- Putnam R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- Sacco P.L. e Zamagni S. (2002), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, il Mulino, Bologna.
- Sestini R. e Tronti L. (2002), Escaping the stagnancy trap. Unbalanced growth and employment in the services, in Balducci R. e Staffolani S., *Income distribution, growth and employment*, Esi/Aiel, Napoli.
- Sylos Labini P. (2003), *Berlusconi e gli anticorpi*, Laterza, Roma-Bari.
- Tarantelli E. (1970), Produttività del lavoro, salari e inflazione, in "Quaderni di Ricerche L. Einaudi", Roma, ora in Tarantelli E. (1988), *L'utopia dei deboli è la paura dei forti. Saggi, relazioni e altri scritti accademici*, a cura di Filosa R. e Rey G.M., Franco Angeli, Milano.
- Tarantelli E. (1974), *Studi di economia del lavoro*, Giuffrè, Milano.
- Tarantelli E. (1986), *Economia Politica del Lavoro*, Utet, Torino.

Tarantelli E. (1995), *La forza delle idee. Scritti di economia e politica*, Laterza, Roma-Bari.

Torrini R. (2004), Profitti e redditività del capitale in Italia: un tentativo di interpretazione, paper presentato alla conferenza "Distribution and Growth in Italy" organizzata dalla rivista "Politica Economica", Bologna, 4 giugno.

Tronti L. (2001), Lo Statuto: elementi fondamentali di una valutazione economica, in "Economia & lavoro", n. 35 (2).

Tronti L. (2003), Capitale umano e nuova economia. Riorganizzazione dei sistemi formativi e sviluppo dei mercati delle conoscenze, in "Lavori diritti mercati", n. 1.

Tronti L. (2005), The July protocol and economic growth: the missed chance, paper presentato alla International Conference "Social Pacts, Employment and Growth: A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought", Rome, "La Sapienza" University, 31st March-1st April, 2005.

Zenezini M. (2004), Il problema salariale in Italia, in "Economia & lavoro", n. 2.