

# **DISTRIBUZIONE DEL REDDITO, PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO E CRESCITA: IL RUOLO DEL SISTEMA CONTRATTUALE**

Leonello Tronti<sup>1</sup>

**Bozza**

**Sommario**

*Da molti anni, ormai, l'economia italiana stenta a crescere e, dato il significativo aumento dell'occupazione, la causa della mancata crescita è da attribuire alla produttività. L'esame comparato della productivity performance segnala un vero e proprio tracollo di lungo periodo della posizione internazionale dell'Italia, evidenziando gli esiti, sfavorevoli per la crescita dell'economia italiana, del "nuovo scambio politico" (crescita della quota dei profitti contro crescita economica) da tempo in atto tra i partner sociali delle economie avanzate. L'esame del ruolo della contrattazione decentrata nel determinare la distribuzione primaria e nell'incentivare la produttività del lavoro, condotto attraverso un'analisi formale del sistema di regolazione delle retribuzioni varato con il patto sociale del 1993, evidenzia il legame tra crisi della contrattazione decentrata e crisi della produttività. Il paper mostra infatti il venir meno degli incentivi alla produttività, per i lavoratori come per le imprese, e i problemi di interazione macro negativa tra il mercato del prodotto e quello del lavoro che hanno imposto un tradeoff tra occupazione e produttività in un contesto di rendite crescenti e perdita di competitività dell'economia. Il paragrafo conclusivo si sofferma sulla necessità di integrare l'architettura del Protocollo del '93 con un uso del contratto nazionale a supplenza della contrattazione integrativa e con un rafforzamento della contrattazione decentrata nel quadro di un nuovo patto sociale per la produttività e la crescita, basato sulla riorganizzazione degli ambienti e dei rapporti di lavoro.*

**Parole chiave:** produttività, salari macro, contrattazione, patti sociali, crescita.

**Codici JEL:** J30, J51, J58, O11, O15

## **1. La questione: crescita lenta, produttività, salari**

Da molti anni, ormai, l'economia italiana stenta a crescere. Se guardiamo alla dinamica del prodotto lordo in termini reali, dopo il 1995 l'economia italiana ha avuto per 11 anni un tasso di crescita medio annuo dell'1,5 per cento. Si tratta di un valore modesto, significativamente inferiore a quello dell'Unione Europea a 15 paesi (2,3 per cento) e a quelli di Francia (2,2 per cento), Regno Unito (2,8 per cento), Stati Uniti (3,2 per cento), Spagna e Grecia (entrambi 3,8 per cento) (figura 1). La crescita italiana è stata, peraltro, superiore a quella del Giappone (1,3) e pari a quella di Germania e Svizzera; ma in quei paesi, nello stesso periodo, l'aumento dell'occupazione è stato nettamente inferiore a quanto si è verificato in Italia.

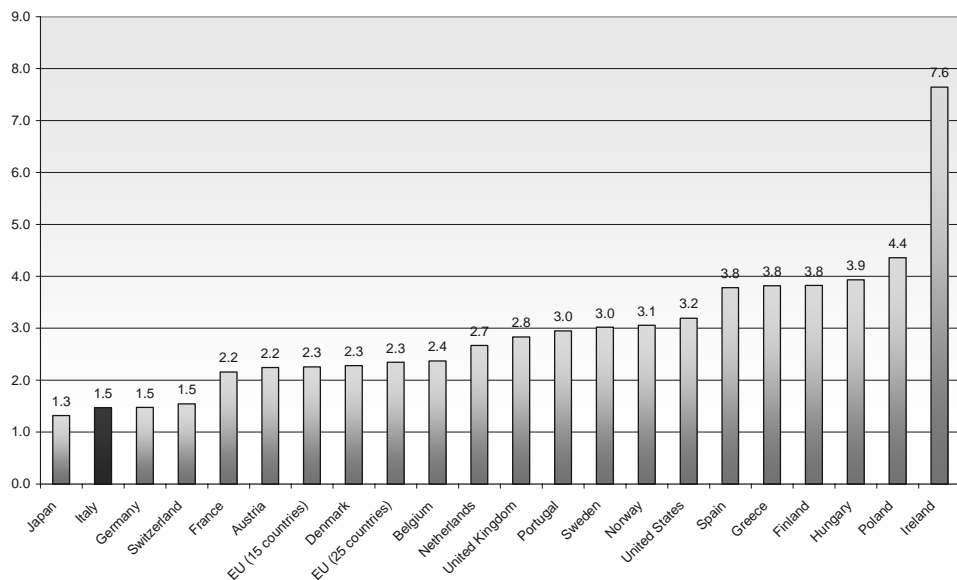
Accumulandosi nel tempo, differenze anche piccole producono effetti notevoli. Gli italiani, che nel 1995 disponevano di un reddito per abitante al di sopra della media

---

<sup>1</sup> Dirigente di ricerca presso l'Istat. Lo studio è presentato a titolo personale e pertanto non coinvolge l'Istituto di appartenenza.

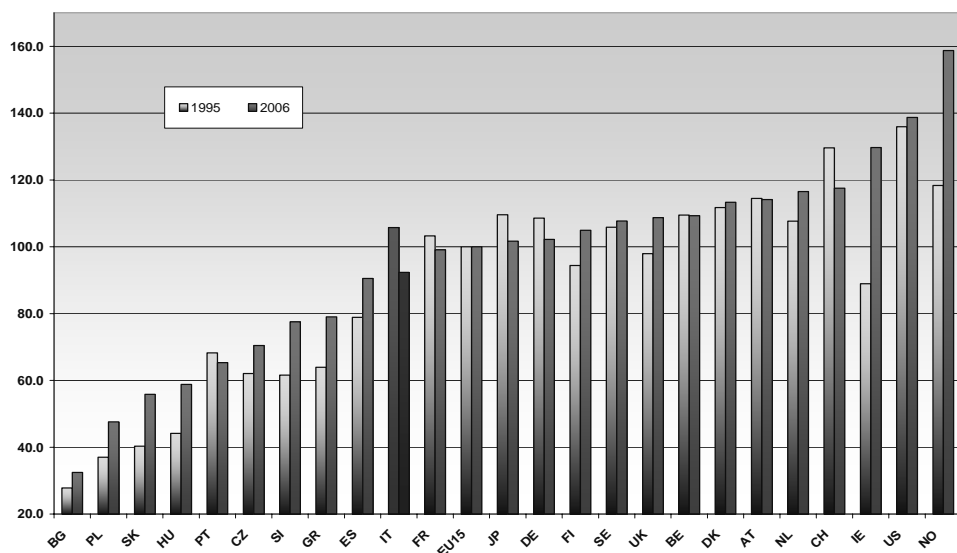
europea, maggiore di quello del Regno Unito e prossimo a quello di paesi tradizionalmente prosperi come la Francia o la Svezia, dopo più di un decennio di crescita lenta si trovano otto punti sotto la media europea e 17 punti sotto il Regno Unito (figura 2).

**Figura 1 - Crescita reale media annua del P,il – Anni 1995-2006 (Tassi medi annui di variazione percentuale)**



Fonte: Eurostat.

**Figura 2 - Pil pro capite in parità di potere d'acquisto – Anni 1995 e 2006 (Numeri indice in base media Ue15=100)**

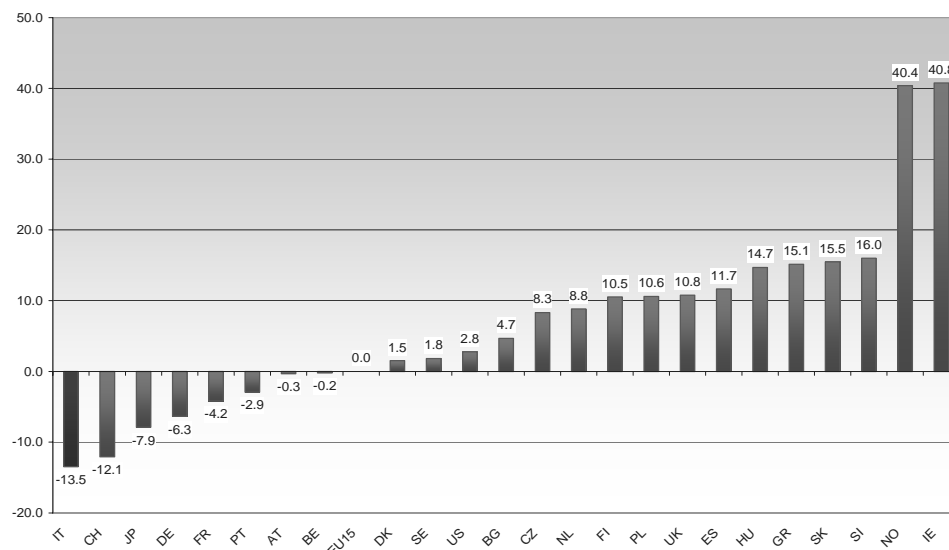


Fonte: Eurostat.

La cattiva performance di lungo periodo dell'economia italiana risalta ancor più evidente se si osservano i movimenti dei diversi paesi rispetto al benchmark del reddito

pro capite dell'Unione Europea a 15 (figura 3). Tra il 1995 e il 2006 l'Italia ha subito un vero tracollo (-13,5 punti percentuali), assai più grave dei pur rilevanti ridimensionamenti di Germania (-6 punti), Francia (-4 punti) e Portogallo (-3 punti). Nel frattempo il Regno Unito migliorava la sua posizione relativa di 11 punti, la Spagna di 12, la Grecia di 15<sup>2</sup>.

**Figura 3 - Pil pro capite relativo – Differenze tra 2006 e 1995 (Differenze tra numeri indice in base media Ue15=100)**



Fonte: Eurostat.

Poiché nel periodo l'occupazione è cresciuta in misura significativa, e assai più della popolazione, la ragione del declino dell'economia italiana non può che essere attribuita alla bassa crescita della produttività. È qui che si è spezzato il circolo virtuoso alla base del precedente successo dell'economia italiana. Se dalla fine della Seconda guerra mondiale fino a metà degli anni '70 la produttività cresceva in Italia sempre un po' più della media europea, consentendoci di guadagnare lentamente ma continuamente terreno, migliorando progressivamente il nostro tenore di vita sino a livelli paragonabili a quelli dei grandi paesi europei, da allora la tendenza favorevole si è interrotta.

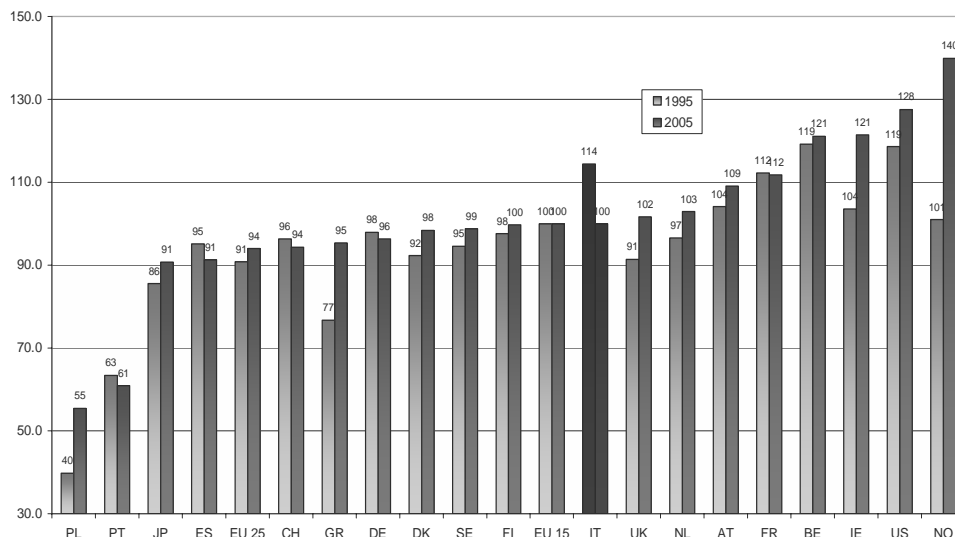
Dalla metà degli anni '70 in poi la posizione italiana ha smesso di migliorare e poi, dagli anni '90, l'economia è precipitata, rispetto alle economie europee, in una caduta senza precedenti nella storia repubblicana e unica tra gli stessi paesi europei.

In termini di produttività per occupato, nel 1995 i dipendenti italiani presentavano più di 14 punti percentuali di vantaggio rispetto al valore medio dell'Unione; oggi quel vantaggio è completamente perduto (figura 4). Ciò che ancora ci tiene agganciati alla media europea è la durata degli orari di lavoro che, data la comparativamente scarsa diffusione del lavoro a tempo parziale, risultano in media relativamente più lunghi (cfr. Tronti, 2005a; Istat, 2006). In altri termini, dato il decennale declino della posizione

<sup>2</sup> Detto altrimenti, il nostro reddito medio si è ridimensionato, fatto 100 il reddito medio europeo, di 7 punti percentuali nei confronti dei tedeschi, di 9 punti nei confronti dei francesi, di 11 nei confronti dei portoghesi, di 25 nei confronti degli spagnoli, di 28 nei confronti dei greci.

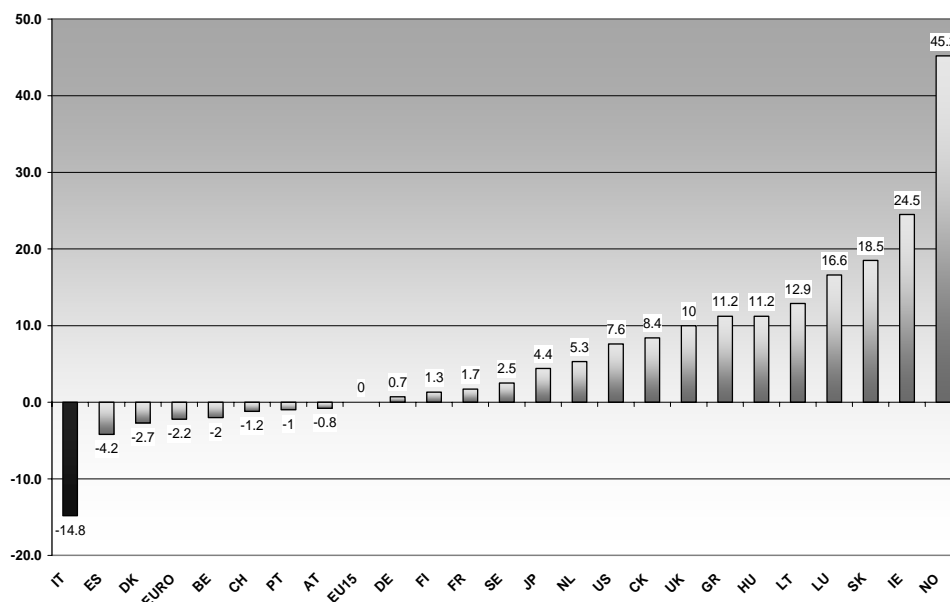
relativa dell'Italia, il valore di quanto produce in un anno il lavoro di un italiano risulta ancora non inferiore al valore medio dell'Unione soltanto perché i nostri dipendenti sono impegnati in misura superiore agli altri con contratti di lavoro a tempo pieno<sup>3</sup>.

**Figura 4 - Pil per occupato relativo – Anni 1995 e 2006 (Numeri indice in base media Ue15=100)**



Fonte: Eurostat.

**Figura 5 - Pil per ora lavorata relativo – Differenze tra 2006 e 1995 (Differenze tra numeri indice in base media Ue15=100)**



Fonte: Eurostat.

<sup>3</sup> Bisogna peraltro ricordare che il nostro tasso di occupazione è significativamente inferiore alla media europea, e dunque il numero relativamente elevato di ore lavorate l'anno dagli occupati, applicandosi a una quota della popolazione comparativamente ridotta, non è indice di un impegno lavorativo della popolazione in età di lavoro particolarmente elevato (Tronti, 2005a; Istat, 2006).

Se, però, consideriamo l'evoluzione della produttività oraria (che ovviamente è un indicatore di produttività più corretto, perché capace di misurare la potenza produttiva del lavoro indipendentemente dalla durata dell'orario di lavoro), anche questa magra consolazione viene meno. Nel 1995 il livello della produttività oraria media dell'economia italiana sopravanzava di cinque punti la media europea; nel 2006, dopo un vero e proprio crollo di 15 punti (figura 5), non ne superava il 90 per cento.

La gravità del tracollo della posizione internazionale della produttività dell'economia italiana risalta a fronte della sua singolarità. Mentre l'Italia ristagnava o peggiorava, gli altri grandi paesi europei mantenevano o miglioravano la loro posizione relativa: la Germania con un piccolo avanzamento (0,7 punti), la Francia con un vantaggio più forte (1,7 punti), il Regno Unito con un miglioramento netto (10 punti).

La performance profondamente deludente dell'Italia si colloca nel quadro delle profonde trasformazioni strutturali che hanno attraversato il sistema economico e il mercato del lavoro<sup>4</sup>. Anzitutto il lento e progressivo esaurirsi dell'esodo agricolo e il venir meno dei benefici effetti di un processo di trasformazione strutturale che comportava la sostituzione di posti di lavoro agricoli, a bassa produttività, con altri assai più produttivi nell'industria e nei servizi. Poi la cosiddetta "terziarizzazione dell'economia" ovvero l'aumento, assoluto e relativo, dell'occupazione nei servizi (attività generalmente a produttività bassa, o comunque stazionaria) a scapito della manifattura (a produttività più elevata e dinamica); quest'ultima spiazzata o delocalizzata verso paesi con costi molto inferiori. Il processo si è intrecciato con il forte aumento di dipendenti stranieri e/o impiegati con contratti temporanei o collaborazioni, spesso in occupazioni poco qualificate, poco remunerate e a bassa produttività. Peraltro, la flessibilizzazione, quando non la precarizzazione del lavoro si è scaricata prevalentemente al margine dell'occupazione, sulle giovani leve in ingresso nel mercato, contenendone la remunerazione e spesso sottovalorizzandone il capitale umano. E ancora il peso del debito pubblico, la fine dell'era delle svalutazioni competitive, il venir meno del ruolo trainante delle imprese pubbliche nell'area strategica degli investimenti in tecnologia e innovazione, cui si è accompagnata nel privato una lunga stagione di "cattivi padroni" e *raiders* (cfr., ad es., Mucchetti, 2003; Gallino, 2005), più impegnati ad acquisire, spezzettare e rivendere le imprese che a innovarle e riorganizzarle per tenere testa al mercato globale.

Queste grandi trasformazioni, che peraltro hanno interessato in varia misura anche altre economie avanzate, hanno certamente influito sui ritardi di aggiustamento dell'economia italiana al nuovo clima tecnologico e globale con forza maggiore che altrove. Perché?

Per rispondere a questo interrogativo, questo studio propone un'analisi del legame tra distribuzione primaria del reddito e crescita economica, articolata attraverso l'esame degli effetti del sistema di contrattazione varato con il Protocollo di luglio 1993 e del rapporto tra la regolazione del mercato del lavoro e quella del mercato del prodotto. Il paragrafo 2 esamina l'evoluzione nel tempo della distribuzione primaria del reddito e, in un quadro di analisi del sistema di relazioni industriali, evidenzia gli esiti, sfavorevoli

---

<sup>4</sup> Si vedano Gallino (2003, 2006), Sylos Labini (2004), Boeri *et al.* (2005), Saltari e Travaglini (2006). Per un modello teorico di equilibrio generale che si attaglia bene al caso italiano, rimando a Blanchard e Giavazzi (2003), i cui risultati vengono discussi più avanti, nel par. 5.2.

alla crescita, del “nuovo scambio politico” che, sotto l’urto delle nuove tecnologie e della globalizzazione, da tempo si sta consumando tra i partner sociali delle economie avanzate. Il paragrafo seguente esamina, secondo una prospettiva storica e logico-formale, il ruolo della contrattazione decentrata nel determinare la distribuzione primaria del reddito e nell’incentivare la produttività del lavoro. Il quarto paragrafo propone una verifica empirica del modello logico proposto ed evidenzia il legame tra la crisi della contrattazione decentrata e la crisi della produttività. Nel paragrafo successivo si evidenzia il venir meno degli incentivi, per i lavoratori così come per le imprese, all’impegno per lo sviluppo della produttività del lavoro e si evidenziano anche i problemi macroeconomici di interazione tra il mercato del prodotto e quello del lavoro, che hanno imposto all’economia italiana un arduo dilemma di scelta tra occupazione e produttività. Infine, nel paragrafo conclusivo si propongono le linee di integrazione dell’architettura del Protocollo del ’93 e le altre misure necessarie ad assicurare l’aggiustamento del sistema economico italiano alle nuove condizioni tecnologiche e competitive e a rafforzare la ripresa della crescita.

## **2. Distribuzione primaria del reddito e crescita: il ‘nuovo scambio politico’**

Dal punto di vista delle relazioni industriali, la chiave di lettura della crisi di produttività dell’economia italiana va ricercata nel processo di distribuzione primaria del reddito. Da molti anni la maggioranza dei paesi avanzati assiste a un imponente fenomeno redistributivo, e l’Italia non fa eccezione (Zenezini, 2004; Tronti, 2005b): la quota dei redditi da lavoro si riduce e, all’inverso, cresce quella dei profitti. Secondo il nuovo *Productivity Database* dell’Ocse, tra il 1992 e il 2006 la quota dei profitti è cresciuta di otto punti percentuali in Spagna, di sei nell’area dell’euro, di cinque in Giappone, di quattro in Germania.

L’aumento della quota dei profitti può essere considerato come parte di un ‘nuovo scambio politico’ tra dipendenti e imprese, nel quale la maggior remunerazione del capitale è una sorta di contributo straordinario che i dipendenti, in questa fase dello sviluppo capitalistico, pagano alle imprese per consentire al sistema economico di riorganizzarsi e sostenere l’urto combinato delle nuove tecnologie e dei nuovi, agguerriti concorrenti sul mercato globale. I termini del nuovo scambio politico sono, comunque, caratterizzati da profonde differenziazioni nazionali. Alcuni paesi (Irlanda, Finlandia, Norvegia, Ungheria), nei quali l’aumento ha assunto proporzioni spettacolari (oltre 10 punti), hanno goduto di una crescita economica superiore agli altri. Altri, dove la quota dei profitti è cresciuta, ma di poco (Francia, Olanda e Stati Uniti), hanno goduto di performance di lungo periodo variamente positive; e così è stato, però, anche per Regno Unito, Danimarca, Belgio, Polonia, Grecia, dove la distribuzione primaria del reddito è rimasta sostanzialmente immutata.

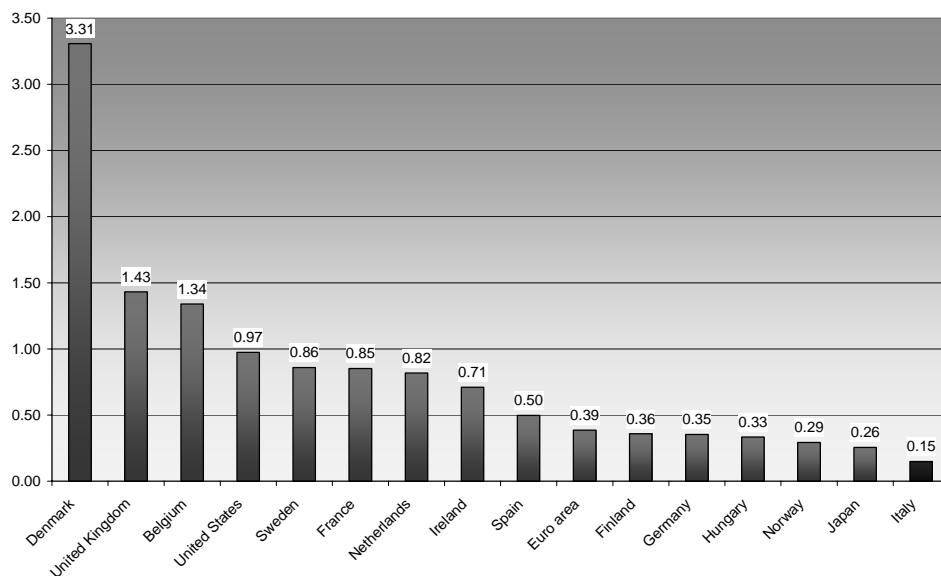
Nel caso italiano, tra il 1992 e il 2001 la quota dei profitti è cresciuta, secondo l’Ocse, di più di 11 punti, per poi tornare a cadere di circa due punti dal 2002 in poi, a fronte dell’andamento negativo della produttività del lavoro<sup>5</sup>. Ma la divergenza italiana non sta tanto nell’entità dell’aumento della quota profitti, quanto nella sua inefficacia. Il risultato del ‘nuovo scambio politico’ si può infatti valutare, nei diversi paesi,

---

<sup>5</sup> Il legame funzionale tra produttività e quota del lavoro è esaminato in dettaglio più avanti, al par. 3.2.

rapportando il tasso di crescita del prodotto lordo all'aumento della quota dei profitti (figura 6).

**Figura 6 - Elasticità della crescita del pil all'aumento della quota dei profitti – Anni 1992-2005 (Valori percentuali)**



Fonte: Oecd, Eurostat.

Per tutti e 15 i paesi considerati, la reattività della crescita economica alla quota dei profitti tra il 1992 e il 2005 risulta positiva, e per nove di essi è superiore al valore di un mezzo. Ciò, ovviamente, non prova che sia stata la redistribuzione primaria a causare la crescita, ma segnala che le due cose si sono verificate assieme.

Il risultato migliore è quello della Danimarca, dove a ogni punto di (un modestissimo) aumento dei profitti hanno corrisposto più di tre punti di crescita; mentre Irlanda, Olanda, Francia, Svezia, Stati Uniti, Belgio e Regno Unito si collocano, nell'ordine, nell'intervallo tra 0,7 e 1,4 punti. L'Italia, come è ovvio attendersi sulla base di quanto abbiamo sin qui notato, presenta il risultato largamente peggiore: per ogni punto di aumento della quota dei profitti il pil è infatti cresciuto soltanto di *1,5 decimi di punto*.

In Italia, dunque, i 13 anni di moderazione salariale che hanno seguito la firma e la (incompleta) attuazione del Protocollo del '93, nonostante i grandi benefici apportati alla disinflazione e all'ampliamento della base occupazionale, e nonostante l'aumento di quasi 10 punti della quota dei profitti, non sono bastati ad assicurare che le imprese si riorganizzassero e si rafforzassero rispetto agli shock delle nuove tecnologie, dell'aumento del prezzo del petrolio e dei nuovi concorrenti.

Tra le molte possibili cause di un fallimento di così vaste proporzioni, una merita particolare attenzione perché coinvolge direttamente la specificità del nostro sistema di relazioni industriali. La crescita economica è stata molto modesta perché il sistema produttivo non ha applicato l'intero disegno del Protocollo del '93, ma ne ha applicato integralmente soltanto la parte relativa alla contrattazione nazionale (Tronti, 2005b, 2006). Dati il mancato decollo della contrattazione decentrata e la non applicazione

della seconda parte del Protocollo<sup>6</sup>, i salari hanno più o meno tenuto il passo con l'inflazione, ma non con la produttività del lavoro; e quest'ultima, a sua volta ha subito prima un rallentamento e poi un vero e proprio declino. C'è un nesso tra moderazione salariale e rallentamento della produttività?

### 3. Il ruolo della contrattazione decentrata nel Protocollo di luglio 1993

#### 3.1. La proposta di politica dei redditi di Ezio Tarantelli

Cause e conseguenze del malfunzionamento macroeconomico del Protocollo di luglio 1993 possono essere meglio comprese se le si colloca nella prospettiva dell'esperienza storica italiana di regolazione della dinamica salariale. A questo fine, è indispensabile assumere come punto di partenza gli esperimenti di politica dei redditi degli anni '80, finalizzati al rientro di un tasso di inflazione che aveva superato i 20 punti percentuali l'anno, attraverso la fissazione concertata, tra governo e parti sociali, di un target di inflazione annuale. In coerenza con il target, il Governo doveva determinare la manovra dei prezzi amministrati e delle tariffe, le imprese le politiche di prezzo di beni e servizi, i sindacati l'evoluzione degli scatti della cosiddetta "scala mobile" (il meccanismo di adeguamento automatico delle retribuzioni tabellari all'inflazione).

Tali esperimenti possono essere ben sintetizzati dai capisaldi della proposta di Ezio Tarantelli, che ne fu il propugnatore più attivo e tenace, fino al sacrificio della vita stessa.

1. L'ipotesi di politica dei redditi concertata di Tarantelli (Tarantelli, 1995) identificava, in primo luogo, la stabilità dei prezzi come un *bene pubblico*, non producibile da un unico agente ma frutto, invece, del comportamento cooperativo (e possibilmente concertato) dei grandi attori dell'arena della relazioni industriali (governo e partner sociali) e della banca centrale.
2. La proposta di Tarantelli considerava poi la stabilità delle quote distributive dei salari e dei profitti nel reddito (la cosiddetta "legge di Bowley") come *regola aurea* della politica dei redditi perché, in parità di altre condizioni, è questa la condizione che assicura la massima crescita salariale (e, quindi, la massima crescita della domanda interna) compatibile con l'assenza di pressioni sul saggio di profitto e, quindi, sui prezzi interni<sup>7</sup>.
3. Il terzo aspetto, in cui si concentra forse il più rilevante contributo di Tarantelli all'analisi macroeconomica del rapporto tra salari e prezzi, è quello della cosiddetta *politica salariale d'anticipo*. L'unica possibilità di spezzare la spirale perversa prezzi-salari-prezzi consiste nell'interrompere la trasmissione al presente

---

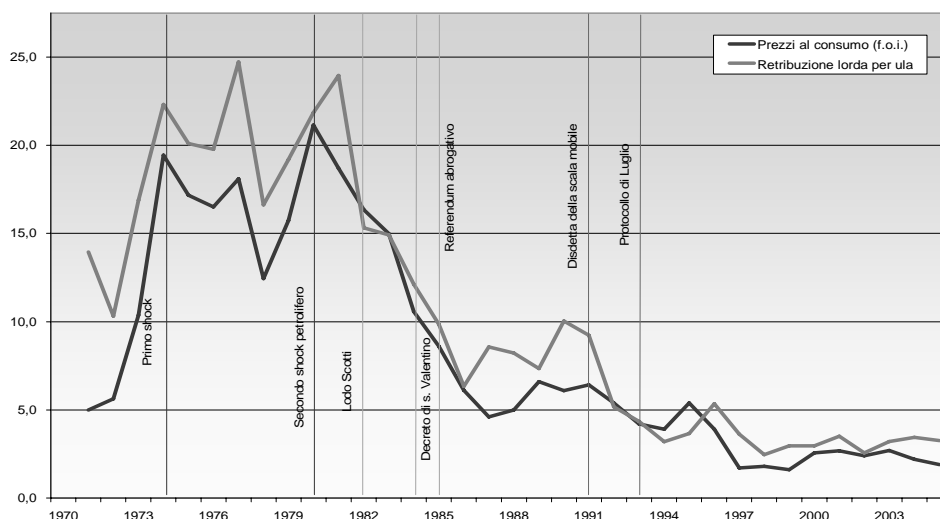
<sup>6</sup> Su questo punto si veda la posizione largamente premonitrice di Ciampi (1996).

<sup>7</sup> Si tratta di un punto cruciale. Come vedremo in seguito, questa ipotesi comporta come corollario che i guadagni di produttività del lavoro vengano trasferiti per intero ai salari. Questo non tanto per un implicito (quanto insostenibile) giudizio morale sul fatto che i lavoratori siano gli unici autori della crescita della produttività, ma per evidenti considerazioni di carattere macroeconomico, legate alla crescita e all'equilibrio nei consumi.

dell'inflazione passata (quale era assicurata all'epoca, in Italia, dal ricordato istituto della "scala mobile" e, in molti altri paesi industriali, da altri, consimili meccanismi di adeguamento automatico delle retribuzioni all'inflazione pregressa), programmando in anticipo incrementi retributivi in linea con l'inflazione attesa<sup>8</sup>, invece di recuperare nel periodo corrente il potere d'acquisto perduto in passato.

4. Infine, il meccanismo di predeterminazione della dinamica salariale proposto da Tarantelli prevedeva il rientro dell'inflazione attraverso il raffreddamento della scala mobile e il suo allineamento con gli obiettivi di aumento delle retribuzioni di base concertati e coerenti con i comportamenti degli altri partner della politica dei redditi (governo e imprese), in un regime di sorveglianza reciproca tra i partner sociali e il Governo. La scelta veniva proposta in alternativa alla ricetta monetarista di una violenta restrizione dell'offerta di moneta da parte della banca centrale perché parzialmente preferibile, in quanto priva delle conseguenze sociali negative (fallimenti, disoccupazione) che si accompagnano ad un arresto dell'attività economica dal lato monetario.

**Figura 7 - Inflazione e retribuzioni di fatto: gli accordi del 1982-84, il referendum sulla scala mobile e gli accordi di luglio 1992 e 1993 - Anni 1970-2005 (Tassi annui di variazione percentuale)**



Fonte: Istat, Prezzi al consumo e Conti nazionali.

La figura 7, che presenta le dinamiche parallele dell'inflazione e delle retribuzioni lorde per unità di lavoro equivalenti a tempo pieno, illustra implicitamente le diverse fasi della storia della riforma del meccanismo di negoziazione delle retribuzioni in Italia dal 1970 ad oggi<sup>9</sup>. Il grafico evidenzia gli effetti esplosivi su prezzi e salari dei due shock petroliferi del 1973-74 e del 1979-80, mostra la fase di raffreddamento in cui ebbero un

<sup>8</sup> E garantendo ai salari, con le opportune clausole di salvaguardia, la copertura dal rischio di uno scostamento tra inflazione attesa e inflazione effettiva.

<sup>9</sup> Nonostante i tentativi di applicare una politica salariale d'anticipo, il grafico evidenzia chiaramente, tra il 1980 e il 1996, la presenza di effetti di trasmissione di shock dai prezzi ai salari dell'anno successivo.

ruolo rilevante<sup>10</sup> gli esperimenti di politica dei redditi concertata varati per iniziativa di Tarantelli negli anni 1982-84 (il “lodo Scotti” e il “decreto di San Valentino”) e il successivo referendum abrogativo dei punti di scala mobile “congelati” a causa del decreto. Il referendum, preceduto dall’assassinio di Tarantelli, nonostante il clima di forte tensione sociale vide la netta affermazione della linea della predeterminazione.

Ad esso seguì, nel 1986, una parziale e inefficace riforma della scala mobile e quindi, nel 1991, la disdetta da parte datoriale dell’accordo interconfederale sulla scala mobile, la sua abolizione (con l’accordo trilaterale di luglio 1992) in cambio del riconoscimento da parte del Governo della salvaguardia del potere d’acquisto delle retribuzioni come obiettivo fondamentale della politica economica e, infine, il varo di un nuovo meccanismo di determinazione della dinamica salariale attraverso il patto sociale sancito dal Protocollo di luglio 1993.

### *73.2. Il meccanismo del Protocollo di luglio 1993 e la distribuzione primaria del reddito*

Ricordiamo brevemente che il Protocollo prevede due livelli di contrattazione salariale separati e non sovrapponibili. Alla contrattazione nazionale di settore (*primo livello*), articolata in un quadriennio normativo e due bienni economici, è demandato il compito di salvaguardare il potere d’acquisto delle retribuzioni di base. Gli incrementi dei minimi salariali contrattuali, fissati ogni due anni, devono essere coerenti con il tasso di inflazione programmata (politica salariale d’anticipo); in caso di scostamento tra questo e l’inflazione effettiva, è prevista la possibilità di un recupero nel secondo biennio economico (meccanismo di salvaguardia). Alla contrattazione decentrata (*secondo livello*), articolata su scala aziendale o territoriale, è affidato invece il ruolo di regolare con accordi quadriennali la crescita del potere d’acquisto delle retribuzioni sulla base dei risultati di produttività, redditività e qualità realizzati nell’impresa o nel territorio di applicazione dell’accordo.

L’ipotesi centrale di questo studio è che l’architettura negoziale del Protocollo renda poco probabile l’invarianza della distribuzione primaria del reddito – *che costituiva, invece, un pilastro fondamentale del disegno di politica dei redditi di Tarantelli* (punto 2 più sopra) – e all’opposto, in condizioni di normale funzionamento dell’economia, tenda a favorire l’aumento della quota dei profitti. Nella logica del “nuovo scambio politico” delineata nel paragrafo 2, questa caratterizzazione del sistema contrattuale rende implicito e quasi automatico l’aumento della quota dei profitti nel reddito e rende, perciò, meno chiara e più debole la contrattazione con la parte sindacale e con quella pubblica di una contropartita in termini di investimenti, potenziamento del lavoro, riorganizzazione del sistema produttivo e crescita economica (la seconda parte del Protocollo).

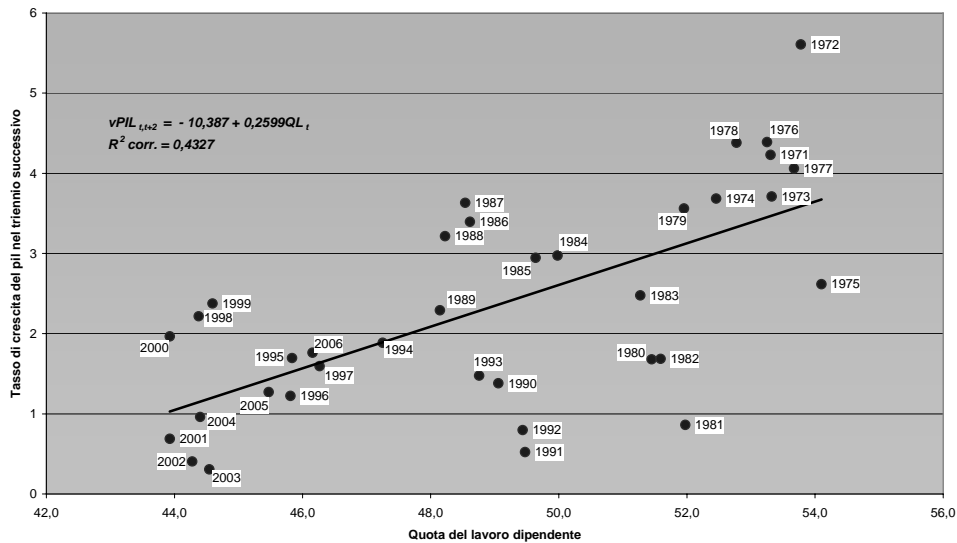
La seconda ipotesi, basata sulle evidenze mostrate in precedenza e su quanto appena enunciato, è che nelle attuali condizioni del sistema economico italiano un aumento della quota dei profitti non porta con sé alcuna accelerazione, bensì un *rallentamento*

---

<sup>10</sup> Sulle valutazioni empiriche del ruolo degli accordi di predeterminazione della scala mobile nella disinflazione dell’economia italiana, cfr. Ciocca, 2006.

della crescita, in accordo con l'evidenza illustrata dalla figura 8, che mostra una relazione positiva di lungo periodo, statisticamente significativa e di entità superiore alle attese, tra il livello della quota del lavoro dipendente nel reddito e il tasso medio di crescita nei tre anni successivi. Sulla base della relazione individuata, per portare il tasso di crescita dell'economia italiana al 3 per cento annuo sarebbe necessario che la quota del lavoro dipendente nel reddito crescesse di più di sei punti percentuali.

**Figura 8** – Relazione tra livello della quota del lavoro dipendente nel reddito all'anno  $t$  e crescita media del pil nel triennio  $t-t+2$  – Anni 1971-2006 (Tassi medi annui di crescita e punti percentuali)



Fonte: Istat, Conti nazionali.

Per sottoporre a verifica logica queste ipotesi è utile analizzare in dettaglio il meccanismo previsto dal Protocollo '93 attraverso una formalizzazione.

Sia  $w$  il salario di fatto,  $N_D$  l'occupazione dipendente,  $Q$  il reddito reale totale e  $p$  i prezzi; la quota dei salari, o quota del lavoro dipendente nel reddito ( $S_L$ ), può essere definita nel modo seguente:

$$S_L = w \cdot N_D \cdot Q^{-1} \cdot p^{-1}, \quad (1)$$

da cui, moltiplicando e dividendo per l'occupazione totale  $N_T$ , e sostituendo la produttività del lavoro  $\pi$  al reddito per occupato, abbiamo:

$$S_L = w \cdot n_D \cdot \pi^{-1} \cdot p^{-1}, \quad (1.1)$$

dove  $n_D$  indica l'incidenza dell'occupazione dipendente sul totale.

Dalla 1.1 si ricava agevolmente la nota condizione di crescita salariale che assicura l'invarianza della quota del lavoro:

$$\dot{S}_L \approx 0 \Leftrightarrow \dot{w} \approx \dot{p} + \dot{\pi} - \dot{n}_D. \quad (2)$$

La formula (2)<sup>11</sup>, in cui il punto soprascritto indica variazioni percentuali, chiarisce che la legge di Bowley si verifica soltanto se la dinamica del salario di fatto eguaglia la somma delle variazioni dei prezzi e della produttività del lavoro, al netto della variazione dell'incidenza dell'occupazione dipendente sul totale. Ma, nel disegno del Protocollo '93, la retribuzione di fatto può rispettare la legge di Bowley solo nel caso in cui la retribuzione di secondo livello cresca rispettando alcuni vincoli assai stringenti. Vediamo perché.

Sia  $w_1$  il tasso di salario di primo e  $w_2$  quello di secondo livello; la crescita della retribuzione di fatto sarà:

$$\dot{w} = \alpha \dot{w}_1 + (1 - \alpha) \dot{w}_2 \quad \text{con } 0 \leq \alpha \leq 1, \quad (3)$$

dove  $\alpha$  è l'incidenza del salario di primo livello sul salario totale.

Ipotizzando che questa componente retributiva si muova con l'inflazione ( $\dot{p}$ ), per effetto del tasso di inflazione programmato (*tip*) e dei periodici recuperi degli scarti tra *tip* e inflazione effettiva, possiamo derivare la crescita di  $w_2$  che soddisfa l'invarianza della distribuzione primaria:

$$\dot{S}_L = 0 \Leftrightarrow \dot{w}_1 = \dot{p} \quad \text{e} \quad \dot{w}_2 = \frac{\dot{w} - \alpha \dot{w}_1}{1 - \alpha} \approx \dot{p} + \beta \dot{\pi} \quad \text{con } \beta = \frac{1}{1 - \alpha} > 1. \quad (4)$$

Come si vede immediatamente, si tratta di una condizione che richiede<sup>12</sup> che la retribuzione decentrata cresca non solo tenendo il passo con l'inflazione, ma anche aumentando il proprio potere d'acquisto secondo il tasso di crescita della produttività del lavoro moltiplicato per un fattore  $\beta$  maggiore di uno e tanto più grande quanto minore è l'incidenza della retribuzione di secondo livello sul totale.

Nell'insieme dell'economia italiana, sulla base delle differenze di livello tra retribuzioni di fatto e retribuzioni contrattuali, si può ipotizzare che il fattore  $\beta$  abbia un valore medio elevato, vicino a 6,5 – un valore che conferma la scarsa diffusione della contrattazione di secondo livello (si veda la tabella 2 più avanti).

Dunque l'impianto del Protocollo '93, poiché prevede che le retribuzioni tabellari fissate dai contratti nazionali di categoria restino ancorate *per sempre* al loro potere d'acquisto del 1993, per mantenere inalterata la distribuzione primaria del reddito richiede anche alla contrattazione decentrata di farsi carico di un ruolo economico di grande importanza, che consiste: a) nell'assicurare la tenuta del proprio potere d'acquisto e, b), nel regolare la crescita del potere d'acquisto delle retribuzioni in modo da eguagliare la crescita reale dell'intera retribuzione di fatto (comprensiva di primo e secondo livello) a quella della produttività del lavoro. In altri termini, la retribuzione di secondo livello deve non solo crescere in misura *notevolmente superiore* ai guadagni di

<sup>11</sup> Nel lato destro dell'equazione riferita alla crescita delle retribuzioni è omissso il termine di interazione delle tre variabili, di entità generalmente trascurabile.

<sup>12</sup> La formula non tiene conto della variazione dell'incidenza dell'occupazione dipendente sul totale, che si assume costante nel breve periodo.

produttività del lavoro (in modo da adeguare a questi l'intera retribuzione), ma deve crescere comunque, nella misura necessaria a preservare il proprio potere d'acquisto, anche quando la produttività del lavoro ristagna.

Inoltre, nel caso in cui venga rispettata l'invarianza distributiva, l'incidenza della retribuzione decentrata sulla retribuzione di fatto dovrebbe tendenzialmente crescere nel tempo sino a diventare la principale voce retributiva, dato che l'unica situazione in cui essa potrebbe ridursi è quando la produttività del lavoro registra una caduta tale che, moltiplicata per il fattore  $\beta$ , raggiunge valori superiori a quello della crescita dei prezzi.

Ora, il Protocollo non prevede che la retribuzione di secondo livello sia estesa a tutti i dipendenti, né che debba essere protetta dall'inflazione, né che debba crescere nella misura necessaria ad assicurare che le retribuzioni reali eguagliino il tasso di crescita della produttività del lavoro. Pertanto, rispetto all'originario disegno di politica dei redditi di Tarantelli, il Protocollo di luglio '93 affida la possibilità di assicurare la stabilità nel tempo delle quote distributive a due condizioni, che nel sistema produttivo italiano appaiono poco probabili<sup>13</sup>:

- a) la diffusione *a tutte le imprese* della contrattazione decentrata (nella variante aziendale o territoriale) e quindi la disponibilità *per tutti i dipendenti* di una voce retributiva flessibile, aggiuntiva rispetto alla retribuzione tabellare stabilita dalla contrattazione di categoria;
- b) la crescita del salario di secondo livello in misura tale da eguagliare la dinamica della retribuzione di fatto (comprensiva di primo e secondo livello retributivo) alla somma dell'inflazione e della variazione produttività del lavoro.

A questo punto, per analizzare più approfonditamente le relazioni tra la dinamica della produttività del lavoro e la distribuzione primaria del reddito secondo l'architettura negoziale del Protocollo '93, conviene rilasciare il vincolo della legge di Bowley. Possiamo quindi introdurre la variabile  $\dot{w}_2^*$ , che indica la misura teorica di crescita della retribuzione di secondo livello che, date le altre variabili, assicura la condizione di invarianza analizzata nella (4). A livello aggregato, il rapporto tra l'effettiva crescita della retribuzione decentrata e  $\dot{w}_2^*$ , espresso dal parametro  $\gamma$ , sintetizza pertanto sia l'entità della diffusione della contrattazione decentrata (prima condizione), sia quanto questa contratti crescite salariali prossime al livello che assicura l'invarianza della distribuzione primaria del reddito (seconda condizione):

$$\gamma = \frac{\dot{w}_2}{\dot{w}_2^*} \quad \text{con } 0 \leq \gamma. \quad (5)$$

Il parametro  $\gamma$  raggiunge l'unità solo se tutti i dipendenti sono coperti da un contratto di secondo livello e gli incrementi retributivi fissati dai contratti decentrati sono tali da soddisfare l'invarianza secondo l'equazione (4).

---

<sup>13</sup> Il sistema italiano, infatti, è notoriamente caratterizzato da un gran numero di piccole e piccolissime imprese che è difficile pensare di coprire con contratti integrativi. Peraltro, anche le imprese medie e grandi presentano notevoli differenze in termini di sindacalizzazione e presenza di contrattazione decentrata anche per settore e territorio.

Sulla base della crescita della produttività del lavoro e del valore di  $\gamma$ , possiamo quindi ricavare le condizioni di variazione della distribuzione del reddito:

$$\begin{cases} \dot{S}_L < 0 & \Leftrightarrow \dot{\pi} > 0, \gamma < 1 \\ \dot{S}_L = 0 & \Leftrightarrow \dot{\pi} > 0, \gamma = 1 \\ \dot{S}_L > 0 & \Leftrightarrow \dot{\pi} < 0, \dot{\pi} < (\alpha - 1)\dot{p}. \end{cases} \quad (6)$$

Il contenuto delle relazioni indicate dalla (6) è sintetizzato a parole nella tabella 1. Nelle condizioni di normale funzionamento dell'economia, la produttività del lavoro ha un andamento positivo; tuttavia, poiché il meccanismo salariale previsto dal Protocollo '93 rende improbabile nel sistema produttivo e delle relazioni industriali italiano la condizione di invarianza della distribuzione primaria, nelle condizioni di normale funzionamento dell'economia la quota del lavoro nel reddito tende a ridursi. L'unica situazione tale da assicurare la costanza della quota del lavoro è che la produttività del lavoro cresca e, al tempo stesso, il parametro  $\gamma$  sia pari a 1: un caso poco probabile.

**Tabella 1 - Effetto combinato dei due livelli negoziali sulla quota del lavoro nel reddito**

| Casi Possibili         | Contrattazione nazionale (1° livello)                    | Produttività del lavoro | Contrattazione decentrata (2° livello)  | Quota del lavoro nel reddito |
|------------------------|--|-------------------------|---|------------------------------|
| Caso 1: Normale        | Preserva il potere d'acquisto delle retribuzioni di base | Cresce                  | Non è disponibile a tutti i dipendenti e/o non assicura la crescita delle retribuzioni reali di fatto in linea con i guadagni di produttività | $\Rightarrow$ Si riduce      |
| Caso 2: Poco probabile | Preserva il potere d'acquisto delle retribuzioni di base | Cresce                  | È disponibile a tutti i dipendenti e assicura la crescita delle retribuzioni reali di fatto in linea con i guadagni di produttività           | $\Rightarrow$ Rimane stabile |
| Caso 3: Perverso       | Preserva il potere d'acquisto delle retribuzioni di base | Diminuisce              | Si ferma  | $\Rightarrow$ Cresce         |

Ma l'esito davvero perverso è che il sistema negoziale può riequilibrare il *bias* a favore della quota dei profitti solo quando la produttività del lavoro *diminuisce* e la retribuzione di secondo livello *si contrae*, mentre l'adeguamento ai prezzi di quella di primo livello assicura che la variazione della retribuzione lorda sia comunque maggiore della differenza tra il tasso di inflazione e la variazione (negativa) della produttività.

Nel normale funzionamento dell'economia, dunque, il Protocollo tende a comprimere la quota del lavoro dipendente ma, paradossalmente, affida il ristabilimento delle relatività distributive a una situazione di grave crisi dell'economia (a una caduta della produttività del lavoro, ovvero a un fenomeno che, dal 1970 al 1996, si è verificato soltanto tre

volte<sup>14</sup>): un gioco a somma negativa che disincentiva l'impegno dei partner sociali per la crescita della produttività e dell'economia.

#### 4. Crisi della contrattazione decentrata e crisi della produttività

L'analisi formale sviluppata nel paragrafo precedente ci fornisce una chiave interpretativa per esaminare in concreto le dinamiche retributive conseguenti al varo del Protocollo '93. Per fare ciò, sulla base dei cicli della produttività del lavoro si possono dividere i 13 anni compresi tra il 1993 e il 2006 in tre diversi periodi.

Il primo (1993-1995), di avvio e prima applicazione del nuovo sistema, è caratterizzato da una sospensione sia dei contratti della pubblica amministrazione sia, inizialmente, della contrattazione decentrata (sospesa già dal 1992). Il valore del coefficiente  $\gamma$  (calcolato assumendo la differenza tra retribuzioni lorde dei conti nazionali e retribuzioni contrattuali annue in valore assoluto come *proxy* della retribuzione di secondo livello) nella media del triennio è pari a 0,4. La produttività per ora lavorata cresce del 3,1 per cento l'anno, in concomitanza con la più grave crisi occupazionale della storia della Repubblica, mentre il potere d'acquisto delle retribuzioni di fatto segna il passo (tabella 2). È in questa fase, che corrisponde al primo caso della tabella 1, che si opera un netto *shift* della distribuzione primaria del reddito a favore dei profitti.

**Tabella 2** - *Retribuzioni nominali e reali, produttività del lavoro e distribuzione primaria del reddito. Totale economia – Anni 1993-2006 (Tassi di variazione percentuale medi annui; per i coefficienti, valori assoluti; per la quota del lavoro dipendente, differenze medie annue)*

| Periodi  | 1993-1995 | 1996-2000 | 2001-2006 | 1993-2006 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Retribuzioni contrattuali nominali                                     | 2,4       | 2,8       | 3,5       | 3,0       |
| Retribuzioni di fatto nominali   | 3,5       | 3,2       | 3,7       | 3,5       |
| Retribuzioni di fatto reali ( <i>prezzi al cons., Foi</i> )            | -1,0      | 0,9       | 1,3       | 0,7       |
| Costo del lavoro reale ( <i>product wage</i> )                         | 0,0       | -0,5      | 0,4       | 0,0       |
| Produttività del lavoro  | 3,1       | 0,8       | 0,1       | 1,0       |
| Coefficiente $\alpha^*$  | 0,89      | 0,87      | 0,84      | 0,86      |
| Coefficiente $\beta^{**}$  | 9,0       | 7,7       | 6,4       | 7,4       |
| Coefficiente $\gamma^{***}$  | 0,4       | 0,7       | 1,3       | 0,6       |
| Spazi economici <i>price-neutral</i> non distribuiti alle retribuzioni | 3,1       | 1,2       | -0,4      | 0,9       |
| Quota del lavoro dipendente nel valore aggiunto                        | -1,2      | -0,4      | 0,4       | -0,2      |

Fonti: Istat, Retribuzioni contrattuali, Conti nazionali, Prezzi al consumo, elaborazioni dell'autore.

\* Incidenza della retribuzione di primo livello (contrattuale) sulla retribuzione di fatto.

\*\* Coefficiente moltiplicatore dei guadagni di produttività applicato dalla retribuzione di secondo livello.

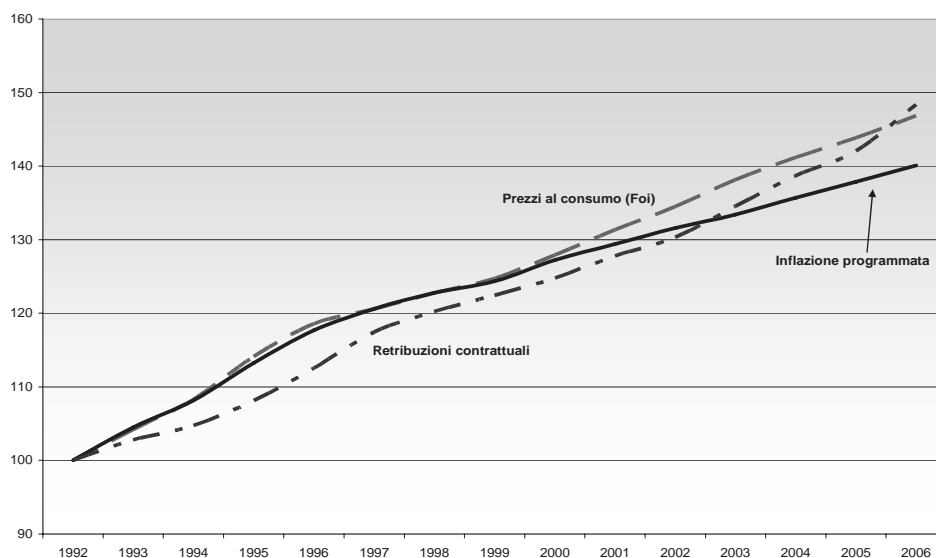
\*\*\* Indicatore di distanza della dinamica retributiva dall'ipotesi di invarianza della distribuzione primaria (la distanza nulla è indicata dal valore 1 dell'indicatore).

<sup>14</sup> Nel 1975 (-1,3 per cento), nel 1982 (-0,3 per cento) e nel 1992 (-0,1 per cento).

La quota del lavoro dipendente, già in calo dal 1978, si riduce di circa tre punti e mezzo, poiché le imprese non distribuiscono ai dipendenti i guadagni di produttività e trattengono per intero gli spazi economici neutrali rispetto all'inflazione.

La seconda fase (1996-2000) è invece caratterizzata dalla piena applicazione del Protocollo, come pure dalla ripresa (e anzi da un certo sviluppo) della contrattazione decentrata, mentre si riavvia la contrattazione nel pubblico impiego e i contratti di primo livello stabiliscono incrementi pro capite che, nel tentativo di recuperare le precedenti perdite di potere d'acquisto, superano l'inflazione in media di mezzo punto l'anno<sup>15</sup>. L'occupazione torna a crescere e la produttività del lavoro rallenta fino al valore dello 0,8 per cento medio annuo; le retribuzioni di fatto crescono ancora in misura inferiore all'ipotesi di stabilità della distribuzione primaria, e la quota del lavoro continua, seppure molto più lentamente, a contrarsi. Questa fase può essere considerata un'approssimazione al secondo caso illustrato dalla tabella 1 e, infatti, il coefficiente  $\gamma$  ha un valore medio più vicino all'unità (0,7). Va comunque notato che, nonostante la durata quinquennale, si tratta di un periodo straordinario, in quanto caratterizzato da un'intensa attività negoziale sospinta dalla necessità di recuperare almeno in parte il potere d'acquisto delle retribuzioni perduto nel precedente triennio.

**Figura 9 - Retribuzioni contrattuali, inflazione programmata e inflazione effettiva (Numeri indice in base 1992=100)**



Fonti: Istat, Retribuzioni contrattuali, Prezzi al consumo, Presidenza del Consiglio.

<sup>15</sup> Nel periodo, retribuzioni e costo del lavoro seguono dinamiche diverse perché quest'ultimo è soggetto all'abolizione del contributo obbligatorio al SSN e di altri oneri minori, in conseguenza dell'introduzione dell'Irap. La stima dell'effettivo impatto di queste misure sul costo del lavoro è ancora incerta, ma comunque inferiore alla riduzione registrata dal reddito da lavoro dipendente stimato nell'ambito dei conti nazionali (l'aliquota di fatto a carico dell'impresa sulla retribuzione lorda si riduce, nel 1998, di quasi sei punti percentuali). Il costo del lavoro sostenuto dalle imprese subisce comunque un'ulteriore riduzione per il quasi contemporaneo varo del "pacchetto Treu" che, grazie all'introduzione di forme contrattuali flessibili, opera un significativo abbattimento dei costi di adeguamento della manodopera al ciclo e degli stessi costi salariali al margine.

L'ultima fase (2001-2006) è contrassegnata dalla stagnazione della produttività del lavoro (0,1 per cento l'anno). L'inflazione programmata perde per alcuni anni il suo ruolo di obiettivo di politica economica fondamentale, comune a tutti e tre gli attori del sistema delle relazioni industriali secondo l'originaria impostazione di Tarantelli, per trasformarsi, in sostanza, in un tetto imposto dal Governo alla crescita delle retribuzioni. A fronte di un'inflazione in linea con il secondo periodo, la crescita delle retribuzioni di primo livello (contrattuali) accelera oltre l'inflazione programmata (e anche oltre quella effettiva), e l'accelerazione si trasmette alle retribuzioni di fatto (figura 9). Così, nonostante il rallentamento retributivo legato al declino della produttività, le imprese distribuiscono ai salari poco meno di mezzo punto l'anno più di quanto sarebbe consentito dalla regola di invarianza ( $\gamma$  va a 1,3), e la quota del lavoro dipendente torna a salire, al ritmo di quattro decimi di punto l'anno. Siamo dunque in una situazione vicina a quella del terzo caso della tabella 1: la stagnazione della produttività del lavoro a fronte della relativa rigidità in termini reali delle retribuzioni opera un paradossale (e perverso) riequilibrio della distribuzione primaria.

In definitiva, sulla base dei primi 13 anni di concreta applicazione del Protocollo '93, è possibile concludere che esso non solo non ha assicurato l'invarianza della distribuzione primaria del reddito, come era possibile attendersi, ma non è riuscito nemmeno a favorire né la crescita della produttività del lavoro, né lo sviluppo della contrattazione decentrata (che anzi, dopo un breve periodo di fioritura è venuta chiudendo progressivamente i propri spazi) e, conseguentemente, non è riuscito ad assicurare la flessibilizzazione dei salari, che invece si sarebbe realizzata se l'economia italiana non fosse entrata nella fase di crisi della produttività su cui ci siamo soffermati nel primo paragrafo.

La figura 10 fornisce qualche informazione in più sui divari settoriali e territoriali nella distribuzione alle retribuzioni reali dei guadagni di produttività del lavoro, tracciando una mappa dell'accumulazione delle rendite oligopolistiche che è stata consentita dalla combinazione della moderazione salariale, delle privatizzazioni e della debole regolazione della concorrenza (cfr. il par. 5 più avanti).

Per quanto riguarda i settori, è interessante notare che i guadagni di produttività non distribuiti si concentrano nell'agricoltura e, in misura diversa, nei servizi *market oriented* (intermediazione monetaria e finanziaria, commercio, altri servizi professionali e alle imprese), ovvero in attività poco esposte alla concorrenza interna e internazionale; mentre nell'industria in senso stretto e nelle costruzioni i margini inutilizzati sono molto inferiori.

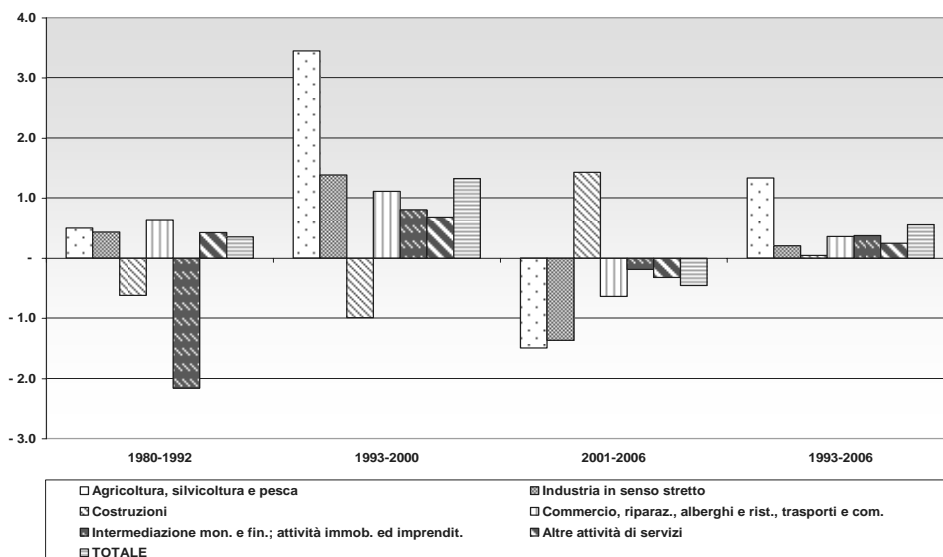
Notevole è poi il caso dell'intermediazione monetaria, che mostra un governo delle retribuzioni molto più favorevole alle imprese rispetto al periodo 1980-1992, come anche quello delle costruzioni, che presentano un andamento anticiclico rispetto agli altri settori (retribuzioni molto fuori target nel periodo 1993-2000 e, all'opposto, alti margini non distribuiti nel 2001-2006).

Con riferimento all'aspetto territoriale, i guadagni non distribuiti si concentrano nell'Italia Centrale, dove si riscontra una presenza relativamente elevata di attività di servizio e di attività agricole. La stessa combinazione, con un maggior peso però dell'agricoltura e guadagni non distribuiti meno elevati, si riscontra nel Mezzogiorno. Nel Nordovest invece, dove si concentrano le grandi imprese industriali e più diffuse

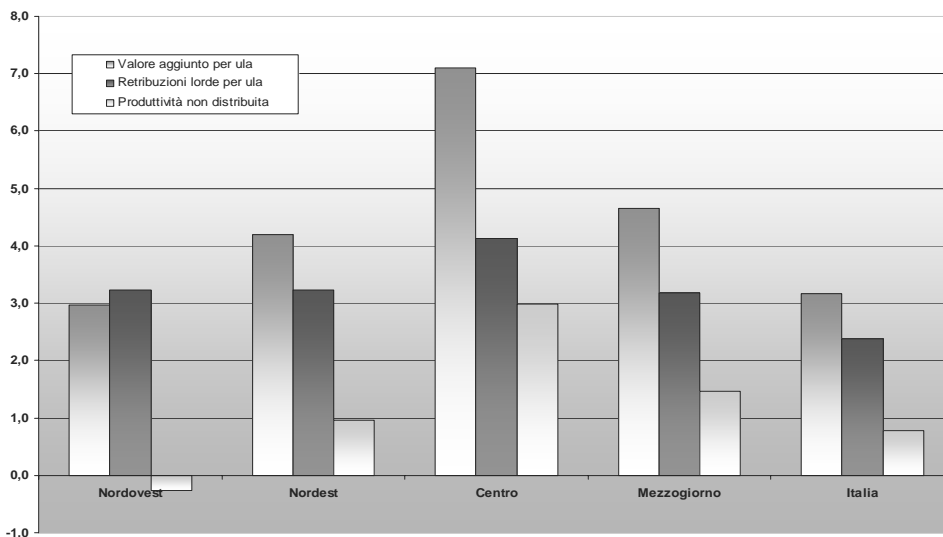
sono sia la sindacalizzazione, sia la contrattazione decentrata, le retribuzioni crescono in termini reali al punto da assorbire una parte del valore aggiunto eccedente i guadagni di produttività del lavoro.

**Figura 10 - Produttività del lavoro non distribuita alle retribuzioni – Anni 1980-2006 (A) e medie 2000-2004 (B) (Tassi di variazione percentuale medi annui)**

A) Per settore



B) Per ripartizione



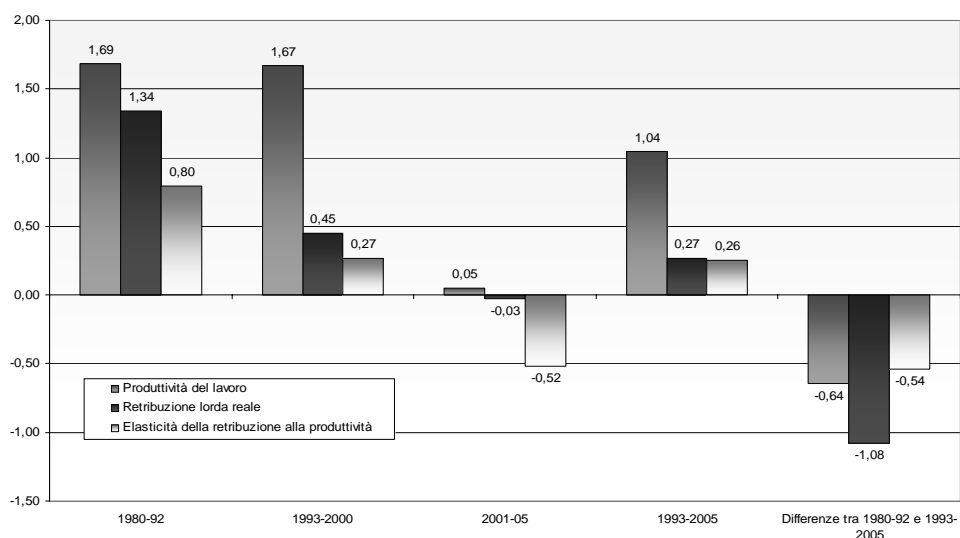
Fonte: Istat, Conti nazionali, elaborazioni dell'autore.

## 5. Le ricadute macroeconomiche

### 5.1. Gli incentivi per i dipendenti e per le imprese

L'analisi del funzionamento del Protocollo '93 e dei suoi effetti sulla distribuzione del reddito ci suggerisce di esaminare il collegamento tra la stagnazione salariale e la crisi della produttività. È infatti facile constatare che il malfunzionamento del Protocollo e la sua impostazione asimmetrica rispetto alla distribuzione primaria del reddito (insieme con la diffusione delle forme di lavoro flessibili alle coorti in entrata nell'occupazione), nel corso del tempo sono venuti erodendo i premi con i quali il normale funzionamento dell'economia remunera l'impegno dei lavoratori per l'aumento della produttività.

**Figura 11 - Elasticità apparente delle retribuzioni lorde alla produttività del lavoro – Anni 1980-1992 e 1993-2005 (Tassi di variazione percentuale medi annui)**

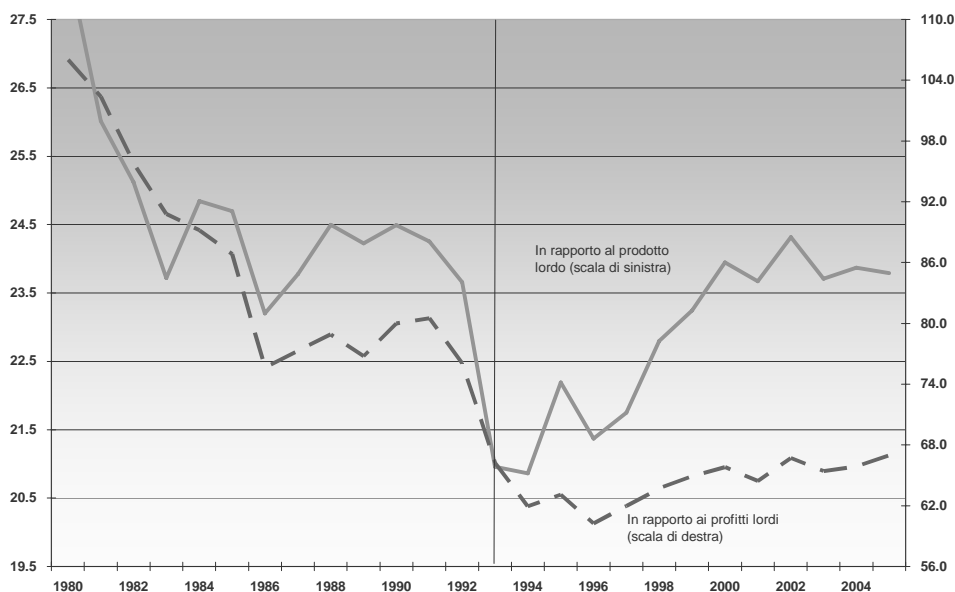


Fonte: Istat, Conti nazionali.

La figura 11 evidenzia la parallela, progressiva caduta della produttività del lavoro e dell'elasticità della remunerazione del lavoro dipendente alla variazione della produttività. Se negli anni '80 per ogni punto di aumento della produttività del lavoro le retribuzioni lorde crescevano, in media, di 0,8 punti, nel periodo successivo al 1993, data la divaricazione tra la dinamica retributiva e quella della produttività, l'elasticità media è crollata a un quarto di punto: per i dipendenti e per il sindacato, impegnarsi a "fare produttività" non conveniva più. Nel frattempo, la produttività del lavoro cadeva da un tasso di crescita medio annuo dell'1,7 per cento nel periodo 1980-1992 all'1,0 per cento nel 1993-2005, con un valore dello 0,1 per cento nel periodo finale 2001-2005.

Rivolgendo l'attenzione alla parte datoriale, per valutare sinteticamente l'alterazione delle convenienze per le imprese, è opportuno condurre un'analisi non molto più complessa. In questo caso assistiamo al fenomeno speculare: nel nuovo contesto distributivo la reattività dei profitti alla produttività è, paradossalmente, *cresciuta troppo*. Se tra il 1980 e il 1992 occorre un guadagno di produttività di più di 10 punti per consentire un solo punto di aumento del saggio di profitto, tra il 1993 e il 2006 è bastato, in media, poco più di un punto (si veda la fig. 15 più avanti). Ma la ben maggiore profittabilità non si è tradotta in un proporzionale aumento degli investimenti.

**Figura 12 - Investimenti fissi lordi. Rapporti caratteristici – Anni 1980-2005 (Incidenze percentuali)**



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

Dopo essere caduti (tra gli anni '80 e i primi anni '90) dal 31 a poco più del 21 per cento del prodotto interno lordo, a partire dal 1993 gli investimenti hanno messo a segno una lieve ripresa (figura 12). Ma la ripresa, che li ha riportati nel 2005 poco sopra il 23,5 per cento del pil, non si può che valutare come insufficiente rispetto alle necessità di crescita dell'economia: mentre nel 1992 essi equivalevano al 76 per cento dei profitti, nel 2005, nonostante gli sviluppi dei mercati dei capitali, le privatizzazioni e le riforme della contrattazione e del mercato del lavoro, essi erano caduti al 67 per cento.

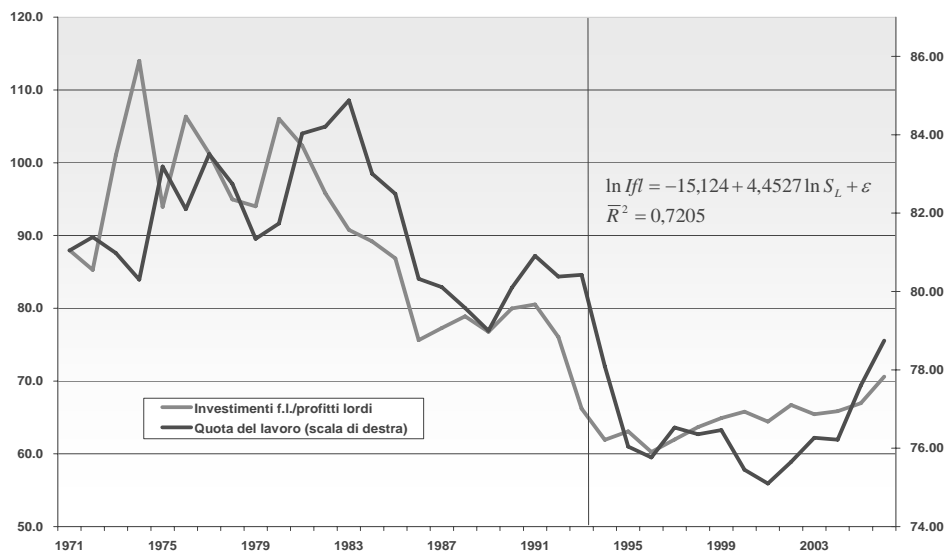
Il motivo di questa insufficienza non è difficile da comprendere. L'abbattimento del prezzo relativo del lavoro (di cui una parte è implicita nella flessibilizzazione delle forme contrattuali) ha reso preferibile per le imprese fare scelte di espansione occupazionale piuttosto che di ammodernamento tecnologico e organizzativo. Questo comportamento non è in alcun modo inatteso. Anzi, i dati mostrano una significativa relazione di lungo periodo tra quota del lavoro e investimenti, una relazione che solo apparentemente è paradossale (figura 13): nell'economia italiana, al calare della quota del lavoro si contrae anche, regolarmente, la proporzione degli investimenti rispetto ai profitti.

In particolare, nel regime salariale frutto della sommaria applicazione del Protocollo '93, gli investimenti non soltanto sono stati inferiori a quanto i profitti avrebbero consentito<sup>16</sup>, ma soprattutto sono stati *espansivi*: hanno generato più occupazione e meno produttività che negli anni '80. Per le imprese, impegnate ad accrescere l'occupazione avvalendosi dei nuovi strumenti contrattuali, impegnarsi anche sul fronte

<sup>16</sup> Gli investimenti italiani, almeno in parte, sono migrati all'estero, attratti da un'attesa di profitti anche maggiori. Sui recenti movimenti internazionali di capitale delle imprese italiane si vedano i lavori contenuti in Acocella e Sonnino (2003).

della produttività è stato meno necessario, dato che erano possibili ritorni interessanti anche con attività relativamente poco produttive<sup>17</sup>.

**Figura 13 - Relazione tra la quota del lavoro nel reddito e il rapporto tra investimenti e profitti – Anni 1971-2006 (Valori percentuali)**



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

Non c'è quindi da stupirsi se la spinta propulsiva dell'economia si è progressivamente esaurita fino ad arrestarsi del tutto: i guadagni di produttività alla base della crescita economica sono il risultato di costose e impegnative innovazioni tecnologiche e organizzative nei luoghi di lavoro che, nel nuovo contesto distributivo, nessuno – né imprese, né sindacato, né dipendenti – aveva un chiaro incentivo a realizzare. Ed è proprio questo sistema premiale perverso, venutosi a creare per la parziale e asimmetrica applicazione del Protocollo del '93, che bisogna ribaltare per riequilibrare lo scambio politico tra i partner sociali e consentire alla produttività di tornare a crescere e all'economia di prosperare.

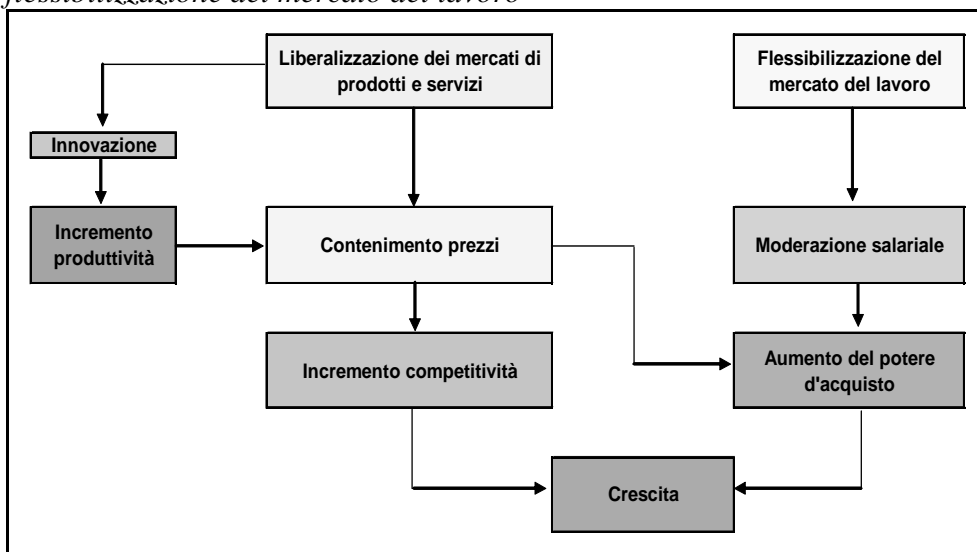
## 5.2. L'interazione tra Protocollo '93 e mercato del prodotto

L'incapacità del Protocollo '93 di incentivare la produttività e la crescita non risiede, infatti, soltanto nella sua incompletezza, ma anche nel grave squilibrio macroeconomico che si è venuto a creare a causa dell'asimmetria tra la regolazione del mercato del lavoro e quella del mercato del prodotto. Allargando l'orizzonte dell'analisi oltre i confini del sistema di relazioni industriali, sino a comprendere le necessità di aggiustamento strutturale delle economie avanzate in questa fase dello sviluppo capitalistico, la cattiva performance del Protocollo può essere utilmente interpretata attraverso i risultati di un lavoro di Blanchard e Giavazzi (2003) (figura 14).

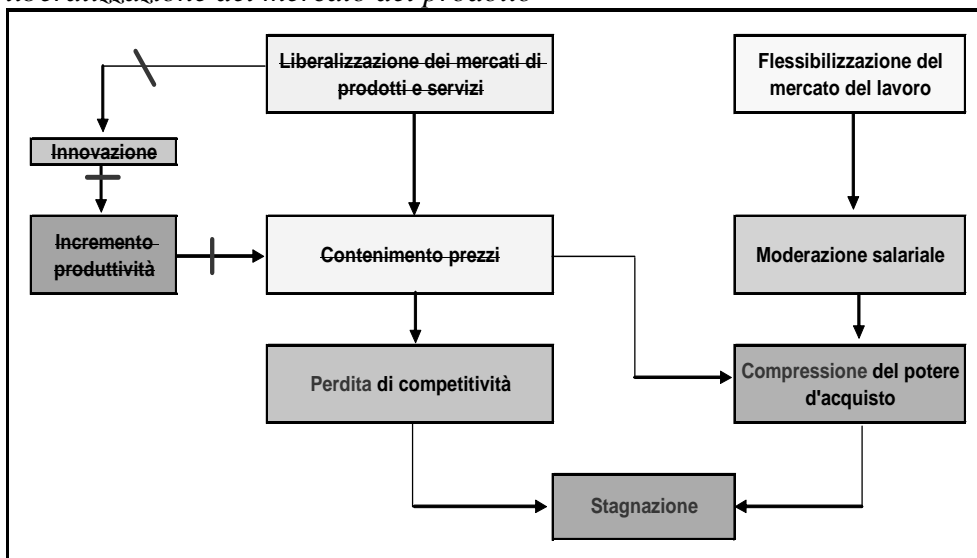
<sup>17</sup> Un forte segnale in questo senso è dato dalla persistenza del cosiddetto "nanismo" delle imprese italiane.

**Figura 14 - Il modello di Blanchard-Giavazzi (2003) e il Protocollo '93**

*A) Interazioni tra liberalizzazione del mercato del prodotto e successiva flessibilizzazione del mercato del lavoro*



*B) Effetti perversi della flessibilizzazione del mercato del lavoro non preceduta da una liberalizzazione del mercato del prodotto*



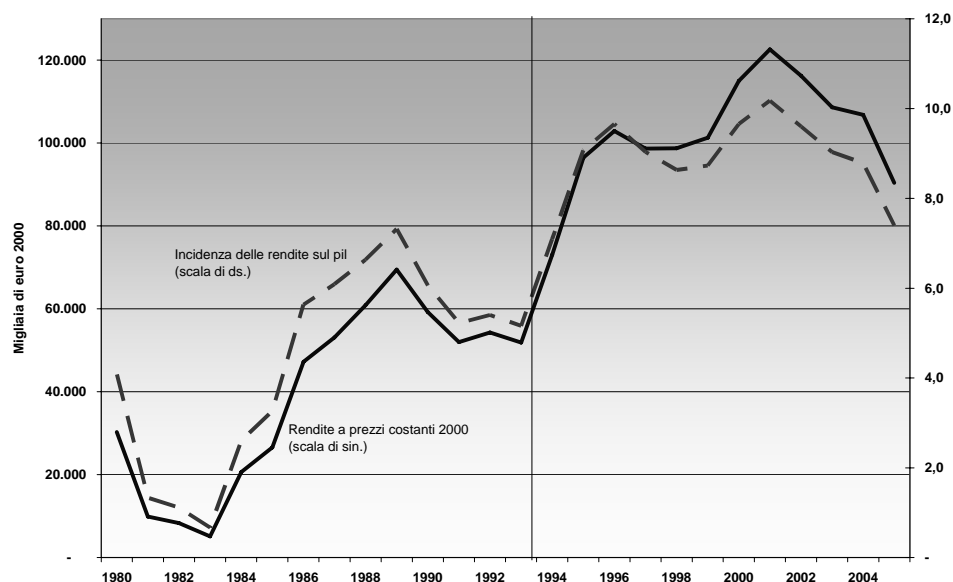
Lo studio è basato su di un modello di equilibrio generale, che consente di valutare gli effetti congiunti della riforma dei mercati del prodotto e del lavoro sotto l'urto della globalizzazione dei mercati e delle nuove tecnologie.

Ai nostri fini, il risultato più importante evidenziato dal modello è che, se un paese procede alla riforma del mercato del lavoro (con effetti di raffreddamento della dinamica retributiva e flessibilizzazione dei rapporti di lavoro) senza avere già adeguatamente liberalizzato il mercato dei prodotti, e avere quindi ottenuto un'adeguata pressione concorrenziale su prezzi e margini, le conseguenze sulla distribuzione del reddito e sulla crescita saranno perverse: la quota del lavoro declinerà, le imprese protette acquisiranno margini per posporre l'impegno a migliorare la produttività e la dinamica dei prezzi rimarrà relativamente elevata. La conseguenza sarà l'erosione del

potere d'acquisto dei salari e, quindi, il rallentamento della domanda interna. D'altro canto, in un contesto di inasprimento della concorrenza internazionale, prezzi del prodotto relativamente elevati a causa di un deficit di concorrenza si tradurranno anche in una perdita di competitività sui mercati esteri, che frenerà ulteriormente la crescita dal lato della domanda estera.

Nel caso dell'Italia, la lunga stagione di privatizzazioni varata sin dalla fine degli anni '80 non solo non è stata in grado di costruire il contesto competitivo necessario a tenere il passo con l'integrazione europea e la progressiva internazionalizzazione dei mercati, ma anzi ha paradossalmente consentito un sensibile aumento delle rendite nei settori protetti, il cui ammontare totale a prezzi costanti del 2000 è passato da un valore di circa 38 miliardi di euro l'anno nel periodo 1980-1993 a circa 100 miliardi l'anno nel periodo 1993-2005<sup>18</sup> (figura 15).

**Figura 15** – *Rendite oligopolistiche nell'economia italiana – Anni 1980-2005 (intera economia; importi a prezzi costanti 2000 e incidenza percentuale sul pil)*



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

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

<sup>18</sup> Per le modalità di calcolo della grandezza, secondo una procedura basata su quella proposta da Griffith e Harisson (2004), rimando a Tronti (2006).

esposte alla concorrenza internazionale – estrazione di minerali energetici, alimentari, bevande e tabacchi, prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi, macchine elettriche ed elettroniche.

Le misure di privatizzazione varate negli anni '90 non solo non hanno impedito che alcuni settori, ancora largamente protetti dalla concorrenza interna e internazionale, approfittassero della loro posizione di mercato 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. Questa evoluzione ha di certo giovato al contenimento immediato 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 e le prospettive economiche né delle famiglie né delle imprese impegnate nella competizione internazionale.

In questo modo, l'applicazione del Protocollo '93 ad un contesto macroeconomico caratterizzato da un mercato del prodotto non competitivo ha consentito 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 lunga fase di compressione del loro potere d'acquisto cui hanno corrisposto una dinamica dei prezzi interni e all'esportazione comunque mediamente superiore a quella delle economie concorrenti in un contesto di allentamento delle pressioni competitive e salariali per il miglioramento della produttività; e, quindi, un netto peggioramento della bilancia commerciale e un progressivo rallentamento della crescita, frenata tanto dal lato della domanda interna quanto da quello della competitività internazionale.

### 5.3. Il deterioramento strutturale

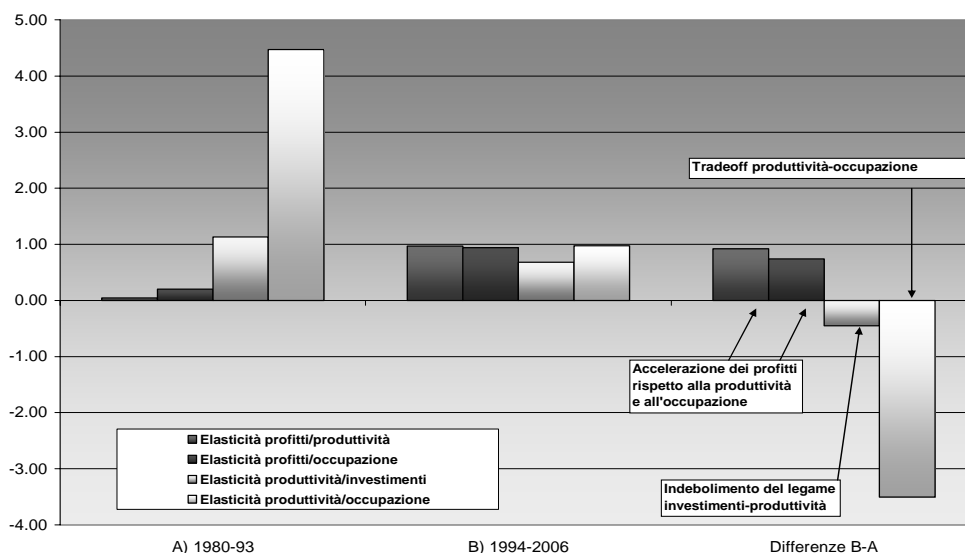
La mancata riforma (e riorganizzazione) del mercato del prodotto, pur a fronte di un mercato del lavoro ampiamente flessibilizzato, segnala come l'economia italiana sia ancora lontana dall'aver portato a termine il processo di aggiustamento strutturale necessario a fronteggiare le sfide dell'internazionalizzazione e delle nuove tecnologie. Alcuni indicatori macroeconomici segnalano lo stato di sofferenza in cui versa l'economia (figura 16).

Come già abbiamo notato, dopo il 1993 si evidenzia anzitutto un significativo aumento dell'elasticità della redditività rispetto sia alla produttività del lavoro che all'occupazione; le imprese possono conseguire rilevanti aumenti dei profitti anche senza doversi preoccupare di ottenere consistenti guadagni di produttività, limitandosi ad accrescere l'occupazione.

D'altro canto, si segnalano due snodi critici fondamentali per la performance macroeconomica, entrambi legati alla produttività del lavoro. Il più evidente è quello del profilarsi di un netto *tradeoff* tra crescita dell'occupazione e crescita della produttività – un *tradeoff* – occorre sottolinearlo con forza – tutt'altro che inevitabile e che non si è presentato nel caso della trasformazione strutturale di altre economie europee pur

caratterizzate da una crescita occupazionale significativa, come quella irlandese, spagnola, finlandese o greca.

**Figura 16 - Relazioni tra produttività, investimenti, occupazione e redditività prima e dopo il 1993 – Anni 1980-93 e 1994-2006 (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.

La possibilità di un *tradeoff* produttività-occupazione è un risultato già riscontrato da diversi autori, generalmente con riferimento ai confronti internazionali di lungo periodo tra l'economia degli Stati Uniti e le economie europee. Blanchard (2004), ad esempio, sostiene che in Europa, nei decenni passati, la presenza di retribuzioni minime elevate impediva alle imprese di occupare i lavoratori a produttività più bassa, con la conseguenza di accrescere la produttività media attraverso un processo di selezione della manodopera e al costo di più bassi tassi di occupazione e di una crescita molto contenuta dei posti di lavoro (la cosiddetta *jobless growth*)<sup>19</sup>. In una prospettiva ricardiana, la moderazione salariale in termini reali rende via via sostenibili occupazioni a produttività marginale decrescente. Se la moderazione è di entità tale (o è accompagnata da politiche fiscali tali) da rendere queste attività sufficientemente redditizie, come nel caso italiano è indicato dall'aumento simultaneo dell'elasticità della redditività all'occupazione e alla produttività, una parte significativa delle iniziative di creazione di occupazione si rivolgerà in questa direzione, con la conseguenza di deprimere la dinamica della produttività media per un effetto di composizione.

<sup>19</sup> 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'economia con capitale umano (e capitale fisico) non omogenei, in opposizione alla vulgata della "legge di Okun", era già stata sottolineata da De Cecco (1972) e da Tarantelli (1970, 1974), con particolare riferimento al caso dell'economia italiana degli anni '50 e '60. Oggi, per l'economia italiana sembra ripresentarsi una situazione analoga.

Un recente lavoro dell'Istat (2004c) mostra 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 molto modesta, sarebbe stata positiva. Dopo il 2001, invece, gli effetti di composizione risultano blandamente positivi, mentre il tasso di variazione netto (*within*) della produttività delle imprese è negativo (cfr. Istat, 2006).

Peraltro, la produttività media non rallenta solo quando aumenta il peso delle occupazioni a produttività bassa, ma anche quando aumenta l'incidenza di quelle a produttività stagnante o declinante. Il *tradeoff* tra occupazione e produttività si inquadra, infatti, anche nella visione della dinamica economica propria del modello di *unbalanced growth* di Baumol (1967): in particolare, in presenza di una dinamica uniforme della domanda per i settori dinamici (agricoltura e manifattura) e per le attività a produttività stagnante (servizi), l'aumento dell'occupazione in queste ultime non può che essere più consistente, con sensibili effetti sulla dinamica aggregata della produttività e del prodotto, tanto più forti quanto maggiore è la crescita occupazionale. Lo sviluppo delle tecnologie, l'innovazione dei prodotti e delle forme organizzative, l'accumulazione del capitale umano e dei beni relazionali – in altri termini, la trasformazione e l'ammodernamento strutturale delle imprese – possono però modificare la geografia delle attività dinamiche, e allentare per questa via il vincolo alla crescita<sup>20</sup>.

Il secondo snodo critico a livello macroeconomico evidenziato dalla figura 16 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 2006 l'elasticità si riduce mediamente di più di un terzo, passando al valore di 0,7 e segue, inoltre, un profilo decrescente tra il primo e il secondo sottoperiodo (1994-97: 1,0; 1998-2006: 0,5). Questo risultato, insieme con le evidenze già discusse, conferma il carattere espansivo ma segnala anche il deterioramento qualitativo 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, con il risultato di un impatto meno che unitario dell'occupazione sul reddito.

Al declino dell'efficacia degli investimenti sulla produttività si collega, poi, il recente andamento della *total factor productivity* nell'economia italiana (cfr. Istat, 2007)<sup>21</sup>: tra

---

<sup>20</sup> 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 (2001) e Sestini e Tronti (cit.).

<sup>21</sup> L'indicatore, per quanto comunemente utilizzato e raccomandato dalle istituzioni internazionali (ad es. Oecd, 2001), è fortemente problematico, non solo per la molteplicità di significati che tende a rivestire (progresso tecnico, cooperazione sociale, capitale sociale, imprenditorialità ecc.), ma anche per la scelta metodologica, ormai universalmente accettata, di utilizzare nella sua costruzione le quote distributive come *proxy* delle elasticità del prodotto ai fattori. Come è noto, si tratta di un'approssimazione che, anche accettando acriticamente il paradigma neoclassico, varrebbe però soltanto in regime di concorrenza perfetta sia nel mercato del prodotto sia in quello del lavoro. Ora l'economia italiana, come queste stesse pagine argomentano ampiamente, è gravata da vaste zone protette dalla concorrenza, dove si accumulano rendite ingenti che remunerano il capitale ben oltre il suo contributo alla crescita; mentre, all'opposto, la remunerazione del lavoro è frenata da assetti istituzionali che sono il frutto di intese concertative

il 1996 e il 2006 il contributo della *tfp* alla crescita del valore aggiunto è stato, nella media dell'economia, nullo; in particolare, nel periodo più recente (2001-06) è stato mediamente negativo (-0,5 per cento l'anno), con cadute significative nel credito e nelle attività di servizio alle imprese (-2,1 per cento), nei servizi pubblici, sociali e personali (-1,5 per cento), nell'agricoltura (-0,8 per cento).

In presenza di un andamento degli investimenti lordi insufficiente ma non del tutto negativo, questo risultato segnala un deterioramento dei beni relazionali nelle imprese e nel sistema di relazioni industriali, intendendo con questo termine *l'assetto relazionale che consente la valorizzazione del capitale umano potenziale degli individui* (Fondazione Giacomo Brodolini, 1997)<sup>22</sup>. Oltre che dalla sua intensità e dalle tecnologie che ha a disposizione, infatti, la capacità produttiva che il capitale umano raggiunge dipende in modo cruciale dalla qualità delle relazioni interpersonali (individuali e collettive), negli ambienti di lavoro ma anche altrove: diverse culture, sistemi di valori, istituzioni, rapporti fiduciari 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 produzione e il consumo di beni relazionali caratteristici di ciascuna unità costituiscono un aspetto fondamentale delle sue potenzialità di sviluppo<sup>23</sup>. Sono infatti i beni relazionali a consentire una rapida ed economica trasmissione delle informazioni, come anche a mantenere elevati i livelli di reputazione e di fiducia delle unità economiche. Di conseguenza, un insieme di unità sufficientemente caratterizzato dalla produzione e consumo di beni relazionali è in grado di allocare e interconnettere il capitale umano e, quindi, di gestire conoscenze e competenze in modo più produttivo, equo ed efficiente, e perciò stesso di generare processi di crescita autopropulsivi. Mentre all'opposto, in un contesto povero di beni relazionali, la semplice creazione di capitale umano potenziale o di conoscenze non è di per sé sufficiente né ad assicurare la sua trasformazione in capitale umano effettivo, né a generare le spinte necessarie allo sviluppo.

Nel caso del passaggio alle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (che incidono fortemente sulla relazionalità dei soggetti economici e sulla configurazione organizzativa delle imprese) 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” (o salto culturale nelle relazioni): il patrimonio relazionale tradizionale è “spiazzato” dalle potenzialità relazionali innovative che caratterizzano l'ICT e i mezzi di comunicazione di massa. Al

---

centralizzate, quanto mai lontane dal funzionamento di un mercato del lavoro di concorrenza. L'indicatore viene pertanto usato qui a titolo meramente indicativo, di segnale macroeconomico (peraltro assai vago) dell'efficacia produttiva della combinazione dei fattori, ma nella piena coscienza dell'assoluta infondatezza di qualunque tentativo di utilizzare l'indicatore stesso o altri indicatori ad esso collegati per valutare il merito del contributo dei singoli fattori alla crescita.

<sup>22</sup> Il concetto di beni relazionali viene qui definito in termini più ristretti di quanto comunemente avvenga 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 direttamente mirata agli esiti delle relazioni interpersonali non mediate dal mercato sui processi produttivi e distributivi. Questo approccio, definito approfonditamente nel lavoro della Fondazione Brodolini citato nel testo, si basa in larga misura sul fondamentale lavoro di Putnam (1993) sullo sviluppo economico di lungo periodo nelle regioni italiane.

<sup>23</sup> Si rimanda qui alla ormai vastissima letteratura sugli effetti economici del capitale sociale.

sistema produttivo (e al sistema delle relazioni industriali) si richiede, pertanto, di trasformarsi e riorganizzarsi, a partire dalle loro unità elementari (gli ambienti di lavoro), in modo da utilizzare al meglio le potenzialità relazionali offerte dalle nuove tecnologie. L'aggiustamento strutturale richiede che le imprese si trasformino in *learning organisations*, in imprese innovative capaci di sfruttare, in modo significativo e complementare, tre fattori – le nuove tecnologie, i disegni organizzativi innovativi e le nuove pratiche di lavoro ad alta performance – al fine di conseguire un miglioramento continuo dei processi produttivi e dei prodotti<sup>24</sup>. Questi tre fattori sono collegati da una fitta rete di interdipendenze, a tal punto che (come le ricerche internazionali ma, ormai, anche nazionali dimostrano) l'effetto dei cambiamenti introdotti in uno risulta significativamente maggiore soltanto in presenza di contemporanei adattamenti anche negli altri fattori. Sotto questo profilo, le imprese non possono limitarsi a promuovere l'accumulazione delle competenze nei luoghi di lavoro, ma debbono anche assicurare la creazione di nuovi beni relazionali (riduzione delle gerarchie, accumulazione e condivisione della conoscenza, informazione e comunicazione bidirezionale, *accountability*, autonomia e *problem-solving*, valutazione bidirezionale della performance individuale, rotazione delle mansioni, 'buone' relazioni industriali ecc.), adeguati al nuovo contesto tecnologico e alle caratteristiche del lavoro *high trust-high performance* (Marsden, 1996).

## **6. Conclusioni: portare a termine l'aggiustamento strutturale, completare con un nuovo patto sociale l'applicazione del Protocollo '93**

L'immagine dell'economia italiana che delineano le pagine precedenti è quella di un sistema produttivo in mezzo al guado dell'aggiustamento strutturale. Dal 1995 ad oggi il numero degli occupati è cresciuto di quasi tre milioni (più del 13 per cento) e l'area del lavoro si è estesa a quote della popolazione femminile, anziana, giovanile e immigrata, che prima ne risultavano escluse. L'allargamento, di cui hanno beneficiato soprattutto attività di servizio orientate al mercato, ha comportato, in termini di produttività e di crescita, un netto riposizionamento rispetto ai paesi concorrenti, segnalando la presenza di gravi problemi strutturali non risolti: come abbiamo visto, il *tradeoff* occupazione-produttività non si è presentato con questa gravità in nessuna delle economie europee ad alta crescita occupazionale e nemmeno nelle altre economie mediterranee. La domanda di lavoro addizionale, però, così come la 'riserva industriale' (per quanto ormai proveniente dal mondo intero), non sono infinite: l'allargamento dovrebbe prima o poi avere termine, e con esso il processo di ricomposizione settoriale e la fase di 'primo addestramento' delle nuove leve di lavoro. L'economia dovrebbe riprendere, nella nuova configurazione strutturale, settoriale, tecnologica e occupazionale, un cammino regolare. Ma la ripresa tarda a venire. Perché?

---

<sup>24</sup> Su questi aspetti la letteratura internazionale è ormai amplissima, basti qui citare Black e Lynch (2004). Con riferimento al caso delle imprese italiane, si vedano i lavori di Cristini *et al.* (2003), Pini (2004), Leoni (2007) e Colombo, Delmastro e Rabbiosi (2007). Per un precedente inquadramento del problema e delle conseguenti necessità di adeguamento culturale del sistema delle relazioni industriali italiano a seguito dell'applicazione del Protocollo '93, rimando anche a un mio lavoro sullo sviluppo del mercato della conoscenza quale requisito per una nuova fase di sviluppo dell'economia (Tronti, 2003).

L'Italia ha intrapreso, in modo anche tempestivo, percorsi di riforma nella giusta direzione: le privatizzazioni da un lato e la riforma del sistema contrattuale e delle forme del lavoro dall'altra. Ma le riforme sono state incomplete su entrambi i fronti (fallimento della politica), e la netta prevalenza degli effetti di contenimento delle retribuzioni reali di quella del mercato del lavoro ha portato alla stagnazione dell'economia. Infatti, solo se la riforma del mercato dei beni precede e riequilibra quella del mercato del lavoro, la moderazione salariale può fondarsi sul contenimento dei prezzi e l'economia può al tempo stesso garantire la tenuta della domanda interna e giovare dei guadagni di competitività causati dalla moderazione contestuale di prezzi e salari. Le privatizzazioni, non accompagnate da adeguate liberalizzazioni e misure di sostegno della concorrenza, e l'applicazione incompleta del Protocollo '93 hanno invece avuto ad effetto perverso un forte aumento delle rendite da oligopolio, causando una perdita di benessere e di competitività dell'intero sistema economico, in un gioco puramente redistributivo, a somma zero.

Di più. Nel nuovo regime, la continua crescita occupazionale e il livello comunque elevato di profittabilità delle imprese hanno agito come un formidabile anestetico collettivo, capace di desensibilizzare il sistema economico rispetto alla perdita di competitività internazionale e di crescita del reddito.

Dunque, è diventato ancor più indispensabile che il Governo vari misure e regole effettivamente capaci di eliminare le rendite, assicurando la concorrenza nei settori oggi protetti e regolandoli in modo più intelligente, in modo che le famiglie e le imprese esposte alla concorrenza internazionale possano trarne il giusto beneficio; ed è altrettanto necessario che il Governo riprenda con forza la vigilanza sui comportamenti inflazionistici delle imprese e sanzioni in modo efficace, dal lato fiscale/parafiscale o degli incentivi<sup>25</sup>, le condotte opportunistiche rispetto all'obiettivo comune del tasso di inflazione programmato<sup>26</sup>. Se così non sarà e i settori protetti continueranno ad essere *free-riders* rispetto all'inflazione programmata, il potere d'acquisto delle retribuzioni rimarrà al palo e la competitività e la crescita dell'economia italiana ne saranno ancora penalizzate.

Sul lato del mercato del lavoro, dati i risultati ottenuti nel governo dell'inflazione e nell'espansione dell'occupazione, l'ipotesi di abbandonare il Protocollo del '93 non è all'ordine del giorno. Tuttavia, perché cessi di essere un elemento di freno della produttività e della crescita, è necessario che esso sia completato e adattato alla finalità di assicurare, per un lungo periodo, tassi di sviluppo *superiori* a quelli medi europei. Le retribuzioni reali debbono crescere perché, oltre ad essere un costo per le imprese, esse sono, da un lato, la principale componente dei consumi delle famiglie e, dall'altro, un fondamentale elemento di pungolo alle imprese sul terreno dell'innovazione tecnologica

---

<sup>25</sup> Ricordiamo qui per inciso che il disegno originario del Protocollo prevede, secondo le linee a suo tempo tracciate da Tarantelli, vere e proprie sanzioni per le imprese/i settori che non rispettano l'inflazione programmata, nei termini di aumenti discrezionali degli oneri sociali o fiscali (la cosiddetta *tax-based income policy*). E analogamente si prevedono politiche di *price-cap* per le imprese a controllo pubblico.

<sup>26</sup> Dopo il caso del 2007, per il quale il tip al 2 per cento ha coinciso con l'inflazione effettiva (ipca), si prospetta un 2008 per il quale il tip è pari all'1,7 per cento mentre il solo effetto di trascinamento del profilo di crescita dell'inflazione nel 2007 è dell'1,3 per cento.

e organizzativa<sup>27</sup>. I partner sociali e il governo devono assumere, implicitamente o esplicitamente, l'obiettivo della stabilità della distribuzione primaria del reddito. In ogni caso, per la buona salute dell'economia è del tutto inaccettabile che la distribuzione primaria del reddito sia regolata da un meccanismo quasi automatico, che individua la normalità di funzionamento nell'aumento della quota dei profitti e lega l'unica possibilità di riequilibrio alla caduta della produttività del lavoro.

L'accumulazione delle rendite e la debolezza del rapporto tra profitti e investimenti, del resto, indicano che il livello della quota dei profitti è, in Italia, eccessivo rispetto al "normale" funzionamento dell'economia (cfr. Zenezini, 2004). Nelle attuali condizioni strutturali dell'economia italiana, per ottenere un tasso di crescita superiore a quello medio europeo e recuperare, almeno in parte, il posizionamento internazionale perduto, occorrerebbe un sostanziale incremento della quota dei salari, pari più di sei punti di pil. L'entità di questo recupero è talmente elevata da renderlo del tutto impraticabile sotto il profilo sociale e, quindi, con tutta probabilità persino controproducente ai fini stessi della crescita. Tuttavia, l'esame delle dinamiche che si sono verificate dal 1993 ad oggi mostra in modo inequivocabile che è necessario inquadrare chiaramente ed esplicitamente il movimento delle quote distributive in un processo di scambio politico equo e benefico per l'intera collettività nazionale – uno scambio politico che veda il Governo e la parte datoriale impegnati nella riqualificazione e nella riorganizzazione degli ambienti di lavoro, con il sostegno e l'attiva partecipazione del sindacato.

Sotto il profilo del funzionamento del Protocollo del '93, l'obiettivo della stabilizzazione delle quote distributive comporta, come abbiamo visto analiticamente nel paragrafo 4, l'ampliamento della contrattazione di secondo livello ma anche, realisticamente, una funzione di "supplenza mirata" della contrattazione nazionale. È infatti necessario che, facendo tesoro della manovra in tre punti di incentivazione della contrattazione decentrata varata dal recente Protocollo *welfare*<sup>28</sup>, i partner sociali si adoperino ad un consistente sviluppo della contrattazione decentrata e incentivante l'innovazione e lo sviluppo della produttività. Ma, nell'attesa che questi risultati si concretizzino, è altrettanto necessario che il sistema di relazioni industriali dimostri a livello centrale un maggiore pragmatismo e un più alto grado di flessibilità e capacità di adattamento. Se si vuole tornare a dare al salario il valore di sostegno all'economia e stimolo all'innovazione che ha sempre avuto, laddove manca un forte sviluppo della contrattazione decentrata, il rilievo di quella di primo livello non può che aumentare (almeno con una funzione di supplenza). La contrattazione nazionale di categoria, infatti, può essere utilizzata discrezionalmente, come stimolo alla riorganizzazione delle imprese anche in assenza della contrattazione decentrata, per distribuire una parte più o meno ampia dei guadagni di produttività, limitatamente ai dipendenti delle imprese nelle quali la contrattazione di secondo livello stenta a prendere piede.

---

<sup>27</sup> A queste ragioni di ordine macroeconomico, che si scrivono in un lungo filone dell'analisi economica che da Marx, Marshall e Keynes giunge sino a Tarantelli e a Sylos Labini, si sommano quelle di ordine microeconomico enunciate dalla teoria dei salari di efficienza (ad es. Shapiro e Stiglitz, 1984).

<sup>28</sup> "Protocollo su previdenza, lavoro e competitività per l'equità e la crescita sostenibili", 23 luglio 2007. I tre punti sono: a) sgravio del costo del lavoro per le imprese che erogano premi di risultato attraverso le procedure di contrattazione di secondo livello; b) sgravio dei contributi a carico dei lavoratori sui premi di risultato fino al cinque per cento della retribuzione annua e loro corresponsione in busta paga; c) pensionabilità di tutta la retribuzione di risultato così agevolata.

Allo scopo di limitare i possibili effetti inflazionistici di una distribuzione tardiva dei guadagni di produttività realizzati nel biennio precedente, il contratto nazionale potrebbe distribuire ai dipendenti privi di contrattazione decentrata una crescita salariale legata per una metà all'incremento di produttività realizzato nel proprio comparto contrattuale nel biennio precedente e per l'altra metà alle previsioni di consenso sugli sviluppi futuri, nel biennio di vigenza contrattuale.

Il Protocollo di luglio '93 non è quindi da smantellare ma da portare a compimento: è necessario dare attuazione alla sua seconda parte investendo con forza la concertazione tra i partner sociali del tema della crescita, della riqualificazione e della riorganizzazione degli ambienti e dei rapporti di lavoro, oltre a quelli del controllo dell'inflazione e dell'ampliamento dell'occupazione in cui il Protocollo ha saputo ben meritare. In questa situazione, con Nicola Acocella dell'Università di Roma e Riccardo Leoni dell'Università di Bergamo, abbiamo lanciato il manifesto *Per un nuovo patto sociale per la produttività e la crescita* (Acocella, Leoni e Tronti, 2006). Il documento propone di riequilibrare i termini dello sterile (e anzi dannoso) scambio politico 'a una dimensione', consentito dall'applicazione parziale e asimmetrica del Protocollo del '93, con il varo di una nuova fase di contrattazione decentrata, dedicata allo sviluppo e all'incentivazione della produttività e della crescita attraverso la riorganizzazione degli ambienti di lavoro e l'introduzione di rapporti di lavoro ad alta performance, secondo linee concertate trilateralmente nel quadro di un patto sociale esplicito, ispirato alle misure di potenziamento del lavoro che caratterizzano le imprese innovative. Se nel 1993 questa scelta poteva essere un'indicazione di prospettiva, oggi è ormai diventata un'emergenza.

## Riferimenti bibliografici

- Acocella N. e Leoni R. (eds.) 2006, *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physika-Verlag, Heidelberg-New York.
- Acocella N. e Sonnino E. (a cura di) 2003, *Movimenti di persone e movimenti di capitali in Europa*, il Mulino, Bologna.
- Acocella N., Leoni R. e Tronti L. 2006, *Per un nuovo Patto Sociale sulla produttività e la crescita*, sul sito <http://www.pattosociale.altervista.org/>.
- Antonioli D., Delsoldato L., Mazzanti M. e Pini P. 2007, *Dinamiche innovative, relazioni industriali, performance nelle imprese manifatturiere*, Franco Angeli, Milano.
- Baumol W.J. 1967, *Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis*, "American Economic Review", Vol. 57, June.
- Black S. and Lynch L. 2004, *What's driving the new economy? The benefits of workplace innovation*, "Economic Journal", no. 114.
- 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 labour markets*, "Quarterly Journal of Economics", no. 118 (3).
- Boeri T., Faini R., Ichino A., Pisauro G. e Scarpa C. (a cura di) 2005, *Oltre il declino*, il Mulino, Bologna.
- Ciampi C.A. 1996, *Un metodo per governare*, il Mulino, Bologna.
- Ciocca P. 2006, *'Doing good'. Ezio Tarantelli's Approach to Political Economy*, in: Acocella e Leoni (eds.), *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physika-Verlag, Heidelberg-New York.
- Colombo M.G., Delmastro M. and Rabbiosi L. 2007, *"High performance" work practices, decentralization, and profitability: evidence from panel data*, in "Industrial and Corporate Change", vol. 16, no. 6.
- De Cecco M. 1972, *Una interpretazione ricardiana della forza-lavoro in Italia*, "Note economiche", no. 1.
- Fondazione Giacomo Brodolini 1997, *Sviluppo economico e beni relazionali*, "Economia & lavoro", n. 1-2.
- Gallino L. 2003, *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino.
- Gallino L. 2005, *L'impresa irresponsabile*, Einaudi, Torino.
- Gallino L. 2006, *Italia in frantumi*, Laterza, Roma-Bari.
- Griffith R. and Harisson R. 2004, *The link between product market reform and macro-economic performance*, "European Economy Economic Papers", no. 209, August.
- Istat 2004, *Crescita dell'occupazione e rallentamento della produttività del lavoro*, in: Istat, Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003, Roma, cap. IV, par. 4.3.1.

- Istat 2006a, *Tempi di lavoro e valorizzazione delle competenze*, in: Istat, Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2005, Rubbettino, Soveria Mannelli, cap. IV.
- Istat 2006b, *Stagnazione della produttività ed effetti di composizione settoriale*, in: Istat, Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2005, Rubbettino, Soveria Mannelli, cap. II.
- Leoni R. (a cura di) 2007, *Economia dell'innovazione. Disegni organizzativi, pratiche di gestione delle risorse umane e performance d'impresa*, Franco Angeli, Milano, in corso di pubblicazione.
- Marsden D. 1996, *Employment policy implications of new management systems*, "Labour", 10:1, Spring, pp 17-61.
- Mucchetti M. 2003, *Licenziare i padroni?*, Feltrinelli, Milano.
- Oecd 2001, *Measuring Productivity. Measurement of Aggregate and Industry-Level Productivity Growth*, Oecd, Paris.
- Oulton N. 2001, *Must the growth rate decline? Baumol's unbalanced growth revisited*, "Oxford Economic Papers", October, 53(4), pp 605-27.
- 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 (Mass.).
- Sacco P.L. e Zamagni S. 2002, *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, il Mulino, Bologna.
- Saltari E. e Travaglini G. 2006, *Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio*, UTET, Torino.
- Sestini R. e Tronti L. 2002, *Escaping the stagnancy trap. Unbalanced growth and employment in the services*, in: Balducci R. e Staffolani S. (eds.), *Income distribution, growth and employment*, Esi, Napoli.
- Shapiro, C. and Stiglitz, J. 1984, *Equilibrium unemployment as a worker discipline device*, "American Economic Review", June.
- Sylos Labini, P. 2004, *Torniamo ai classici*, Laterza, Roma-Bari.
- Tarantelli E. 1970, *Produttività del lavoro, salari e inflazione*, "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. 1995, *La forza delle idee. Scritti di economia e politica*, a cura di Chiarini B., Laterza, Roma-Bari.
- Tronti L. 2003, *Capitale umano e nuova economia. Riorganizzazione dei sistemi formativi e sviluppo dei mercati delle conoscenze*, "Lavori diritti mercati", n. 1.
- Tronti L. 2005a, *Europa-Usa: modelli occupazionali a confronto*, "La Rivista delle Politiche Sociali", n. 3.
- Tronti L. 2005b, *Protocollo di luglio e crescita economica: l'occasione perduta*, "Rivista internazionale di scienze sociali", n. 2.

- Tronti L. 2006, *The July Protocol and Economic Growth: The Chance Missed*, in: Acocella e Leoni (eds.), *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physika-Verlag, Heidelberg-New York.
- Zenezini M. 2004, *Il problema salariale in Italia*, "Economia & lavoro", n. 2.