

Concertazione e crescita economica: l'occasione perduta.

Un riesame critico della politica dei redditi a dieci anni dal Protocollo di luglio¹

di Leonello Tronti (Istat) – tronti@istat.it

1. La grande occasione

Per parafrasare un recente libro di successo sul padronato italiano, gli anni '90 hanno costituito per le imprese una "grande occasione" (Mucchetti, 2003). La riorganizzazione del sistema di negoziazione salariale, varata con l'abolizione della scala mobile e l'introduzione dei meccanismi salariali previsti dal Protocollo di luglio '93, ha infatti assicurato alle imprese una dinamica retributiva straordinariamente moderata, pur in presenza di una robusta crescita dell'occupazione.

Per comprendere queste dinamiche è opportuno ricordare brevemente le regole introdotte dal Protocollo di luglio 1993, che prevede due livelli di contrattazione salariale separati e non sovrapponibili. Alla contrattazione nazionale settoriale, articolata in un quadriennio normativo e due bienni economici, è demandato il compito di salvaguardare il potere di acquisto delle retribuzioni. Gli incrementi salariali, fissati ogni due anni, devono essere coerenti con il tasso di inflazione programmata (Tip); in caso di scostamento tra questo e l'inflazione effettiva, è previsto un meccanismo di recupero nel secondo biennio economico. Alla contrattazione decentrata (di secondo livello) è affidato, invece, il ruolo di regolare le erogazioni salariali eccedenti l'inflazione, sulla base dei risultati di produttività, redditività e qualità realizzati a livello aziendale o territoriale. In altri termini, nel caso in cui la retribuzione di primo livello fosse contrattata in modo da coprire per intero l'inflazione e quella di secondo livello in modo da assorbire tutti i guadagni di produttività realizzati dal sistema economico, la retribuzione lorda di fatto si muoverebbe con la produttività apparente del lavoro e, la quota del lavoro dipendente nel prodotto netto rimarrebbe invariata².

Così però non è stato. Nel corso del decennio né la retribuzione di primo livello ha tenuto il passo con l'inflazione né, soprattutto, la retribuzione di fatto ha tenuto il passo con la produttività apparente del lavoro, così che la quota del lavoro dipendente nel prodotto netto, già in declino dagli anni '80, si è ulteriormente ridotta.

Per questo, pur in presenza di livelli di crescita modesti, la moderazione salariale si è accompagnata ad un sostanziale innalzamento dei livelli di redditività. Se si somma a queste favorevoli condizioni nella distribuzione del reddito primario il vero e proprio crollo della conflittualità sindacale cui si è assistito dopo gli Accordi di luglio (cfr. Istat, 2003a), non si può

¹ Precedenti versioni di questo lavoro sono state presentate al Seminario in onore di Ezio Tarantelli tenuto all'Università La Sapienza di Roma il 7 aprile 2004, e al Convegno Aiel-Aisri "Accordo di luglio 1993 e struttura dei salari", tenuto all'Università di Bergamo il 18 giugno 2004. Il lavoro non impegna in alcun modo l'Istituto di appartenenza dell'autore il quale, pur esprimendo gratitudine a tutti i commentatori e, in particolar modo a Luigi Frey, Nicola Acoella, Carlo Dell'Aringa, Riccardo Leoni e Fabio Rapiti per gli utili suggerimenti ricevuti, rimane unico responsabile dei giudizi espressi così come degli errori residui.

² Una crescita della retribuzione lorda in linea con quella della produttività del lavoro garantisce l'invarianza delle quote distributive e viene pertanto definita la "regola aurea" della politica dei redditi perché, in parità di altre condizioni, assicura la massima crescita dei salari compatibile con l'assenza di pressioni inflazionistiche sui comportamenti di fissazione dei prezzi da parte delle imprese (cfr., tra gli altri, Brunetta, Cucchiarelli, Naddeo e Tronti, 1994; Cucchiarelli e Tronti, 1997).

che convenire con la considerazione che gli anni '90 hanno costituito per le imprese italiane un'occasione davvero irripetibile. Ma esse hanno saputo approfittarne? Le concessioni della parte sindacale sono state indubbiamente rilevanti, forse superiori al necessario³. Ma a queste hanno corrisposto, da parte padronale e governativa, impegni e comportamenti adeguati?

Proporsi questo quesito non significa in alcun modo disconoscere i meriti straordinari acquisiti dal Protocollo del '93 nel consentire il rientro dell'inflazione anche a fronte di una svalutazione consistente come quella di settembre 1992 e, più tardi, dopo il riassorbimento della "grande crisi occupazionale" del 1992-95, nel favorire la straordinaria crescita dell'occupazione che ne è conseguita. Ma altrettanto indubbio è che a questi buoni risultati in termini di prezzi e occupazione non si è in alcun modo accompagnata una ripresa della crescita economica e dello sviluppo del sistema produttivo.

Il lavoro argomenta che, nel quadro notevolmente collaborativo predisposto dal Protocollo del '93, alle (forse troppo) ampie concessioni di parte sindacale non hanno corrisposto quegli impegni che, in un clima di reciprocità e corresponsabilità sociale, non avrebbero dovuto tardare da parte tanto padronale che governativa.

L'analisi è articolata come segue. Viene anzitutto effettuato un esame della distribuzione del reddito primario ai fattori prima e dopo il 1993, per poi concentrare l'attenzione sulla dinamica delle retribuzioni di primo e di secondo livello. Il quarto paragrafo evidenzia i legami tra la moderazione salariale e la perdita di competitività del sistema economico e, al fine di meglio comprendere i motivi di questa perdita, il paragrafo successivo analizza in dettaglio il rapporto tra l'aumento della redditività e l'andamento degli investimenti. Vengono quindi esaminate le modificazioni che si sono verificate, dopo il 1993, nei rapporti tra crescita, profitti e occupazione, soffermandosi sulla qualità dell'occupazione creata in termini di produttività del lavoro e di *total factor productivity*, con riferimento allo sfruttamento delle innovazioni e all'accumulazione di beni relazionali. L'ultimo aspetto affrontato (par. 8) riguarda una sintetica ricognizione delle possibili cause dell'indebolimento delle condizioni per il successo delle politiche di concertazione nel caso italiano. Concludono il lavoro alcune sintetiche indicazioni sulle linee di intervento sul sistema di fissazione delle retribuzioni e sulle politiche di concertazione per una piena applicazione del Protocollo di luglio nella prospettiva dell'aggancio alla "via alta" della competitività e dello sviluppo.

2. La distribuzione del reddito primario

Nella seconda metà del secolo scorso l'economia italiana è stata afflitta da un significativo *bias* inflazionistico, che l'ha obbligata a recuperare competitività attraverso ricorrenti svalutazioni della lira⁴. Dopo le alterne vicende di una difficile partecipazione al Sistema monetario europeo, al cui interno giocarono un ruolo cruciale le politiche dei redditi concertate, varate grazie agli sforzi e al sacrificio personale di Ezio Tarantelli⁵, gli Accordi di luglio 1992 e luglio 1993

³ Questa valutazione si basa soprattutto sul confronto con le vicende salariali, molto più favorevoli al lavoro dipendente, che hanno caratterizzato nello stesso periodo le economie della Francia e della Gran Bretagna, senza rilevanti contraccolpi sulla performance macroeconomica.

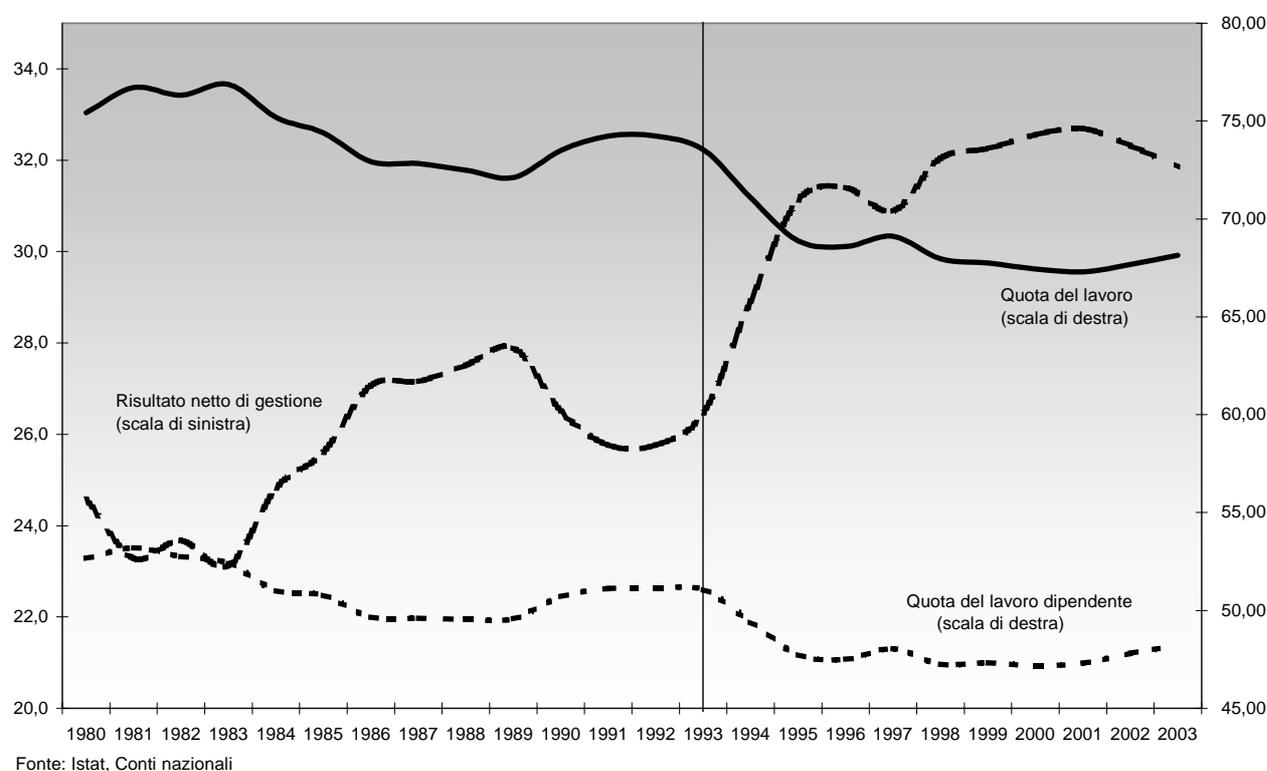
⁴ Se tra il 1948 e il 1968 il tasso di crescita medio annuo dei prezzi al consumo è stato relativamente stabile attorno al 3 per cento, tra il 1968 e il primo shock petrolifero (1973) l'inflazione è cresciuta in media al 5,7 per cento l'anno. Tra il 1973 e il 1983 si è avuto il periodo di più alta inflazione, con un tasso medio annuo superiore al 17 per cento, che poi è sceso al 6,3 per cento tra il 1983 e il 1993. Dopo il 1993, con il Protocollo di luglio e l'entrata nel club dell'euro, l'inflazione media annua è scesa al 3 per cento (1993-1999) e poi al 2,6 per cento (1999-2003) (cfr. Istat, 2000 e successivi comunicati stampa).

⁵ Gli episodi di politica dei redditi di maggior rilievo sono del 1982, del 1984 e del 1986.

fissarono una nuova architettura e una nuova ingegneria alla negoziazione delle retribuzioni, in vista dell'aggancio dell'Italia alla moneta unica europea.

Da allora la dinamica delle retribuzioni italiane è stata estremamente moderata, e la redditività delle imprese è cresciuta sensibilmente. Mentre l'incidenza del risultato di gestione⁶ sul prodotto interno netto⁷ cresceva, tra il 1993 e il 2003, dal 27 al 32 per cento, con un incremento medio di circa mezzo punto l'anno, la quota del lavoro dipendente (già in calo dagli anni '80) si riduceva ulteriormente, al ritmo medio di 0,3 punti percentuali l'anno, cadendo dal 51 per cento del 1993 al 48 per cento del 2003 (Figura 1). La caduta aveva luogo nonostante la parallela crescita dell'occupazione dipendente dell'8,5 per cento (pari a 1,3 milioni di unità di lavoro), che consentiva ad una parte consistente del mercato del lavoro italiano di raggiungere una condizione di pieno impiego, facendo temere a molti un surriscaldamento delle relazioni sindacali.

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



Corretta per i lavoratori indipendenti, la quota del lavoro aggregata nel prodotto netto è caduta in misura anche maggiore, dal 74 al 68 per cento.

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

⁶ Al netto del reddito da lavoro degli indipendenti, stimato per approssimazione uguale, in termini medi, al reddito da lavoro dipendente.

⁷ Pari al prodotto interno lordo ai prezzi di mercato meno le imposte indirette nette.

1996, in parallelo con la crisi occupazionale e il blocco della contrattazione⁸. Negli anni successivi, dopo la fase di recupero del potere d'acquisto delle retribuzioni nel 1996-97, si è poi avuto fino al 2001 un periodo di moderata crescita del risultato netto di gestione e di ulteriore, moderata contrazione della quota del lavoro. Infine, nel biennio 2002-03, a fronte di andamenti mediamente negativi della produttività del lavoro, si è verificata un'inversione della tendenza, che ha causato una lieve ripresa della quota del lavoro e un più sensibile ridimensionamento del risultato netto di gestione.

3. La dinamica delle retribuzioni

Venendo ad un esame più specifico delle dinamiche salariali, è opportuno anzitutto notare che la tenuta del potere d'acquisto delle retribuzioni contrattuali, affidata dall'ingegneria salariale del Protocollo di luglio alla contrattazione di primo livello, è stata quanto meno problematica⁹: la contrattazione nazionale di categoria non è riuscita, nella media, ad assicurare la tutela del potere d'acquisto delle retribuzioni contrattuali né nella prima fase di applicazione (con la crisi occupazionale, il blocco della contrattazione e il rallentamento dell'inflazione), quando la retribuzione pro capite reale ha subito una decurtazione media di 0,3 punti percentuali l'anno (1993-97), né nella fase successiva, di forte crescita occupazionale e ripresa dell'inflazione importata (seppure con andamenti dei prezzi sensibilmente inferiori), quando la perdita di potere d'acquisto è stata minore, ma comunque dell'ordine di 0,2 punti l'anno (1997-2003) (Tavola 1).

Vale qui la pena di sottolineare che, nel quadro di insieme delle regole definite dal Protocollo di luglio, la perdita di ruolo economico della retribuzione di primo livello non sarebbe particolarmente grave se, in parallelo (anche a riprova dello spirito di collaborazione sociale che costituisce l'ovvio presupposto di qualunque esperimento di politica dei redditi), il sistema di relazioni industriali riuscisse ad assicurare una diffusione e un tenore della contrattazione decentrata tali da assegnare alle retribuzioni di fatto se non la totalità, almeno la gran parte dei guadagni di produttività realizzati dal sistema produttivo.

Tavola 1. Retribuzione contrattuale e inflazione - Anni 1993-2003

(tassi di variazione medi annui; *Foi*: indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati al lordo dei tabacchi)

| Periodi | Indice delle retribuzioni contrattuali per dipend. a tempo pieno | Indice dei prezzi al consumo (<i>FOI</i> al lordo dei tabacchi) | Retribuzioni contrattuali reali |
|------------|--|--|---------------------------------|
| 1993-03 | 2,6 | 2,9 | -0,2 |
| A) 1993-97 | 3,4 | 3,7 | -0,3 |
| B) 1997-03 | 2,1 | 2,3 | -0,2 |
| B-A | -1,2 | -1,4 | 0,2 |

Fonte: Istat, Retribuzioni contrattuali e Prezzi al consumo.

⁸ Nel settore privato, i primi rinnovi dei contratti nazionali di categoria con le nuove regole si hanno alla fine del 1994, mentre i primi contratti di secondo livello vengono siglati nel semestre successivo. Nel settore pubblico, invece, la contrattazione riprende soltanto all'inizio del 1996.

⁹ Riprendo il termine da Birindelli, D'Aloia e Megale (2003), anche se mi sembra che il quadro reale sia stato anche più critico di quanto da loro segnalato. Si veda, a questo proposito, Istat, 2001.

Purtroppo, come è ampiamente noto, così non è stato. La contrattazione decentrata non è decollata¹⁰ e le retribuzioni lorde reali per unità di lavoro dipendente (deflazionate con il deflatore del valore aggiunto) sono cresciute, tra il 1993 e il 2003, dello 0,3 per cento l'anno, mentre il valore aggiunto per unità di lavoro cresceva, in media, dell'uno per cento l'anno. In altri termini, per le imprese il divario medio tra le due dinamiche è stato di circa sette decimi di punto l'anno; in conseguenza, nell'intero periodo 1993-2003, mentre la retribuzione lorda reale è cresciuta complessivamente del tre per cento, il valore aggiunto per unità di lavoro è aumentato dell'11 per cento. In valore assoluto, la differenza tra i due indicatori, misurata a prezzi del 1995, è cresciuta da 17.850 euro nel 1993 a più di 20.000 euro nel 2003.

La performance delle retribuzioni di fatto può apparire leggermente migliore se le si deflaziona con l'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati (Tav. 2): l'incremento medio annuo nel decennio è dello 0,5 per cento, e dopo il 1997 si registra un'accelerazione che assicura una crescita media dello 0,7 per cento l'anno. Tuttavia, se si considera l'evoluzione della retribuzione netta, tenendo conto delle decurtazioni operate dalle ritenute sul reddito dei lavoratori dipendenti e dai contributi a carico dei lavoratori dipendenti, la performance delle retribuzioni di fatto si conferma indubbiamente critica: la crescita complessiva dell'intero decennio si riduce allo 0,8 per cento (meno di un 0,1 punti l'anno), e l'accelerazione successiva al 1997 non è comunque sufficiente a far sì che nel 2003 le retribuzioni nette recuperino il livello reale del 1992.

Tavola 2. Retribuzione di fatto, lorda e netta, e inflazione - Anni 1993-2003

(tassi di variazione medi annui; Foi: indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati al lordo dei tabacchi)

| Periodi | Deflazionate con il deflatore del valore aggiunto | Deflazionate con l'indice FOI (al lordo dei tabacchi) | Al netto di ritenute dei lavoratori dipendenti e oneri a carico dei lavoratori (deflazionate FOI) |
|------------|---|---|---|
| 1993-03 | 0,3 | 0,5 | 0,1 |
| A) 1993-97 | 0,0 | 0,1 | -0,7 |
| B) 1997-03 | 0,5 | 0,7 | 0,6 |
| B-A | 0,4 | 0,6 | 1,3 |

Fonte: Istat, Conti nazionali e Prezzi al consumo. Stima delle retribuzioni nette dell'autore, su dati Banca d'Italia.

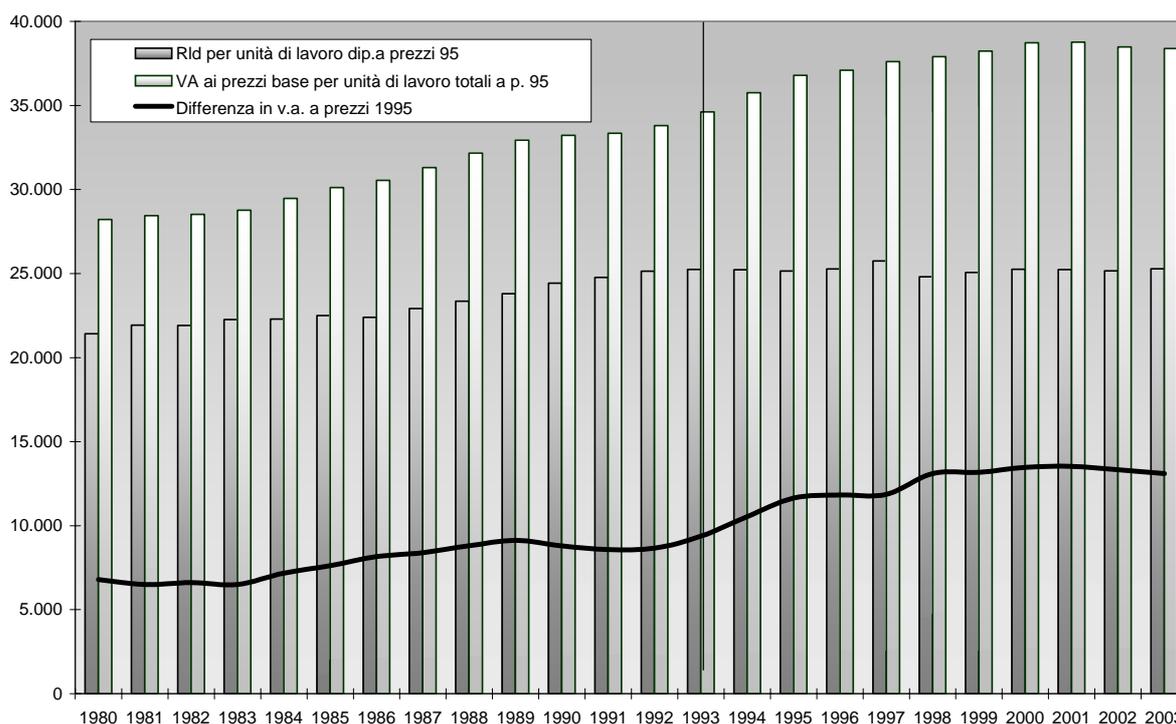
Peraltro, se la si inquadra in un contesto di comparazione internazionale, la situazione di prolungata stagnazione del potere d'acquisto dei salari italiani si evidenzia in modo ancora più netto. Secondo le stime dell'Ocse, l'Italia è il paese che ha consentito alle retribuzioni reali nette, tra il 1996 e il 2002, la crescita largamente più bassa non soltanto di tutti e 15 i paesi dell'Unione europea, ma anche di tutti i paesi di nuova accessione (ad esclusione di Cipro, che presenta andamenti negativi) (cfr. Istat, 2004a).

La divaricazione crescente tra remunerazione del lavoro e produttività, causa del declino della quota del lavoro, trova un riscontro ancora più marcato negli elementi alla base del calcolo del costo del lavoro per unità di prodotto (Figura 2). Difatti, in conseguenza delle successive misure

¹⁰ In considerazione della ben limitata diffusione della contrattazione di secondo livello al di fuori delle imprese manifatturiere sopra i 50 addetti del Centro-nord e di alcuni tradizionali contratti territoriali (edili, agricoltura), appare lecito domandarsi se e in quale misura il Protocollo di luglio abbia operato un rafforzamento della struttura territoriale delle relazioni industriali, oppure se invece le imprese toccate dalla contrattazione decentrata non siano, in realtà, più o meno le stesse che già prima del Protocollo praticavano accordi integrativi.

adottate dopo il 1993 ai fini del contenimento dell'aliquota media degli oneri sociali gravanti sulla retribuzione lorda¹¹, il reddito da lavoro dipendente per unità di lavoro è cresciuto in misura ancor minore della retribuzione lorda (solo dello 0,2 per cento nell'intero periodo). Di conseguenza, il divario complessivo tra la dinamica della produttività e quella del costo del lavoro tra il 1993 e il 2003 è stato di circa 11 punti percentuali, e la differenza in valore assoluto tra i due indicatori, misurata ai prezzi del 1995, è cresciuta del 40 per cento, passando da 9.400 a 13.100 euro l'anno.

Figura 2. Produttività e costo del lavoro prima e dopo il 1993 – Anni 1980-2003
(valori in euro/eurolire a prezzi 1995)



Fonte: Istat, Conti nazionali

4. Moderazione salariale e competitività. Un sacrificio inutile?

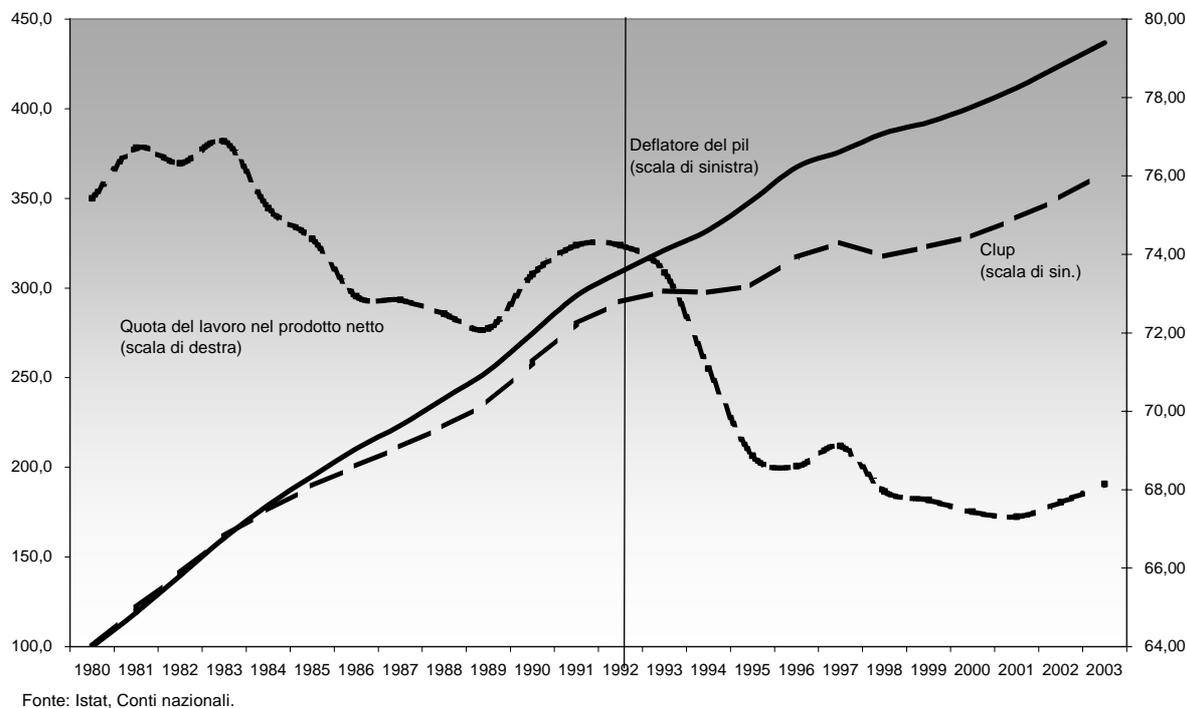
Dunque l'Italia ha presentato, nello scorso decennio, una dinamica retributiva estremamente moderata e indubbiamente unica, non solo tra i grandi paesi europei, ma nell'insieme di tutti i paesi europei¹². A maggior ragione la moderazione salariale ha avuto effetti rilevanti in termini di raffreddamento della dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto, che è stata frenata non soltanto dal lato dei salari, ma anche dalle ricordate manovre di contenimento degli oneri sociali.

La Figura 3 pone a confronto la dinamica dei prezzi, misurata attraverso il deflatore del pil con la parallela crescita del clup (costo unitario del lavoro a prezzi correnti per unità di prodotto a prezzi costanti), e con la dinamica cedente della quota del lavoro dipendente nel prodotto netto.

¹¹ L'effetto maggiore è stato, ovviamente, quello dell'introduzione dell'IRAP che ha sostituito nel 1998 il contributo obbligatorio al SSN. Tuttavia, nell'aggregato, l'aliquota media di fatto ha subito numerosi aggiustamenti successivi, che le hanno consentito di passare dal 42,1 per cento del 1993 al 38,2 per cento del 2003.

¹² Si veda anche Istat, 2003b e i grafici a p. 177.

Figura 3. Prezzi, costo del lavoro per unità di prodotto e quota del lavoro prima e dopo il 1993 – Anni 1980-2003 (il deflatore del pil e il valore aggiunto ai prezzi base per ula totali a prezzi 1995 sono espressi come numeri indice in base 1980=100; la quota del lavoro dipendente è corretta per gli indipendenti)



Dal confronto si evince che, dopo il 1993, alla sensibile decelerazione dei prezzi (il tasso di crescita medio annuo rallenta dal 9,4 per cento tra il 1980 e il 1993 al 3,1 per cento dopo il 1993) fanno riscontro un rallentamento molto più rilevante del clup (il tasso di crescita medio annuo cade dall'8,8 per cento tra il 1980 e il 1993 al 2 per cento dopo il 1993) e, conseguentemente, il continuo declino della quota del lavoro¹³.

¹³ Tra il 1993 e il 2003 l'indicatore diminuisce in media di 0,5 punti percentuali l'anno, con una decelerazione tra il periodo 1993-97, quando la caduta media è di 1,1 punti l'anno, e il successivo periodo 1997-2003, quando si riduce a 0,2 punti l'anno.

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

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

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

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

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

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

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

In un contesto di costi salariali frenati ben oltre la dinamica dei prezzi, straordinariamente favorevole alla redditività delle imprese, non possono che essere giudicati profondamente deludenti gli andamenti dell'inflazione, della produttività e della competitività dell'economia italiana rispetto a quelli dei maggiori concorrenti, testimoniati dalla dinamica pesantemente negativa delle quote di mercato all'esportazione¹⁴.

In particolare, la persistenza del differenziale inflazionistico dell'Italia in assenza di pressioni salariali sulla distribuzione primaria del reddito segnala che, nel dilemma del prigioniero della politica dei redditi, i prezzi e le tariffe hanno scaricato l'onere della tenuta competitiva sui salari.

Ai fini della crescita economica, un meccanismo di questo tipo si dimostra senza dubbio subottimale. In un sistema economico ancora gravato da numerosi segmenti strutturalmente inflazionistici, infatti, la moderazione salariale ha fatto sì che l'economia finisse con il prendere il peggio dei due mondi possibili: da un lato essa deprimeva significativamente la dinamica della domanda interna ma, al tempo stesso, dall'altro non era sufficiente ad assicurare l'espansione delle esportazioni.

Tavola 3. Andamento della redditività prima e dopo il 1993 - Anni 1980-2003. (*markup e risultato netto di gestione in rapporto agli investimenti lordi e alla somma di i.l. e reddito da lavoro dip.; valori a prezzi 1995; valori medi in percentuale e differenze medie annue in punti percentuali*)

| Periodi | Markup | Risultato di gestione netto | |
|---|--------|--------------------------------------|--|
| | | In rapporto agli investimenti lordi* | In rapporto alla somma di investimenti lordi e reddito da lavoro dipendente* |
| VALORI PERCENTUALI MEDI | | | |
| A) 1980-92 | 134,5 | 114,4 | 35,2 |
| B) 1993-03 | 145,3 | 139,6 | 44,4 |
| B-A | 10,9 | 25,2 | 9,2 |
| C) 1993-96 | 141,9 | 139,6 | 41,9 |
| D) 1997-03 | 147,3 | 139,6 | 45,8 |
| D-C | 5,3 | 0,0 | 3,9 |
| DIFFERENZE IN PUNTI PERCENTUALI MEDIE ANNUE | | | |
| A) 1980-92 | 0,3 | 0,5 | 0,2 |
| B) 1993-03 | 1,1 | 1,8 | 0,9 |
| B-A | 0,8 | 1,4 | 0,7 |
| C) 1993-96 | 2,2 | 8,6 | 2,6 |
| D) 1997-03 | 0,3 | -2,6 | -0,2 |
| D-C | -1,8 | -11,2 | -2,8 |

* Investimenti lordi e redditi da lavoro dipendente dell'anno precedente.

Fonte: Istat, Conti nazionali.

¹⁴ Pur in presenza di una significativa accelerazione dell'interscambio mondiale di beni, in Italia le esportazioni hanno registrato nel 2003 una contrazione del 4 per cento, dopo essere diminuite dell'1,4 per cento l'anno precedente. Questi risultati hanno determinato un'ulteriore erosione delle quote di mercato: tra il 1998 e il 2003, l'incidenza delle esportazioni italiane è diminuita dal 14,5 al 13,5 per cento per i flussi interni all'Uem e dal 12,3 al 10,6 per cento per quelli diretti all'esterno dell'area.

La Tavola 3 presenta i livelli e la dinamica di differenti misure della redditività prima e dopo il 1993. Da essa si evince che il markup medio dell'economia italiana¹⁵ è cresciuto dopo il 1993 di 10,9 punti percentuali e che, soprattutto, la sua velocità di crescita è passata da 0,3 a 1,1 punti percentuali l'anno. Analoghe considerazioni valgono per le altre misure della redditività esaminate; in particolare, il ritorno nell'anno successivo alle spese sostenute dal sistema per investimenti lordi e reddito da lavoro dipendente, al netto delle sole imposte indirette, è cresciuto dopo il 1993 di 9,2 punti percentuali (collocandosi in media al 44 per cento); e la sua crescita media è passata da 0,2 punti percentuali l'anno (tra 1980 e 1993) a 0,9 punti percentuali l'anno (tra 1993 e 2003).

5. Profitti e investimenti

La performance italiana appare ancora meno esaltante se si esamina con un qualche dettaglio il rapporto tra l'aumento della redditività e l'andamento degli investimenti. Come abbiamo visto, la politica di moderazione salariale conseguente agli Accordi di luglio consente una riduzione della quota del lavoro nel prodotto netto che si riflette in un trasferimento di risorse dal lavoro dipendente al lavoro autonomo e al capitale, pari ad un valore di circa 29 miliardi di euro l'anno¹.

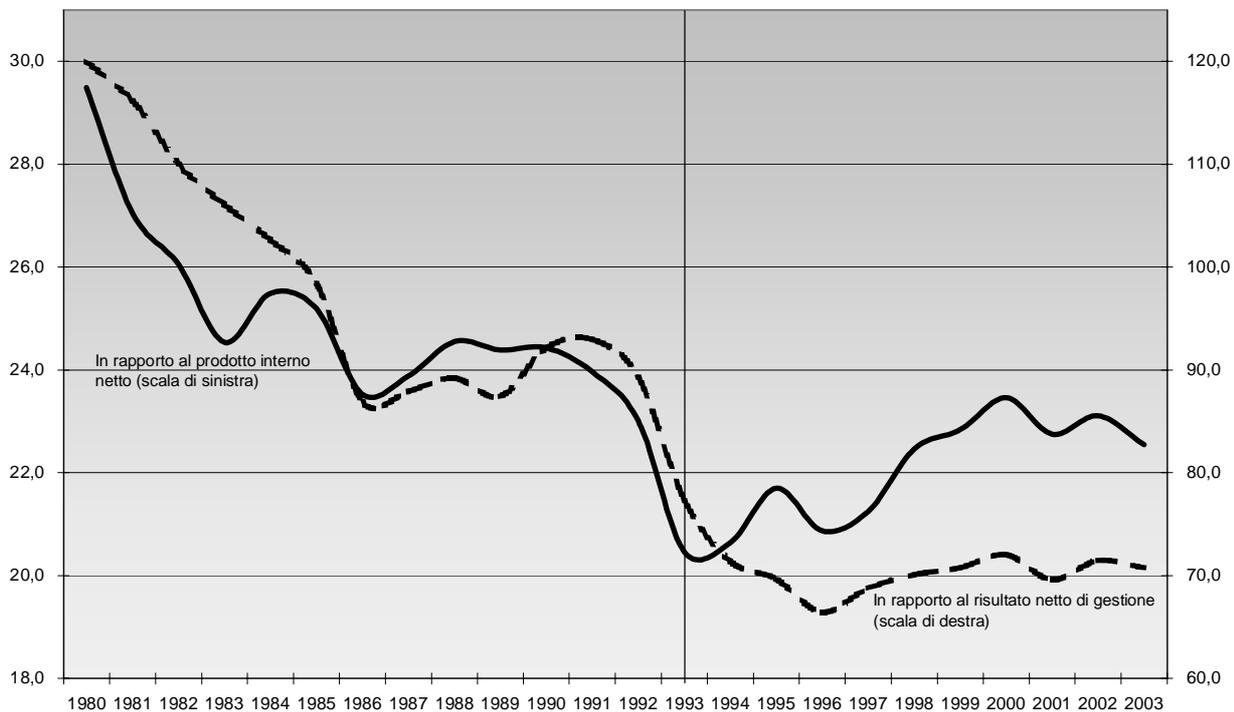
La reazione delle imprese a questo eccezionale miglioramento del quadro delle proprie convenienze non si è fatta attendere troppo e, come abbiamo già accennato, il sistema economico ha saputo dare vita ad uno straordinario ciclo occupazionale che, tra l'ottobre del 1995 e il gennaio del 2003 ha assicurato una crescita dell'occupazione residente di più del 10 per cento (più di due milioni di occupati aggiuntivi), con un aumento del tasso di occupazione generale di quasi sette punti percentuali. Per le donne, la crescita dell'occupazione è stata superiore al 19 per cento (quasi 1,4 milioni di occupate in più), e la crescita del tasso di occupazione è stata di 7,3 punti percentuali. Come è stato rilevato nel Rapporto annuale dell'Istat sul 2002 (Istat, 2003b), il ciclo occupazionale è stato ancor più straordinario perché si è realizzato in presenza di una crescita economica molto moderata, segnalando un forte aumento del suo contenuto occupazionale e un notevole rafforzamento della reattività del mercato del lavoro al ciclo economico.

La performance occupazionale, su cui torneremo in seguito, non si è tuttavia accompagnata ad un comparabile rafforzamento della funzione di investimento. Dopo essere caduti tra gli anni '80 e i primi anni '90 dal 29 a poco più del 20 per cento del prodotto nazionale netto, gli investimenti lordi, a partire dal 1993 hanno messo a segno una lieve ripresa. Ma la ripresa, che ha li portati nel 2003 poco sopra il 22 per cento del prodotto netto, non si può che valutare come insufficiente (Figura 4).

Una prima misura dell'insufficienza della ripresa degli investimenti si ricava dal fatto che, mentre nel 1993 gli investimenti lordi equivalevano al 77 per cento del risultato netto di gestione, nel 2003, nonostante gli intensi sviluppi dei mercati dei capitali, essi erano caduti al 71 per cento.

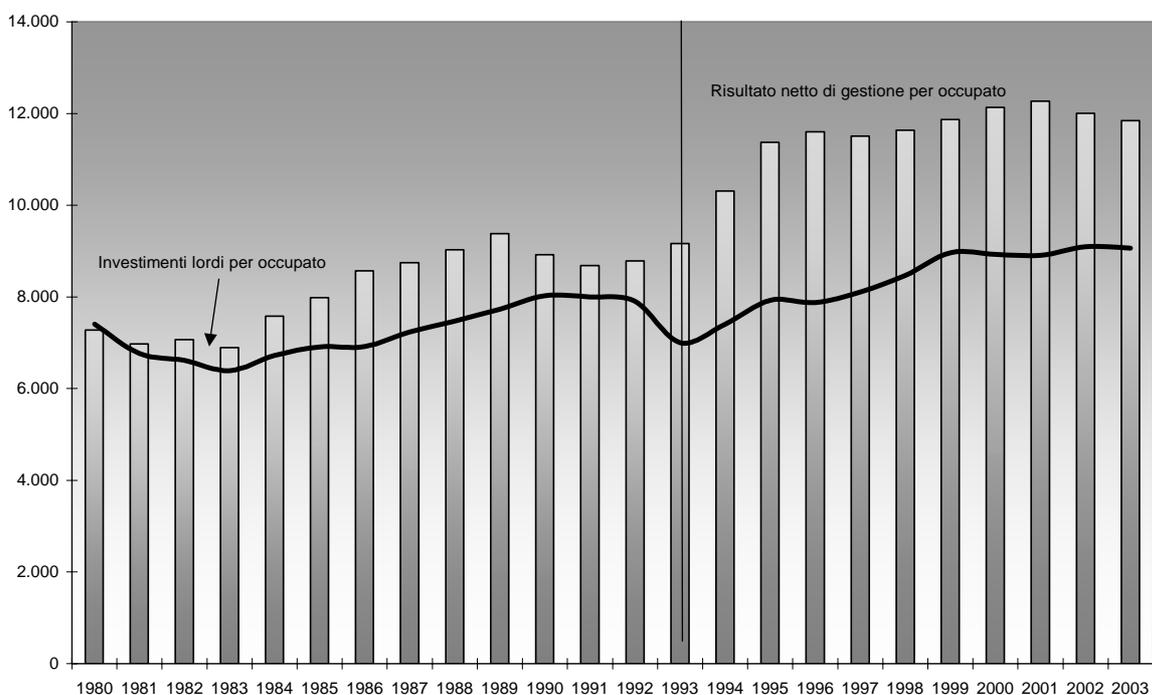
¹⁵ Non è forse inutile sottolineare che ciò che si sta misurando qui è la redditività dell'intero sistema economico, e non del solo apparato produttivo. Per questo motivo non ha senso escludere dalla considerazione le attività economiche del settore pubblico o delle istituzioni private, che assolvono a compiti rilevanti di governo e regolazione del sistema economico stesso.

Figura 4. Investimenti lordi prima e dopo il 1993 - Rapporti caratteristici – Anni 1980-2003 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Conti nazionali

Figura 5. Redditività dell'occupazione e investimenti prima e dopo il 1993 – Anni 1980-2003 (eurolire ed euro a prezzi 1995)



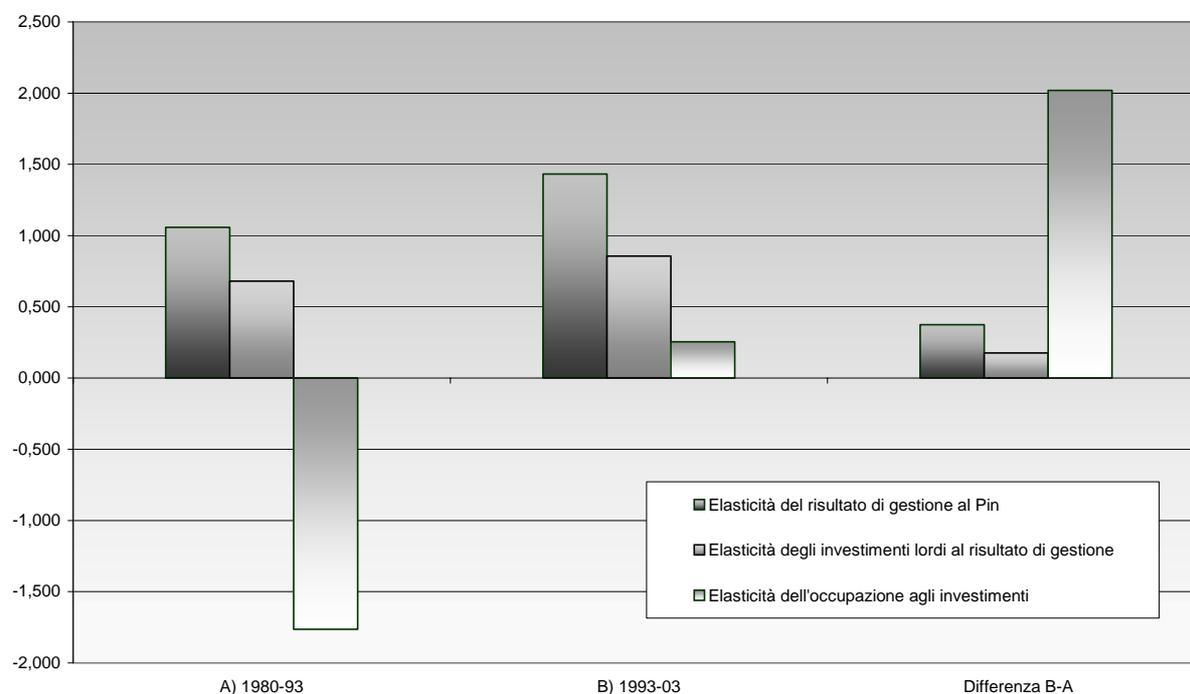
Fonte: Istat, Conti nazionali

Un'ulteriore conferma dell'inadeguatezza degli investimenti effettuati dal sistema produttivo italiano rispetto ai livelli di redditività consentiti dall'applicazione del Protocollo di luglio viene evidenziata dal confronto della dinamica degli investimenti stessi con quella dell'occupazione. Se, infatti, dopo il 1993 e fino al 1997 il risultato netto di gestione per occupato cresce, in termini reali, del 6 per cento l'anno, l'accelerazione degli investimenti lordi reali per occupato è soltanto del 4 per cento l'anno (Figura 5); anche in questo caso assistiamo, dopo il 1993, ad un salto di livello nella differenza tra i due indicatori (che passa, a prezzi 1995, da 900 euro in media tra 1980 e 1992 a 3.900 euro tra 1993 e 2003).

6. Dalla crescita all'occupazione

Per sintetizzare la portata delle modifiche della relazione tra crescita economica, profitti e investimenti è sufficiente constatare che, dopo il 1993, per ogni punto di crescita del prodotto netto il risultato di gestione è cresciuto di 1,4 punti (con un picco di 1,7 punti tra il 1994 e il 1997), mentre tra il 1980 e il 1993 l'elasticità media era circa unitaria (Figura 6)¹⁶. Tuttavia, l'aumento della profittabilità della crescita economica non ha comportato un analogo aumento della capacità del sistema economico di trasformare i maggiori profitti in investimenti. L'elasticità apparente degli investimenti lordi al risultato di gestione infatti, che nel periodo 1980-93 era stata in media pari a 0,68, dopo il 1993 è cresciuta, ma rimanendo nettamente al di sotto dell'unità: il valore medio del periodo 1993-2003 (0,86) deriva da un valore che nel primo sottoperiodo (1993-97) è ancora pressoché identico al precedente (0,69), e solo nel secondo sottoperiodo segna una netta accelerazione fino a superare l'unità (1,12).

Figura 6. Il ciclo prodotto-profitti-investimenti-occupazione prima e dopo il 1993 - Anni 1980-93 e 1993-2003 (elasticità apparenti ovvero rapporti tra tassi medi annui di variazione)



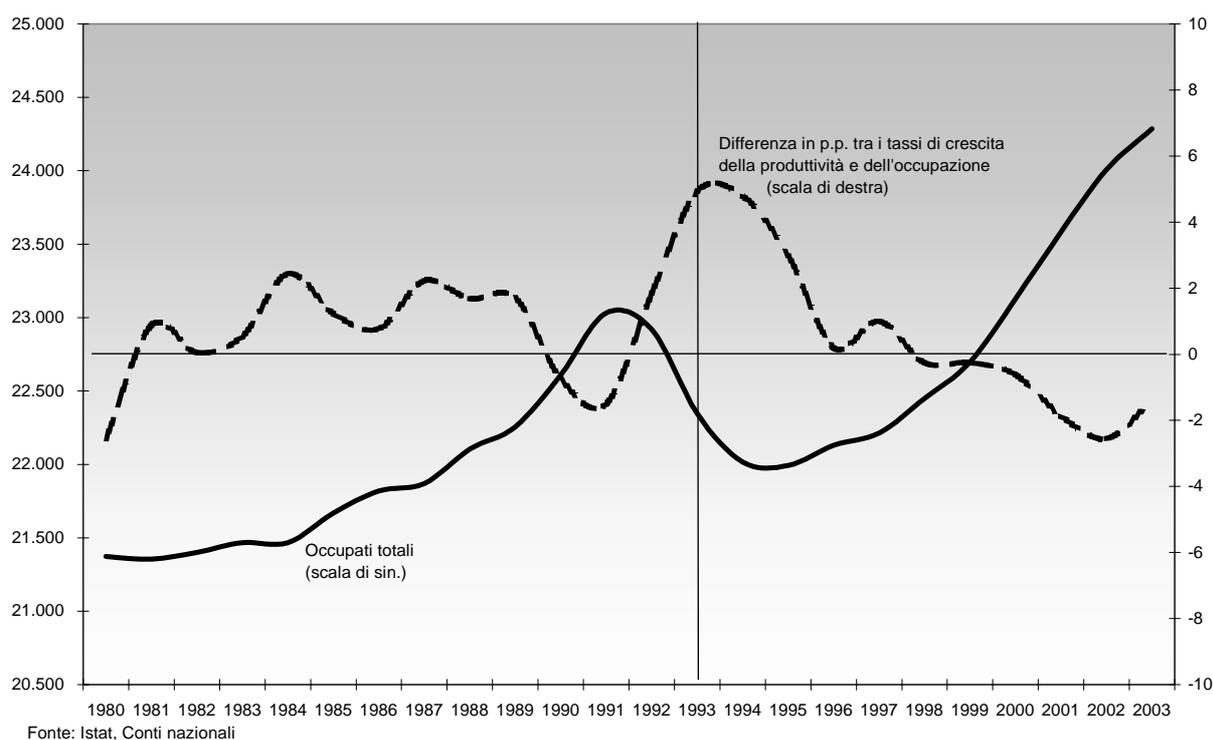
Fonte: Istat, Conti nazionali

¹⁶ Si noti che il tasso medio annuo di variazione del prodotto netto è, nei due periodi, all'incirca identico: 1,5 per cento tra 1980 e 1993 e 1,4 per cento tra 1993 e 2003.

Passando all'esame della relazione tra investimenti e occupazione, si nota che gli eccezionali risultati occupazionali successivi al 1993 (in particolare dopo l'uscita dalla crisi occupazionale del 1992-95) non sono stati tanto causati dall'aumento del volume degli investimenti che ci si sarebbe atteso nel quadro delle straordinarie condizioni di profittabilità, quanto piuttosto dalla spettacolare ripresa della reattività dell'occupazione agli investimenti, in particolare dopo il 1997: 0,50 (nel periodo 1997-2003), contro -0,04 del periodo 1993-97 (ancora pesantemente segnato dalla crisi occupazionale)¹⁷ e contro -1,76 del periodo 1980-1993 precedente agli Accordi, caratterizzato in media da una non insignificante crescita occupazionale (0,3 per cento l'anno), pur in presenza di una dinamica cedente degli investimenti lordi reali (-0,2 per cento l'anno).

Nemmeno il brillante ciclo occupazionale avviato nella seconda metà degli anni Novanta, tuttavia, può essere valutato in modo acritico. L'aumento della reattività dell'occupazione agli investimenti fissi, infatti, segnala che, in particolare dopo il 1997, la quantità aggiuntiva di investimenti richiesta da ogni nuovo posto di lavoro è stata minore di prima. Questa evidenza propone un legittimo dubbio sulla qualità dei posti di lavoro creati dopo il 1997¹⁸.

Figura 7. Occupazione e produttività prima e dopo il 1993 – Anni 1980-2003 (*occupati interni in migliaia e differenze tra le variazioni annue della produttività e dell'occupazione in unità di lavoro*)



Il forte aumento della reattività dell'occupazione agli investimenti dopo il 1997 (contemporaneo al varo del c.d. Pacchetto Treu e all'avvio della Strategia europea per l'occupazione) segnala, infatti, che i profitti accumulati dalle imprese negli anni precedenti non sono serviti a migliorare

¹⁷ Il valore medio dei due sottoperiodi, evidenziato nella Figura 6, è di 0,26.

¹⁸ Al tema della qualità dei posti di lavoro creati nel ciclo occupazionale 1996-2003 e, in particolare, all'indebolimento del legame tra crescita dell'occupazione e crescita del prodotto è dedicato l'intero cap. 4 del Rapporto annuale dell'Istat sul 2003 (Istat, 2004c).

in misura adeguata il lavoro e le produzioni, ma si sono piuttosto limitati ad accrescere l'occupazione in posizioni relativamente poco produttive¹⁹. Questo segnale trova una netta conferma a livello macroeconomico nell'andamento cedente della produttività a fronte della crescita dell'occupazione.

La Figura 7 mostra che la crescita occupazionale che ha contrassegnato il periodo di applicazione del Protocollo di luglio si è accompagnata con una forte caduta degli incrementi di produttività collegabili ad ogni posto di lavoro aggiuntivo: in particolare, la differenza tra il tasso di crescita annuo della produttività e quello dell'occupazione (misurata in unità di lavoro equivalenti a tempo pieno) dal 1998 è diventata negativa, segnalando che la dinamica dell'occupazione ha superato quella della produttività. Da allora la differenza è andata continuamente aumentando e nel 2002, in concomitanza con una riduzione della produttività aggregata dello 0,9 per cento, ha superato il valore di 2,5 punti percentuali.

7. Primi elementi di una valutazione critica: produttività, innovazione e beni relazionali

Per riordinare i principali risultati di questo esame critico degli effetti aggregati del Protocollo di luglio 1993 sulla crescita, occorre partire dal fatto che la nuova regolazione delle retribuzioni ha creato per le imprese margini di profittabilità del tutto straordinari: anche se i maggiori vantaggi si sono ottenuti, come era lecito attendersi, nel periodo di sospensione della contrattazione, tra il 1993 e il 2003 il risultato netto di gestione per unità di investimento lordo è cresciuto in media di 1,8 punti percentuali l'anno, attestandosi poco al di sotto del valore del 140 per cento (cfr. Tav. 3).

In conseguenza di questo rilevante afflusso di risorse ai profitti, la logica di corresponsabilità indispensabile al successo delle politiche di concertazione avrebbe richiesto che le imprese, con l'aiuto e il coordinamento del governo, impiegassero i profitti accumulati grazie alla "moderazione salariale concertata" per promuovere una strategia di sviluppo economico e sociale basato sulla competitività all'esportazione dei beni e dei servizi italiani.

A questo proposito va ribadito che, in considerazione dei crescenti vincoli internazionali e dell'emergere sulla scena del mercato globale di concorrenti con costi del lavoro estremamente più contenuti²⁰, l'unica strategia percorribile per un'economia avanzata come quella italiana è quella della "via alta alla competitività", come del resto indicato nella seconda parte del Protocollo stesso e poi ripreso, seppure in modo un po' formale e poco efficace, dal Patto di Natale del 1998.

La "via alta alla competitività", del resto, è quella additata con forza dal Consiglio di Lisbona del 2000 a tutta l'Unione europea; è la via dell'economia *knowledge-based*, della crescita basata sulla formazione, sull'apprendimento e sulla ricerca, la via delle imprese che, attraverso l'instaurazione di rapporti di lavoro *high skill-high performance* e l'utilizzo di pratiche organizzative e di gestione delle risorse umane che favoriscono l'accumulazione e lo scambio di conoscenze, accrescono la loro dotazione di beni relazionali e si trasformano in *learning organisations*²¹. E davvero non si tratta di un'opzione tra le altre: la "via alta alla competitività",

¹⁹ Su questo punto, si veda in particolare Istat, 2004d.

²⁰ All'interno dell'Unione europea a 25, il costo del lavoro orario per lavoratori con analogo livello di istruzione può essere pari ad un terzo o addirittura ad un quinto di quello italiano. Al di fuori dell'Unione europea si può arrivare ad un decimo, o addirittura ad un ventesimo per i lavoratori comuni.

²¹ Su questi aspetti la letteratura internazionale è ormai amplissima. Basti qui citare, con riferimento allo specifico caso delle imprese italiane, i lavori di Cristini *et al.* (2003), Leoni (2004) e Pini (2004). Rimando anche al mio lavoro sullo sviluppo dei mercati delle conoscenze (Tronti, 2003).

che nell'Unione sinora è stata imboccata con risultati rilevanti soltanto da alcuni paesi nordeuropei, è per le nostre imprese l'unica scelta possibile. Nelle condizioni di contesto in cui si trova l'Italia dell'euro, ormai priva della valvola di sfogo delle svalutazioni competitive, e ancor più oggi, dopo l'ingresso nell'Unione Europea dei 10 paesi di nuova accessione, la *high road to competitiveness* è l'unica prospettiva strategica dalla quale ci si può attendere una ripresa significativa della competitività internazionale.

Tuttavia per l'economia italiana, nonostante la cornice straordinariamente favorevole predisposta dal Protocollo di luglio e i buoni propositi espressi in esso e in quasi tutti i patti tri e bilaterali che da allora si sono succeduti²², l'aggancio alla *high road* non c'è (ancora) stato. La "grande occasione" è andata sprecata. Perché questo fallimento? Si tratta di un'inguaribile carenza di responsabilizzazione sociale del ceto imprenditoriale e governativo, oppure soltanto di una rimediabile miopia (alla cui correzione è evidentemente necessaria un'incisiva opera di sprone da parte politico-sindacale)?

Autorevoli economisti segnalano che l'eccessiva moderazione salariale avrebbe cullato le imprese nell'illusione di potersi assicurare margini crescenti senza sacrifici e senza scommesse sul terreno dell'innovazione e dell'avanzamento tecnologico e organizzativo. Non si tratta di un rilievo nuovo, ma di una constatazione più volte sollevata, in un diverso momento della storia del nostro paese, da Ezio Tarantelli, che della concertazione italiana è stato senza dubbio il maggiore ispiratore; di una constatazione sollevata peraltro, ben prima di lui, anche da Marshall e da Keynes.

Ad ogni modo, esaminando come dopo il 1993 si sono modificate, da un lato, le relazioni della produttività con gli investimenti fissi lordi e con l'occupazione e, dall'altro, quelle della redditività con la produttività e con l'occupazione, si può notare che, a livello di tenuta macroeconomica del sistema produttivo, si individuano due fondamentali snodi critici, che ruotano entrambi intorno alla produttività del lavoro (figura 8). Il primo è quello del profilarsi di un netto tradeoff tra crescita del tasso di occupazione e crescita della produttività.

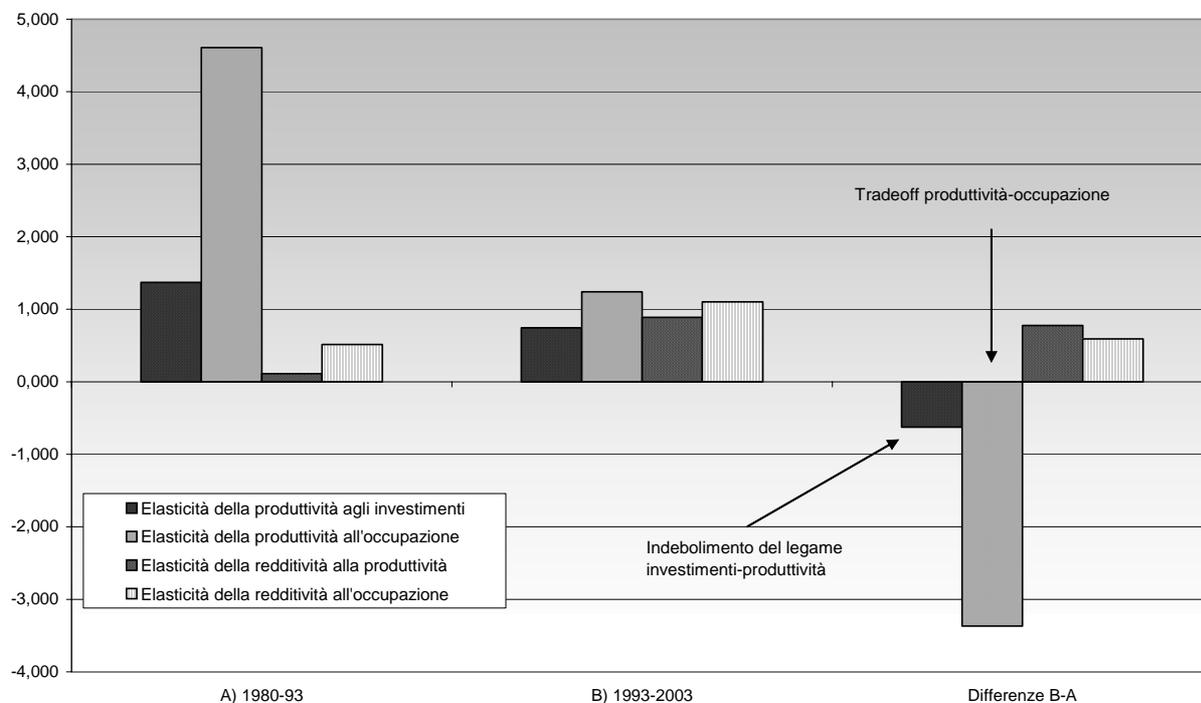
Si tratta di un risultato già riscontrato altrove con riferimento ai confronti internazionali di lungo periodo tra Stati Uniti ed economie europee (ad es., Sestini e Tronti, 2002); di un risultato che, su un piano molto generale, deriva dal fatto che la moderazione salariale rende sostenibili posti di lavoro a produttività marginale decrescente. Se queste attività sono anche caratterizzate da un sufficiente livello di redditività, le imprese rivolgeranno in questa direzione una parte significativa delle loro strategie di creazione di occupazione, con la conseguenza di deprimere la dinamica della produttività media.

D'altro canto, il tradeoff tra crescita del tasso di occupazione e crescita della produttività si inquadra anche in una visione della dinamica economica vicina a quella del fondamentale modello di *unbalanced growth* di Baumol (1967), stante il fatto che, in presenza di mercati relativamente saturi per i prodotti dei settori dinamici (agricoltura e manifattura), l'accrescimento del tasso di occupazione non può che avvenire nelle attività a produttività stagnante (i servizi, ad esclusione dei trasporti e di alcuni servizi avanzati), con sensibili effetti sulla dinamica della produttività e del prodotto aggregati, tanto maggiori quanto maggiore è la crescita occupazionale²³.

²² Ricordiamo, a livello nazionale, il "Patto per il lavoro" del 1996, il "Patto di Natale" del 1998, il "Patto per l'Italia" del 2001.

²³ Ovviamente lo sviluppo delle tecnologie, delle forme organizzative, del capitale umano e dei beni relazionali può modificare la geografia delle attività dinamiche e stagnanti e allentare in questo modo il vincolo. Su questo aspetto,

Figura 8. Relazioni tra produttività, investimenti, occupazione e redditività prima e dopo il 1993 – Anni 1980-93 e 1993-2003 (rapporti tra tassi di variazione; redditività misurata come rapporto tra il risultato netto di gestione in rapporto alla spesa per gli investimenti lordi e i redditi da lavoro dipendente dell'anno precedente a prezzi costanti; occupazione misurata in termini di occupati interni)



Fonte: Istat, Conti nazionali

Il secondo snodo critico a livello macroeconomico è costituito dall'indebolirsi degli effetti degli investimenti sulla produttività: dopo il 1993 l'elasticità apparente della produttività agli investimenti ha subito 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 1,37 punti, tra il 1993 e il 2003 l'elasticità media si è quasi dimezzata, passando al valore di 0,75 e seguendo, inoltre, un profilo discendente tra il primo e il secondo sottoperiodo (1993-97: 0,87; 1997-2003: 0,63). Questo risultato segnala un deterioramento qualitativo della natura degli investimenti, che negli anni più recenti sono stati indirizzati, almeno per la componente al margine, alla creazione di posti di lavoro a bassa produttività e a bassa intensità di capitale.

Una diversa spiegazione (non alternativa ma complementare) si può, poi, ricavare dall'osservazione del recente andamento della *total factor productivity* nell'economia italiana (cfr. Istat, 2004e): tra il 1999 e il 2003 il contributo medio annuo della tfp alla crescita del valore aggiunto è stato, nella media dell'economia, negativo (-0,2 per cento), con punte negative nell'agricoltura (-2,7 per cento), nelle costruzioni (-1,3 per cento), nell'industria in senso stretto (-0,5 per cento). In presenza di un andamento degli investimenti lordi certo non brillante, ma nemmeno del tutto negativo (cf. fig. 4), questo risultato potrebbe segnalare l'operare non tanto (o non solo) di un rallentamento del progresso tecnico, quanto (anche) di fenomeni, analoghi al "paradosso di Solow", di mancato allineamento tra l'evoluzione delle tecnologie e quella dei

e in particolare sulle potenzialità della crescita dei servizi nella direzione di una ripresa della dinamica della produttività aggregata, si vedano Oulton (2000) e Sestini e Tronti (2000).

beni relazionali nelle imprese o nei mercati, intendendo con questo termine “quell’assetto relazionale che consente a ciascun individuo di valorizzare il proprio capitale umano potenziale” (Fondazione Giacomo Brodolini, 1997).

Oltre che dalla sua intensità e dalle tecnologie che ha a disposizione, infatti, la capacità produttiva che il capitale umano può raggiungere dipende dalle caratteristiche che ne plasmano le relazioni: una diversa cultura, un differente sistema di valori, di istituzioni, di rapporti e interconnessioni determinano nell’unità economica in esame – sia essa un individuo, un’impresa, un territorio, un sistema produttivo o un’economia – differenze nella capacità di promuovere e valorizzare le conoscenze e le abilità produttive.

Sotto questo profilo, la dotazione di beni relazionali caratteristica di ciascuna comunità (impresa, territorio, mercato, economia) costituisce un aspetto fondamentale delle sue potenzialità di sviluppo. Un tessuto economico sufficientemente dotato di beni relazionali è in grado di allocare e interconnettere il capitale umano e di gestire le conoscenze nel modo più produttivo, e perciò stesso di ingenerare processi di crescita autopropulsivi; mentre, in un tessuto povero di beni relazionali, la semplice creazione di capitale umano potenziale o di conoscenze da parte del sistema formativo non è sufficiente né ad assicurare la sua trasformazione in capitale umano effettivo, né a generare endogenamente le spinte necessarie allo sviluppo²⁴.

Nel caso del passaggio alle nuove “tecnologie relazionali”, ci troviamo probabilmente di fronte non solo ad una carenza di beni relazionali, ma anche ad un vero e proprio “salto relazionale”: ad una rapida obsolescenza del patrimonio relazionale esistente, spiazzato dalle novità o anche soltanto dalle potenzialità relazionali innovative che caratterizzano le nuove tecnologie. Le politiche volte a trasformare le imprese in *learning organisations*, sotto questo profilo, non possono limitarsi ad assicurare la creazione, l’accumulazione e lo scambio delle conoscenze, ma debbono anche assicurare la creazione di nuovi beni relazionali, adeguati al nuovo contesto tecnologico, al lavoro *high trust-high performance* e all’obiettivo dell’apprendimento e del miglioramento continuo.

8. L’indebolimento delle politiche di concertazione

Un ulteriore aspetto sui cui vale la pena di avanzare qualche considerazione è quello della tenuta del sistema di relazioni industriali. È un risultato noto in letteratura che le politiche di concertazione sono socialmente costose, in quanto tendono generalmente ad indebolire gli attori collettivi che le praticano sia perché, richiedendo loro una rilevante capacità di coordinamento, riducono gli spazi all’iniziativa dei singoli agenti rappresentati, sia perché, una volta avviati i comportamenti delle parti su un cammino “virtuoso”, vengono meno proprio quegli squilibri la cui correzione costituisce la contropartita più appetibile negli scambi, e quindi si riducono gli incentivi alla concertazione. Data l’indubitabile saldezza della tenuta del Protocollo di luglio, è perciò del tutto legittimo chiedersi se il sistema di relazioni industriali italiano non ne sia caduto vittima, al punto da rendere non più attraente o comunque impraticabile la concertazione per l’aggancio della *high road*.

Secondo Tarantelli (1986), tre sono gli elementi indispensabili per assicurare il successo alle politiche dei redditi concertate, e tutti e tre assieme definiscono il “grado di neocorporatismo” di un sistema di relazioni industriali ovvero, in termini più aggiornati, la probabilità di efficacia delle politiche di concertazione. I tre elementi costitutivi del grado di neocorporatismo sono:

²⁴ Cfr., tra gli altri, Tronti, 2003.

1. la “neocooptazione” dei sindacati e degli imprenditori (ma, bisogna sottolinearlo con forza, anche dei governi) nella regolazione della politica economica, ovvero da un lato il loro genuino *commitment* ad implementare le misure di politica economica capaci di assicurare il conseguimento degli obiettivi oggetto della concertazione e, dall’altro, la credibilità degli attori della concertazione nei confronti dei partner sociali e dei soggetti da loro stessi rappresentati, e quindi la loro effettiva capacità di rispettare e di far rispettare gli impegni presi;
2. la centralizzazione della contrattazione collettiva, ovvero il fatto che gli accordi vengano presi da organizzazioni sufficientemente *encompassing* da evitare sia i comportamenti di *free-riding* delle minoranze dotate di maggiori poteri vulneranti o degli agenti favoriti da posizioni oligopolistiche, sia le rincorse salariali, attraverso un’architettura negoziale che preveda contratti definiti prevalentemente a livello nazionale, di industria o anche regionale, e che vengano inoltre siglati contemporaneamente;
3. la “neoregolazione” del conflitto industriale, ovvero il fatto che il sistema di relazioni industriali sia dotato di strumenti istituzionali in grado di evitare che il conflitto assuma modalità e intensità distruttive.

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

Esaminiamo i tre elementi uno per uno. In primo luogo, certamente non si può in alcun modo ipotizzare che sia venuta a mancare la centralizzazione della contrattazione collettiva. Anzi, il dibattito sulla riforma del Protocollo ha semmai segnalato con insistenza che il mancato decollo della contrattazione di secondo livello continuava a impedire una più ampia articolazione retributiva tra le imprese e, soprattutto, tra le aree territoriali. Forse, dopo il 1993 la centralizzazione si è indebolita dal lato della sincronia dei contratti, indispensabile per tutelare il sistema dagli effetti delle rincorse salariali, soprattutto con riferimento agli accordi delle categorie del pubblico impiego. In ogni caso, se vi è stato fallimento delle politiche di concertazione salariale, questo non è certo venuto da un indebolimento della centralizzazione della contrattazione.

Per quanto riguarda la cosiddetta “neoregolazione” del conflitto industriale, è presto detto. Dopo il 1993 (ma anche negli anni immediatamente precedenti) la conflittualità misurata in termini di ore di sciopero è letteralmente crollata a valori medi annui pari ad un decimo circa dei livelli precedenti (Istat, 2003a); e anche le recenti riprese di conflittualità legate alla disputa sulle modifiche all’art. 18 della legge 300 del 1970 e ad essa successive non hanno nemmeno lontanamente avvicinato i livelli degli anni Sessanta e Settanta. Certamente manca ancora in Italia un sufficiente sviluppo delle procedure di conciliazione ed arbitrato, e si sono comunque continuati a produrre gravi disagi per gli utenti dei servizi pubblici essenziali, ma il quadro della regolazione del conflitto è senza alcun dubbio robusto ed efficiente e, tra il 1993 e il 2003, si è mantenuto tale.

È dunque sul terzo elemento che si concentrano i più forti sospetti di indebolimento. Infatti, seppure in un clima di generalizzata moderazione salariale e bassa conflittualità (o forse proprio con il favore di questo clima), soprattutto dopo la firma del Patto di Natale (1998) si sono mostrate carenze nella capacità dei contraenti del Protocollo di luglio di rispettare e/o far

rispettare i patti, o meglio ancora di conservare il senso, il livello di corresponsabilizzazione e i comportamenti necessari al successo delle politiche di concertazione (difetti di neocooptazione).

In particolare, con riferimento alle carenze nella capacità di rispettare gli impegni presi, i maggiori sospetti sono probabilmente da ascrivere alla parte datoriale e allo stesso governo, che non sono stati capaci di assicurare il rispetto del valore del tasso di inflazione programmata come realistico obiettivo di politica economica per tutte e tre le parti, non si sono mostrati in grado di governare in accordo con gli obiettivi di politica dei redditi la dinamica dei prezzi e delle tariffe in regime di moneta unica, ma soprattutto non sono riusciti a varare efficaci programmi per favorire un rapido aggancio alla “via alta” alla competitività, dando così attuazione non solo alle indicazioni della seconda parte del Protocollo di luglio, ma anche a quelle del Consiglio europeo di Lisbona.

Sulla parte sindacale, per converso, ricade soprattutto la responsabilità di non essersi dimostrata in grado di pretendere il rispetto dei patti da parte degli altri contraenti e di non essersi impegnata a fondo nella costituzione di un sistema territoriale di rappresentanze e di regole che assicurasse il decollo della contrattazione decentrata. In mancanza di un atteggiamento critico e di concreti comportamenti di “vigilanza e sorveglianza multilaterale”, il sistema delle relazioni industriali non è stato in grado di garantire il reciproco rispetto dei patti trilaterali e il pieno dispiegamento delle potenzialità di aggancio alla *high road* insite nel disegno del Protocollo²⁵. Anzi, il venir meno nel corso del tempo del timore dei possibili danni di un sindacato “non cooptato”, forse proprio a causa della sua debole vigilanza sull’adempimento del disegno di luglio da parte degli altri due attori, ha finito per cullare governo e imprese nell’illusione che i patti non fossero più necessari e si potesse governare l’economia italiana senza dover più fare ricorso alle politiche di concertazione, dedicandosi invece ad inseguire battaglie di retroguardia (una per tutte quella sulla sospensione dell’art. 18), in una prospettiva strategica fondamentalmente priva di indirizzi e strumenti efficienti per la riorganizzazione delle imprese e l’aggancio alla *high road*.

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

Quali indicazioni trarre dall’insieme di questi risultati? L’edificio del ’93 è forse da demolire? No davvero, data la solidità che ha sin qui dimostrato, almeno per gli aspetti fondamentali della sua architettura, sintomo certo della sua effettiva presa sul corpo sociale della nostra economia. Ma certamente il Protocollo va ripercorso con uno spirito e con un’urgenza nuovi.

Da un lato è indispensabile rianimare la dinamica salariale perché, oltre ad essere un costo per le imprese, il salario non è soltanto la principale componente della domanda aggregata, ma anche il principale elemento di pungolo alle stesse imprese sul terreno dell’innovazione tecnologica e organizzativa. Le parti sociali e il governo devono avere il coraggio di assumere esplicitamente l’obiettivo della tenuta nel medio periodo della quota del lavoro dipendente, che comporta la distribuzione ai salari dei guadagni di produttività *nella loro interezza*²⁶.

²⁵ Ricordiamo qui per inciso che il disegno originario del Patto prevedeva, secondo le linee a suo tempo tracciate da Tarantelli, vere e proprie sanzioni per le imprese/i settori che non rispettavano l’inflazione programmata, nei termini di aumenti discrezionali degli oneri sociali o fiscali (la cosiddetta *tax-based income policy*). Tali sanzioni non sono mai state applicate, ma nemmeno mai minacciate.

²⁶ Questa scelta, del resto, avrebbe il merito di costituire un cospicuo incentivo all’impegno dei lavoratori nell’assestare e anche nel favorire la riorganizzazione dei luoghi di lavoro nella direzione della creazione di sistemi produttivi *learning*.

A questo fine, seppure è necessario che le parti sociali si adoperino seriamente ad un consistente sviluppo della contrattazione decentrata e incentivante l'innovazione e il recupero di produttività, nella scia delle prospettive recentemente aperte dagli artigiani, è certamente utile che il sistema di relazioni industriali dimostri un maggiore pragmatismo, e un più alto grado di flessibilità e capacità di adattamento, decidendo di utilizzare discrezionalmente la contrattazione nazionale per distribuire una parte più o meno ampia dei guadagni di produttività, limitatamente ai comparti nei quali la contrattazione di secondo livello stenta a prendere piede. Laddove manca un forte sviluppo della contrattazione decentrata, infatti, il rilievo di quella di primo livello non può che crescere (almeno provvisoriamente), se si vuole tornare a dare al salario il valore di sostegno all'economia e stimolo all'innovazione che ha sempre avuto. Delle due l'una: o si pone mano seriamente alla costruzione di sistemi di relazioni industriali locali efficienti e diffusi a tutto il territorio, capaci di incentivare la produttività e distribuirne la totalità dei guadagni ai salari, o diventa inevitabile ritornare al primo livello negoziale il compito di operare una correzione macroeconomica, regolando categoria per categoria non solo la tenuta del potere d'acquisto, ma anche la crescita del salario reale in linea con la produttività.

È quindi indispensabile che il governo e le imprese tornino a dare al tasso di inflazione programmata il valore di un essenziale elemento di disciplina comportamentale per tutti gli attori delle politiche di concertazione e pertanto di un obiettivo di politica economica credibile, anziché quello di una barriera imposta dal governo alla crescita delle retribuzioni; e altrettanto indispensabile è che il sindacato vigili con fermezza affinché questo valore non vada perduto e al salario non venga attribuito il ruolo, economicamente discutibile, di vittima sacrificale sull'altare del governo dell'inflazione.

Entrambi questi aspetti richiedono una ripresa, e anzi uno sviluppo della concertazione, a livello bi e trilaterale, in un'ottica di *social partnership* che può e deve anche saper riscoprire ambiti di autonomia dalla mediazione governativa, come anche una visione illuminata e prospettica da parte dei datori di lavoro, non incline a cedere a facili illusioni sulla effettiva competitività di un sistema economico caratterizzato da un sindacato debole (le vicende degli equilibri commerciali di Stati Uniti e Giappone ne sono un esempio lampante).

Da ultimo, e nella stessa direzione, mi preme sottolineare la necessità di sviluppare diffusamente tutte le forme di gestione delle relazioni industriali a livello locale che possono agevolare l'accumulazione e la diffusione delle conoscenze e dell'innovazione, in modo da garantire il passaggio del sistema produttivo ad un sicuro e capillare imbocco della "via alta alla competitività", l'unica percorribile nel nuovo contesto globale.

La trasformazione delle imprese italiane in *learning organisations* richiede l'introduzione di nuovi modelli organizzativi e nuove pratiche partecipative di gestione delle risorse umane, lo sviluppo dell'apprendimento e della diffusione delle conoscenze, nelle varianti sia formali che informali, la diffusione di rapporti di lavoro *high trust-high performance*, la remunerazione delle innovazioni e la revisione dei sistemi professionali a questo fine. Su questi argomenti è necessario che le parti sociali aprano tavoli di confronto e individuino iniziative comuni, come pure che il governo vari misure di incentivazione che possano condurre a risultati consistenti nella direzione del monitoraggio e della disseminazione a tutto il tessuto produttivo dei modelli organizzativi, delle pratiche e degli accordi di eccellenza.

In definitiva, il Protocollo di luglio non è da smantellare ma, anzi, da portare a compimento. La necessità di investire la concertazione del tema della crescita, oltre a quelli del controllo dell'inflazione e dell'ampliamento dell'occupazione (in cui essa ha saputo ben meritare), se nel 1993 poteva essere una prospettiva oggi è ormai un'emergenza. Questo obiettivo richiede, però,

anzitutto una più forte corresponsabilizzazione di tutti gli attori e la recisa smitizzazione della falsa credenza (già fortemente avversata da Adam Smith) che la moderazione salariale sia un bene in sé. E richiede inoltre un processo di rinnovamento e sviluppo del sistema di relazioni industriali, della sua diffusione e della sua cultura, nel territorio come nell'impresa, senza il quale le sfide che attendono la competitività e il dinamismo dell'economia italiana negli anni a venire si presenteranno sempre più insormontabili.

Riferimenti bibliografici

- Baumol W.J. (1967), Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis, in "American Economic Review", Vol. 57, June.
- Birindelli L., D'Aloia G. e Megale A.. (2003), *La politica dei redditi negli anni '90: Potere d'acquisto, contrattazione e produttività in Italia e in Europa*, Ediesse, Roma.
- Brunetta R., Cucchiarelli A., Naddeo P. e Tronti L. (1994), *Politica dei redditi e struttura della contrattazione*, Ediesse-Edizioni Lavoro, Roma.
- Casadio P. (2002), Wage formation in the Italian private sector after the 1992-1993 income policy agreements, paper presentato alla XVII Aiel Conference, Università di Salerno, Salerno (www.dise.unisa.it/AIEL/casadio.pdf).
- Cristini A., Gaj A., Labory S. e Leoni R. (2003), Flat Hierarchical Structure, Bundles of New Work Practices and Firm Performance, in *Rivista Italiana degli Economisti*, n.2.
- Cucchiarelli A. e Tronti L. (1997), Produttività e distribuzione del reddito: equità ed efficienza in un modello a due settori, in M. Biagioli (a cura di), *L'analisi economica delle relazioni industriali. Modelli teorici e studi empirici sull'esperienza italiana*, Aiel/ESI, Napoli.
- De Luca P. e Guelfi A.. (2004), Competitività, retribuzioni e inflazione nell'ultimo decennio, "Note dal C.s.c.", Confindustria, Roma: Numero 04-7, 30 marzo.
- Fondazione Giacomo Brodolini (1997), Sviluppo economico e beni relazionali, in "Economia & lavoro", n. 1-2.
- Istat (2000), *Il valore della lira dal 1861 al 1999*, Collana Informazioni, Roma.
- Istat (2001), Contrattazione di primo livello e potere d'acquisto delle retribuzioni, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2000*, Poligrafico dello Stato, Roma, cap. 4, Approfondimento.
- Istat (2003a), Salari, inflazione e conflitti di lavoro, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2002*, Roma, cap. 3, par. 3.6.
- Istat (2003b), Quadro strutturale e ciclico, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2002*, Roma, cap. 3, par. 3.2.1.
- Istat (2004a), Le retribuzioni nette nei paesi Ocse, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Roma, cap. 4, pp. 252-253.
- Istat (2004b), Il reddito disponibile del settore istituzionale "famiglie", in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Roma, cap. 5, par. 5.2.
- Istat (2004c), Dinamiche dell'occupazione, qualità del lavoro e comportamenti individuali, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Roma, cap. 4.
- Istat (2004d), Crescita dell'occupazione e rallentamento della produttività del lavoro, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Roma, cap. 4, par. 4.3.1.
- Istat (2004e), Il contributo dei fattori produttivi alla crescita economica, in Istat, *Rapporto Annuale. La situazione del Paese nel 2003*, Roma, cap. 3, par. 3.2.2.
- Leoni R. (a cura di) (2004), *Economia dell'innovazione. Disegni organizzativi, pratiche di gestione delle risorse umane e performance d'impresa*, Franco Angeli, Milano, in corso di pubblicazione.
- Mucchetti M. (2003), *Licenziare i padroni?*, Feltrinelli, Milano.
- Oulton N. (2000), Must the growth rate decline? Baumol's unbalanced growth revisited, working paper n.107, Bank of England.
- Pini P. (a cura di) (2004), *Innovazione, relazioni industriali e risultati d'impresa. Un'analisi per il sistema industriale di Reggio Emilia*, Franco Angeli, Milano.
- Sestini R. e Tronti L. (2002), Escaping the stagnancy trap. Unbalanced growth and employment in the services, in Balducci R. e Staffolani S., *Income distribution, growth and employment*, Esi/Aiel, Napoli.

Tarantelli E. (1986), *Economia Politica del Lavoro*, Utet, Torino.

Tronti L. (1992), Distribuzione dei guadagni di produttività e livelli della contrattazione. Una proposta, in "Economia & Lavoro", n. 1.

Tronti L. (1996), La nuova regolazione della retribuzione: aspetti economici ed effetti sulle relazioni industriali, in "Giornale di diritto del lavoro e di relazioni industriali", n. 71, 3.

Tronti L. (1998), Salari, crescita e aggiustamento nelle economie avanzate: quali lezioni per l'Italia?, in AA. VV., *Il Protocollo del luglio 1993. Spunti per un dibattito*, Milano, Aisri/Franco Angeli.

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