

Il paradosso della concertazione

Riccardo Fiorito¹

Università di Siena

1. - Introduzione

Il successo delle politiche di predeterminazione salariale nel ridurre il tasso d'inflazione ha notevolmente accresciuto la quota del salario nominale legata alle variazioni della produttività che era, invece, trascurabile negli anni dell'alta inflazione. Questo risultato costituisce, in un certo senso, un paradosso della concertazione perché il peso ormai dominante degli incrementi di produttività tende a riflettere più le caratteristiche specifiche degli impianti e della forza lavoro impiegata che non il dato comune dell'inflazione attesa.

La premessa che cercherò di giustificare nel corso dell'articolo è che la politica di concertazione avviata in Italia con gli accordi del 1992-1993 sia stata decisiva nel contenere il tasso d'inflazione e nel rendere possibili le politiche di risanamento richieste dal *Trattato di Maastricht*. La politica di predeterminazione salariale non nasce, tuttavia, dal nulla ma ha un diretto antecedente nella predicazione di Ezio Tarantelli ([13], [15])² ed ha una pri-

Avvertenza: i numeri nelle parentesi quadre si riferiscono alla Bibliografia alla fine del testo.

¹ L'autore, Professore Straordinario di Politica Economica, ringrazia Bruno Chiarini per gli utili commenti su una precedente stesura. [Cod. JEL: J3, J5].

² Le pubblicazioni citate sono due raccolte degli scritti di Ezio Tarantelli. La prima TARANTELLI E. [14], include sia lavori accademici che saggi e interventi di politica economica ed è preceduta da una presentazione di Renato Filosa e Guido M. Rey. La seconda TARANTELLI E. [15], preceduta da un ricordo di Franco Mo-

ma applicazione nel decreto governativo del febbraio 1984 cui mancò l'appoggio della CGIL data l'aperta ostilità del PCI a veder cancellato il suo potere di veto: un limbo condiviso che — di fatto — compensava l'esclusione dal governo con una grande influenza, senza responsabilità, su ogni aspetto della vita legislativa.

Nel paragrafo 2 discuterò il ruolo dell'esperimento del 1984 nel ridurre l'inflazione in Italia. In particolare, mostrerò come il contributo della politica di predeterminazione nel 1984 sia stato decisivo nell'innescare il processo di rientro dall'inflazione prima che la riduzione del prezzo del petrolio e la forte svalutazione del dollaro nel 1986 ne amplificassero gli effetti nella seconda metà degli anni '80. Nel paragrafo 3 accennerò alle similarità e differenze con gli accordi del 1992-1993 in cui la politica di predeterminazione diventa anche politica di concertazione. Nel paragrafo 4 mostrerò come sia cambiato nei principali settori produttivi il peso relativo dell'inflazione e della produttività del lavoro rispetto agli incrementi delle retribuzioni nominali. Nel paragrafo finale cercherò di trarre qualche conclusione dai temi discussi in precedenza.

2. - Il rientro dall'inflazione: un po' di storia

All'inizio degli anni '80 l'economia italiana attraversava una fase recessiva accompagnata da un'inflazione superiore al 20%. A ciò non corrispondeva alcun particolare beneficio, considerando il ristagno dell'occupazione e l'aumento del costo del lavoro che

digliani e da un'introduzione di Bruno Chiarini, raccoglie i contributi prevalentemente giornalistici di Tarantelli, molti dei quali legati alla discussione sulle politiche di predeterminazione. Guido M. Rey conclude il volume con una riflessione sull'attualità dell'insegnamento di Tarantelli, i cui contributi all'economia del lavoro sono anche discussi in FIORITO R. [7]. Vi è, infine, il volume postumo *Economia politica del lavoro* (Torino, UTET, 1986) che non poté essere completato e rivisto da Tarantelli ma che fu pubblicato grazie all'aiuto di numerosi collaboratori. Tale volume discende dal precedente manoscritto in inglese (*The Economics of Corporatism*, Roma, Banca d'Italia, 1982) che ha avuto ampia risonanza nella letteratura internazionale (v. per tutti: BRUNO M. - SACHS J. [2]) sebbene non sia mai stato pubblicato.

non proteggeva, peraltro, i salari dall'inflazione. Nel periodo 1981-1983 il PIL reale cresce di appena il 2% in tre anni, mentre il costo del lavoro per unità di prodotto varia nello stesso periodo del 33%. I differenziali d'inflazione rispetto ai G-7 e ai paesi CEE variano dai 10 ai 7 punti percentuali e — dopo l'adesione allo SME — non possono più essere compensati dalle svalutazioni competitive degli anni '70 che avevano impigrito l'economia inducendola ad aggiustamenti fittizi piuttosto che ad aggiustamenti reali basati sulla crescita della produttività.

L'adesione allo SME nel 1979 rappresenta un segno tangibile di un mutato indirizzo di politica economica non solo rispetto alla fase precedente ma anche rispetto all'alternativa di meri annunci di politica monetaria che difficilmente sarebbero stati perseguiti in recessione. Resta, però, il dubbio che si sia fatto troppo affidamento sullo SME come strumento esclusivo per importare credibilità dall'esterno (Giavazzi-Pagano [12]), trattandosi di un accordo di cambio soggetto a numerose deroghe in assenza di adeguate discipline interne.

La prima fase dello SME vede, infatti, un primo riallineamento della lira nel marzo e poi nell'ottobre del 1981 quando la prima svalutazione del franco francese sancisce la fine dell'esperimento Mitterand. All'inizio del 1982 vi fu un riallineamento del franco belga e poi del franco francese e della lira che presenta un nuovo piccolo riallineamento nel marzo 1983 e poi uno maggiore (-6%) nel 1985 che però riguarda — con segno opposto ed intensità minore — molte altre valute. I riallineamenti di cambio nella prima fase dello SME scontavano esplicitamente, nel nostro caso, la presenza di elevati differenziali inflazionistici tra l'Italia e, principalmente, la Germania e non potevano, dunque, farci importare molta credibilità data la situazione critica della contrattazione e della finanza pubblica.

Il fatto che l'inflazione sia rimasta elevata diversi anni dopo l'adesione allo SME mostra — più che la lentezza nella riduzione delle aspettative inflazionistiche (Giavazzi e Giovannini [11]) — la difficoltà di importare credibilità dai soli accordi di cambio o, comunque, dal richiamo a vincoli esterni che non siano accompagnati da obiettivi interni, capiti e condivisi.

Ciò appare chiaramente dal fatto che le aspettative inflazionistiche si riducono solo quando il dibattito sulla politica dei redditi avviato da Tarantelli si concretizza nella politica di predeterminazione dell'inflazione. Tale dibattito venne lungamente preparato (Tarantelli [15]) con una passione civile ed una pazienza pedagogica che cominciava a dare i suoi frutti all'interno del sindacato anche se è proprio questa — a mio avviso — una delle ragioni per cui l'estremismo terrorista decise di troncarsi, a suo modo, la discussione: nel 1982 vi era stato, infatti, un impegno da parte del sindacato ad accettare un tetto salariale del 16% a fronte di contropartite fiscali e tariffarie che garantissero la difesa del salario reale netto. Nel gennaio del 1983 si era profilata, infine, un'intesa con il governo che annunciava obiettivi di inflazione al consumo per il 1983 e 1984 e che differiva dalle proposte di Tarantelli [13] solo nel lasciare immutato il meccanismo di indicizzazione.

L'impossibilità che il governo riscontra nel trovare un accordo sull'attenuazione del meccanismo di scala mobile conduce così al decreto del febbraio 1984 in cui si avvia unilateralmente la politica di predeterminazione salariale. Tale decisione verrà osteggiata dall'opposizione di sinistra nel Parlamento ed anche in un *referendum* abrogativo (1985) che risulterà sconfitto, contribuendo ad isolare dall'elaborazione di politica economica l'intero sindacato ed il principale partito di opposizione.

L'idea fondamentale di Tarantelli non era certo ostile al sindacato alla cui elaborazione aveva da anni contribuito con la creazione di un centro studi (ISEL) proposto a tutte le confederazioni ma accolto alla fine solo dalla CISL³. Tarantelli era, infatti, convinto che senza il concorso del sindacato alla predeterminazione dell'inflazione il grado di restrizione monetaria richiesto per rientrare nel regime inflazionistico dei paesi concorrenti sarebbe stato molto elevato e costoso per l'economia italiana.

³ L'ISEL utilizzava il suo modello econometrico (FIORITO R. [6]; FIORITO R. - TARANTELLI E. [8]) per previsioni e simulazioni di politica economica messe a disposizione del sindacato. Queste ed altre analisi comparivano nella pubblicazione periodica dell'ISEL *Prospettive del mercato del lavoro*.

Anziché indicizzare al passato le retribuzioni garantendo loro una copertura generalmente inferiore all'unità, Tarantelli suggeriva di fissare al futuro il profilo dell'inflazione programmata e delle retribuzioni. Ciò implicava due evidenti vantaggi: *a)* il primo consisteva nell'ottenere una copertura completa — salvo conguagli — delle retribuzioni rispetto all'inflazione programmata; *b)* il secondo consisteva nel rendere possibile un tasso d'inflazione inferiore rispetto a quello che si sarebbe ottenuto con una minore copertura dei salari rispetto all'inflazione passata.

Il tasso prescelto era di fatto vincolato all'inflazione dei principali concorrenti esteri e corrispondeva anche alla determinazione del massimo sentiero di crescita compatibile con l'equilibrio dei conti con l'estero e non presupponeva — come altre terapie presenti nella discussione — la riduzione dei salari reali (Bruno-Sachs [2]).

Per maggiore concretezza, può essere utile confrontare i dati del 1983 e del 1984, in cui il decreto sulla predeterminazione dei salari e delle tariffe pubbliche fu operante: il deflatore del PIL si riduce in un anno di 3 punti e mezzo, mentre l'indice dei prezzi al consumo si riduce di oltre 4 punti percentuali anche perché gli effetti del contenimento delle tariffe (+12%) e dei prezzi amministrati fu prevedibilmente immediato⁴. La riduzione dei prezzi della trasformazione industriale fu più lenta ma fu duratura a causa del meccanismo di trasmissione dai prezzi ai salari e viceversa: due punti circa nel 1984 e poco meno di tre punti nel 1985 in cui il CLUP cessò di decelerare rispetto all'anno precedente.

Contrariamente a quanto dissero commentatori poco informati, la disinflazione in Italia non fu dovuta alle cause "internazionali" cioè alla riduzione del costo delle materie prime che tanto aveva contribuito a innescare i meccanismi inflazionistici del decennio precedente: l'indice delle materie prime della Confindustria mostra, in effetti, una riduzione in dollari nel 1983 ed una sostanziale stasi nel 1984 (+1,3) e 1985 (+5,1%) per ridursi di circa il 30% nel 1986. Tuttavia, la svalutazione della lira rispetto al

⁴ Ciò segna un'importante differenza rispetto alla crescita esorbitante delle tariffe che nel 1983 eccede di ben 6 punti (20,9) l'inflazione al consumo (14,9).

dollaro fu nel 1984 di circa il 15%: ciò comportò un aumento dell'indice delle materie prime in lire e pari al 14% nel 1984 ed al 4% nel 1985 ed è ovvio che è l'indice in lire e non quello in dollari ad influenzare i costi e la loro possibile traslazione sui prezzi.

La riduzione dell'indice delle materie prime in lire avvenne, così, solo nel 1986 (-44%), in cui si sommarono la forte svalutazione del dollaro e quella delle materie prime in dollari. Una tale circostanza certamente contribuì a consolidare la riduzione dei prezzi industriali che era stata di oltre 4 punti percentuali nel biennio precedente, trasmettendola agli altri settori meno aperti alla concorrenza internazionale.

Lo studio di Gressani-Guiso-Visco [10], condotto attraverso la simulazione del modello trimestrale della Banca d'Italia, mostra in effetti che la disinflazione non venne aiutata da ragioni "esterne" ma fu sorretta da ragioni prevalentemente interne, anche se il contributo della predeterminazione è stimato assai scarso: un mezzo punto percentuale di riduzione nei prezzi al consumo nel 1984 ed un punto percentuale nell'anno successivo a fronte di una riduzione effettiva nei prezzi al consumo che fu nel 1984 di oltre 4 punti percentuali e che nello studio in questione rimane sostanzialmente inspiegata, probabilmente perché il contributo della predeterminazione salariale viene valutato solo nei suoi effetti d'impatto o transitori anziché attraverso la modifica del meccanismo di propagazione.

Il parallelo apporto della politica tariffaria è giudicato modesto, anche perché nel 1984 le tariffe non crebbero meno dell'inflazione anche se riequilibrarono notevolmente il dato dell'anno precedente (tav. 1). Ciò, tuttavia, non avvenne per caso, essendo il contenimento delle tariffe e dei prezzi amministrati parte della stessa politica di predeterminazione teorizzata da Tarantelli e fatta propria dai sindacati nei contratti dei 1982. Ciò mi porta anche a concludere che una più fedele valutazione dell'esperimento avrebbe dovuto includere anche l'impatto delle tariffe e dei prezzi amministrati che sarebbe stato certamente più alto — come fu nel 1983 — in assenza di una politica di predeterminazione.

TAV. 1

COMPONENTI DEL PROCESSO DI DISINFLAZIONE IN ITALIA
(var. %)

anni	prezzi al consumo	deflatore PIL	indice materie prime	indice mat. prime in lire	tariffe pubbliche	cambio dollaro/lira	cambio ECU/lira
1981	19,3	19,0	3,2	39,6	23,8	33,0	6,2
1982	16,4	17,2	-2,5	17,7	16,6	18,9	4,8
1983	14,9	15,1	-9,1	2,2	20,9	12,2	2,0
1984	10,6	11,6	1,3	14,2	12,0	15,6	2,3
1985	8,6	9,0	5,1	3,6	9,3	8,7	4,8
1986	6,1	7,8	-29,7	-43,6	8,9	-22,0	1,0

Legenda:

Prezzi e deflatori (ISTAT), Indice materie prime (CONFINDUSTRIA), Cambi (BANCA D'ITALIA). Variazioni positive nei cambi implicano un deprezzamento della lira.

Nella visione di Tarantelli, la politica di concertazione era, infatti, finalizzata a indurre comportamenti cooperativi fra i tre principali *price makers* (imprese, sindacati e governo) presenti nell'economia:

1) le imprese del settore *tradable* che erano già soggette a una concorrenza internazionale che impediva di traslare sui prezzi le variazioni di costo che eccedessero il prezzo in lire dei concorrenti;

2) il sindacato che fissava con i contratti il profilo salariale futuro che altrimenti sarebbe stato determinato in larghissima parte dall'adeguamento all'inflazione passata. Tale adeguamento, pur elevato, era di fatto parziale ed automatico ma contribuiva a rendere persistente l'inflazione e a relegare la contrattazione in un ruolo secondario;

3) il governo che interveniva direttamente sulle tariffe ed i prezzi amministrati e che, inoltre, influenzava i prezzi remunerando i dipendenti secondo il vigente regime di scala mobile. Ciò assumeva particolare rilievo dato il carattere prevalentemente corrente della spesa pubblica, costituita da stipendi, pensioni, spese per interessi e trasferimenti indicizzati, più o meno direttamente, all'inflazione.

Se nemmeno le politiche tariffarie giocarono a favore della disinflazione iniziata nel 1984 è difficile vedere quale fattore possa avere operato tra quelli prevalentemente interni richiamati da Gressani, Guiso e Visco. Rimane certo il ruolo della politica monetaria che non fu però particolarmente restrittiva ma che nell'insieme riuscì a mantenere gli obiettivi di cambio, contenendo l'inflazione importata. Resta però da spiegare perché — in presenza di accordi SME che garantivano alla lira una certa flessibilità — non vi sia stato bisogno di ricorrervi al di là dell'episodio del 1985, visto che in precedenza i riallineamenti erano stati frequenti. Sembra quasi obbligato concludere che la tenuta dei cambi sia stata essa stessa il risultato di una avvenuta disinflazione da costi piuttosto che di una politica monetaria inflessibile di cui non vi è traccia nei dati e nemmeno nella spiegazione dei prezzi nella modellistica *mark-up oriented* della Banca d'Italia.

3. - Gli accordi del 1992-1993

Il mutato atteggiamento della sinistra politica e sindacale contribuì non poco alla sottoscrizione degli *Accordi del luglio 1992* in cui fu abolita l'indicizzazione automatica dei salari e poi del luglio 1993 in cui si riconobbe il ruolo della concertazione preventiva tra le parti sociali rispetto alla manovra di politica economica che rimaneva, comunque, di esclusiva responsabilità del governo. La rinuncia all'indicizzazione fu compensata da una riduzione della durata contrattuale da tre a due anni per quanto riguardava la parte strettamente retributiva. Ciò avvenne per consentire il recupero nella successiva (e più vicina) tornata contrattuale di eventuali perdite di potere d'acquisto, tenendo conto dell'evoluzione delle retribuzioni di fatto e delle ragioni di scambio. Nello stesso tempo la durata della parte normativa dei contratti si estendeva da tre a quattro anni per favorire relazioni industriali più stabili e piani di impresa maggiormente orientati al futuro.

TAV. 2

DALLO SME VERSO L'EURO

anni	deflatore PIL	deflatore PIL in Germania	tassi a breve	tassi a breve in Germania	cambio lira/dollaro (var. %)	cambio lira/marco (var. %)	rapporto <i>deficit</i> /pub- blico/PIL
1991	7,7	3,9	12,2	9,2	3,6	0,8	10,2
1992	4,7	5,6	14,0	9,5	0,7	5,7	9,6
1993	4,4	4,0	10,2	7,3	27,6	20,3	9,6
1994	3,5	2,4	8,5	5,4	2,5	4,6	9,2
1995	5,1	2,2	10,5	4,5	1,1	14,4	7,7
1996	5,2	1,0	8,8	3,3	-5,2	-9,8	6,6

Fonte: OECD, *Economic Outlook* (1999) e *Relazione Banca d'Italia*, anni vari per i tassi di cambio.

Gli accordi del 1992-1993 vennero sottoscritti in una situazione economica e politica drammatica che si tradusse nell'uscita dallo SME a causa delle perduranti difficoltà della finanza pubblica e dell'impressionante crescita del debito (tav. 3). A differenza dei precedenti riallineamenti concordati all'interno dello SME, la lira è soggetta nel corso del 1992 ad attacchi che non trovano origine nel differenziale di prezzo con il paese *leader*, la Germania: l'unificazione tedesca del 1990 si tradusse, infatti, due anni dopo in un'inflazione che eccedeva leggermente quella italiana ma anche in un aumento dei tassi d'interesse che mise in difficoltà le valute più deboli.

L'abbandono dei controlli sui movimenti di capitale si completò in Europa nel 1990 ed in Italia nel 1992, indicando il passaggio alla fase finale dello SME in cui i paesi furono costretti o a fluttuare isolandosi dal *core* europeo o ad attrezzarsi per aderire a una moneta comune che richiedeva condizioni di convergenza più stringenti del solo parametro dell'inflazione. Il disordine fiscale cessò, infatti, di avere un rilievo solo interno perché la nuova fase di costruzione della moneta europea presupponeva una maggiore similarità tra le economie dei paesi che avevano aderito nel febbraio 1992 al *Trattato di Maastricht*, approvato a stragrande maggioranza dal Parlamento italiano nel 1991.

Il rientro dall'inflazione iniziato nel 1984 e consolidatosi alla fine degli anni '80 contribuisce, inoltre, a mettere in luce

un problema di debito pubblico che era assente nella fase precedente non perché i deficit di bilancio fossero meno elevati ma perché la tasso da inflazione contribuiva all'assorbimento dei debiti⁵.

Il fatto che gli accordi del 1993 vennero preparati nel luglio 1992 — ossia nel mezzo della bufera che avrebbe costretto la lira e la sterlina ad abbandonare gli accordi di cambio — non è, però, solo un prodotto dell'emergenza valutaria ma anche del senso di responsabilità sindacale che venne, di fatto, riconosciuto dai più. La riduzione delle riserve che diversi osservatori hanno imputato alla Banca d'Italia come un inutile accanimento nella difesa del cambio, contribuì a mostrare al sindacato che non si intendeva trarre vantaggio dalla svalutazione nel momento in cui anche la CGIL si accingeva a rinunciare allo scudo della scala mobile che aveva così strenuamente difeso in precedenza.

La ripresa dell'inflazione che sarebbe seguita al non sottoscrivere gli accordi del 1993 non solo avrebbe avuto effetti deva-

TAV. 3

DEBITO PUBBLICO E SUE COMPONENTI⁶

anni	debito/ PIL	entrate/ PIL	spesa pubb. corrente/ PIL	costo del debito	deflatore PIL	crescita PIL reale	deficit/ PIL
1965-1969	32,4	29,3	31,1	4,1	3,0	5,5	3,5
1970-1974	39,1	29,0	33,0	5,1	10,9	4,1	6,6
1975-1979	53,8	30,7	34,4	7,6	16,5	3,2	10,1
1980-1984	62,5	36,2	38,4	10,6	16,7	1,6	10,6
1985-1989	87,5	39,8	39,0	9,3	7,2	3,1	11,0
1990-1994	98,0	44,6	41,0	11,1	5,6	1,0	9,9
1995-1998	109,0	46,6	39,1	9,1	3,8	1,6	4,9

Fonte: OECD, *Analytical Database*.

⁵ La tavola 3 mostra in effetti che, nella seconda metà degli anni '80, il rapporto *deficit*/PIL è solo di poco superiore rispetto al precedente decennio di alta inflazione.

⁶ Le entrate fiscali comprendono i contributi sociali. Il costo (medio) del debito è ottenuto dividendo la spesa per interessi per lo *stock* del debito pubblico della PA.

stanti sul già precario quadro politico, economico ed istituzionale dell'epoca ma non avrebbe neppure contribuito a contenere il debito pubblico: non solo per il prevedibile aumento della già elevata spesa per interessi ma anche perché avrebbe segnalato una negligenza verso le politiche di risanamento che si sarebbe tradotta in maggiori *deficit* di bilancio ed in crisi permanenti di cambio. Entrambe le circostanze avrebbero non solo precluso all'Italia l'immediata partecipazione all'unione monetaria europea ma avrebbero prodotto forti aumenti della conflittualità se non anche minacce per la stessa unità nazionale.

Secondo uno studio dedicato all'argomento utilizzando il modello econometrico della Banca d'Italia (Fabiani-Locarno-Oneto-Sestito [4]), gli accordi di politica dei redditi stipulati nel 1992-1993 sono riusciti a contenere l'inflazione di circa 2-3 punti percentuali. Ciò è tanto più notevole in quanto avvenne in presenza di una elevata svalutazione della lira che nel 1993 implicò un aumento del prezzo delle materie prime in lire di circa il 18%. Nel 1995 vi fu, infine, una seconda svalutazione nei confronti del marco ed un aumento del prezzo delle materie prime in dollari che produsse, però, solo un aumento temporaneo dell'inflazione, non più alimentata dalla scala mobile.

Queste valutazioni non implicano naturalmente che le politiche di concertazione avviate nel 1992 e ribadite nel *Patto sull'occupazione* del Dicembre 1998 non abbiano avuto i loro costi, compresa la difficoltà di riformare più rapidamente la sicurezza sociale (Banca d'Italia [1], p. 125) o di ridurre il *deficit* pubblico senza ricorrere prevalentemente ad aumenti d'imposte che hanno contribuito a deprimere la crescita del prodotto e dell'occupazione negli anni '90⁷. La minore inflazione ha, comunque, prodotto anche una graduale ma sistematica riduzione del costo di finanziamento del debito pubblico e ha anche reso visibile la necessità di un risanamento fiscale che non era percepito né imposto dalle circostanze prevalenti negli anni '80.

⁷ A questi andrebbe anche aggiunta la tendenza — emersa negli ultimi tempi — ad ampliare eccessivamente il numero degli interlocutori, quasi a sostituire con la pluralità delle rappresentanze i meccanismi decentrati di mercato.

4. - Salari e produttività

Nella tavola 4 riportiamo per il periodo 1970-1998 e per i due sottoperiodi 1970-1983 e 1984-1998 i tassi di variazione percentuale dei salari, dei prezzi e della produttività per settore. Più precisamente, riportiamo i dati di contabilità nazionale per quanto riguarda le retribuzioni per dipendente ed il costo del lavoro per i principali settori produttivi.

L'inflazione è misurata attraverso il deflatore dei consumi delle famiglie e dal deflatore del valore aggiunto settoriale. I tassi di crescita delle retribuzioni reali e del costo del lavoro in termini reali sono messi a confronto con la crescita della produttività del lavoro, misurata attraverso il valore aggiunto al costo dei fattori e le unità di lavoro *standard* per settore.

La scelta dei sottoperiodi è finalizzata a distinguere tra i periodi di alta e bassa inflazione ed assume il 1984 come lo spartiacque tra i due regimi. I grafici riportati qui appresso permettono, comunque, con un semplice colpo d'occhio di visualizzare l'intero profilo dei dati e di metterne in luce le tendenze più recenti.

L'aspetto comune a tutti i settori è la disinflazione che si applica nel secondo periodo tanto alle misure di salario quanto a quelle di prezzo. La produttività del lavoro presenta — pur tra differenze settoriali — un profilo di crescita che è leggermente minore nella seconda parte in cui vi è generalmente una riduzione nel tasso di crescita dei salari reali⁸.

Una seconda, importante, indicazione riguarda la colonna (8) che si riferisce al peso delle variazioni della produttività rispetto alla variazione totale delle retribuzioni. Come appare immediatamente dal grafico, notiamo anche che nel secondo periodo la quota della produttività aumenta molto notevolmente in tutti i settori: di circa due volte nel settore privato e più ancora in quei comparti come le costruzioni o i servizi destinabili alla vendita tipicamente o tradizionalmente meno esposti alla concorrenza. Al riguardo, va anche notato come la quota di produttività sulla crescita delle retribuzioni nominali sia più elevata nei settori *trada-*

⁸ Queste differenze sono meno accentuate se riferite al costo reale del lavoro.

ble come l'agricoltura e l'industria in senso stretto in cui maggiore è stata la disinflazione e la crescita della produttività.

L'ispezione grafica mostra, infine, che negli anni più recenti le variazioni di produttività è la componente dominante nella crescita dei salari mentre la stessa quota è ovviamente minore o tra-

TAV. 4

TASSI DI VARIAZIONE % DI SALARI,
PREZZI E PRODUTTIVITÀ PER SETTORE

	retribuzioni per dipendente	costo del lavoro per dipendente	deflatore consumi privati	deflatore valore aggiunto	retribuzioni reali	costo del lavoro reale	produt- tività del lavoro	quota produttività
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)=(1)-(3)	(6)=(2)-(4)	(7)	(8)=(7)/(1)
totale								
economia								
70:1-98:3	12,2	12,3	10,3	10,5	1,9	1,8	2,1	0,172
70:1-83:4	18,5	18,4	15,1	15,5	3,4	2,9	2,2	0,119
84:1-98:3	6,7	6,9	6,0	6,1	0,7	0,8	2,0	0,298
settore privato								
70:1-98:3	12,3	12,4	10,3	10,0	2,0	2,4	2,7	0,220
70:1-83:4	18,8	18,9	15,1	15,5	3,7	3,4	3,2	0,170
84:1-98:3	6,6	6,6	6,0	5,2	0,6	1,4	2,3	0,348
agricolt.								
70:1-98:3	13,0	13,2	10,3	8,5	2,7	4,7	3,8	0,292
70:1-83:4	21,5	21,7	15,1	14,2	6,4	7,5	3,8	0,177
84:1-98:3	5,5	5,6	6,0	3,4	-0,5	2,2	3,7	0,673
industria								
70:1-98:3	12,7	12,6	10,3	8,9	2,4	3,7	3,8	0,299
70:1-83:4	19,2	18,7	15,1	14,5	4,1	4,2	3,9	0,203
84:1-98:3	6,9	7,2	6,0	3,9	0,9	3,3	3,7	0,536
costruz.								
70:1-98:3	12,1	12,0	10,3	10,7	1,8	1,3	0,8	0,066
70:1-83:4	18,6	18,7	15,1	16,6	3,5	2,1	0,6	0,032
84:1-98:3	6,4	6,2	6,0	5,4	0,4	0,8	1,0	0,156
servizi								
70:1-98:3	11,5	11,6	10,3	10,8	1,2	0,8	1,1	0,096
70:1-83:4	17,3	17,5	15,1	16,2	2,2	1,3	1,0	0,058
84:1-98:3	6,4	6,3	6,0	6,1	0,4	0,2	1,3	0,203

Legenda:

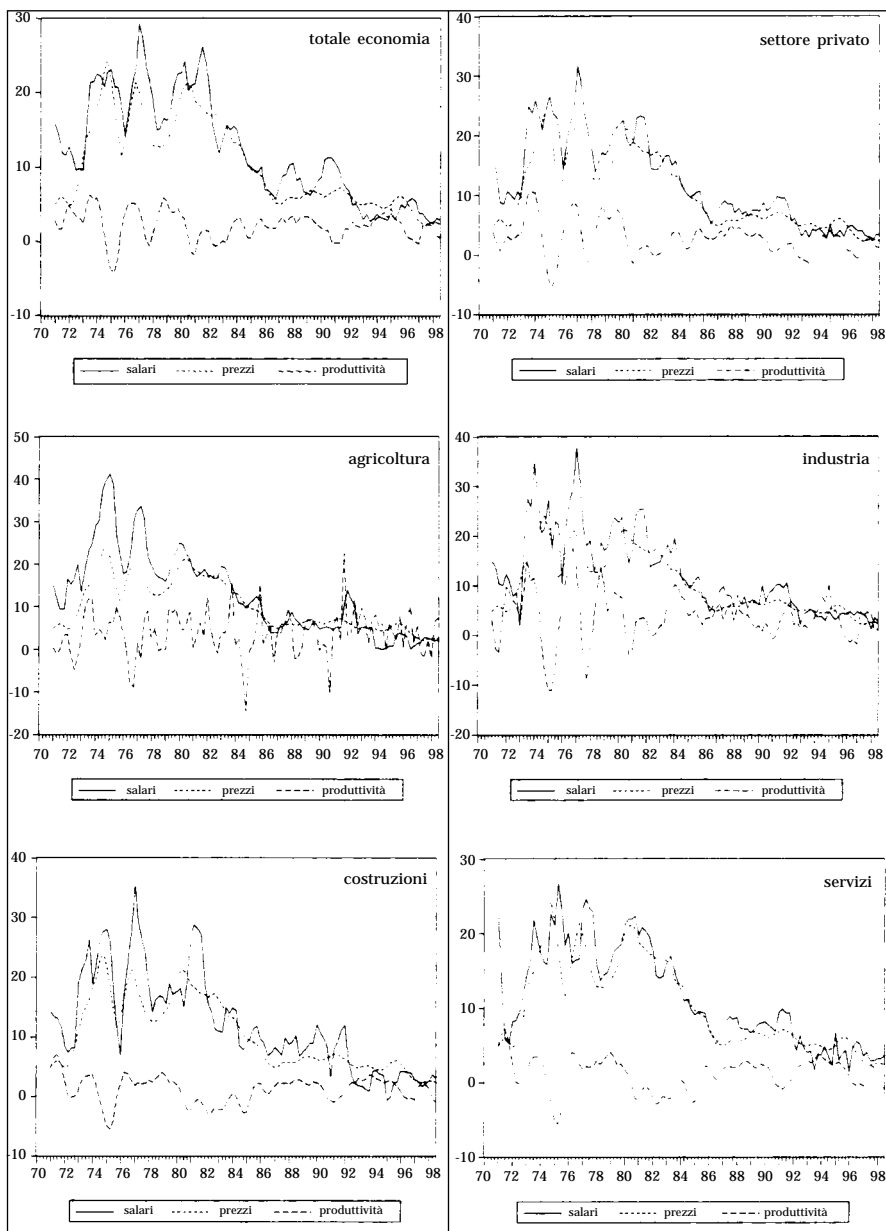
(1) = retribuzione per dipendente;

(2) = costo del lavoro per dipendente;

(3) = deflatore dei consumi delle famiglie;

(4) = deflatore del valore aggiunto al costo dei fattori. Il "settore privato" denota il totale dei beni e servizi destinabili alla vendita. La "industria" denota l'industria in senso stretto. I "servizi" escludono la componente non destinabile alla vendita. I dati sono tassi di variazione annualizzati su fonti di contabilità nazionale (ISTAT, SEC79).

VARIAZIONI % DEI SALARI, PREZZI E PRODUTTIVITÀ PER SETTORE



scurabile negli anni dell'alta inflazione. Ciò implica — concretamente — che un incremento del salario reale del 2% — cui corrisponda, ad esempio, una pari crescita nella produttività del lavoro — può essere compatibile con un'inflazione del 2% o del 18%: a parte ogni altra conseguenza, la differenza fondamentale è che nel primo caso le variazioni della produttività del lavoro contano per la metà della crescita dei salari nominali mentre nel secondo contano solo per un decimo; ed è difficile pensare che ciò non abbia importanza per il sistema di relazioni industriali.

La semplice aritmetica che ne consegue presuppone che i salari siano pagati sulla base delle condizioni della produttività marginale o su varianti che tengano conto del fatto che la contrattazione riguarda da un lato la retribuzione in quanto reddito e dall'altro il costo del lavoro da valutare in termini reali attraverso un deflatore od un prezzo dell'*output* settoriale. Quale che sia il punto di arrivo della contrattazione, è ovvio che la semplice aritmetica utilizzata nella tavola 4 non è compatibile con un approccio *a'* la curva di Phillips che influenzava ancora la conduzione delle politiche economiche sino all'inizio degli anni '80, nonostante il crescente discredito espresso in letteratura sia per note ragioni teoriche che per l'evidente inadeguatezza empirica.

In effetti, una semplice riformulazione dinamica delle condizioni di equilibrio della produttività marginale del lavoro mostra che le stime settoriali del salario sono molto attendibili, come risulta anche dalle valutazioni effettuate con il modello econometrico del Tesoro (Favero-Fiorito-Nucci-Adrini-Ricchi [5]) e dal loro eccellente comportamento in simulazione dinamica. Tali risultati ci autorizzano, quindi, a valutare informalmente le variazioni del salario nominale in termini di quote attribuibili all'inflazione e alla produttività del lavoro e a trarne qualche possibile implicazione di politica economica e contrattuale per l'immediato futuro.

5. - Conclusioni e implicazioni

La concertazione soffre di alterne fortune, essendo a volte difesa da chi un tempo vi si oppose ed attaccata da chi la conside-

ra oggi un risultato acquisito. Ignorare il passato non aiuta a capire il presente ed è per questo che mi è sembrato opportuno ripercorrere con pedanteria le tappe della discussione.

All'inizio degli anni '80 la concertazione fu ampiamente condivisa dal movimento sindacale finché non si inserì nello scontro tra il governo Craxi ed il PCI sul mantenimento del potere di veto che quest'ultimo aveva esercitato — in assenza di più dirette responsabilità — dall'epoca della solidarietà nazionale. La natura politica e non solo rivendicativa della CGIL aveva sempre isolato le posizioni di estremismo salariale. Furono, però, quelle stesse ragioni politiche ad impedirle di accettare il primo esperimento di predeterminazione che poggiava interamente sulle idee sviluppate da Tarantelli, tranne che per la modalità unilaterale — piuttosto che cooperativa — con cui il decreto del 1984 fu attuato.

Diversi anni dopo, in una mutata situazione politica e sotto la spinta di un'emergenza interna e internazionale, gli accordi del 1992-1993 furono siglati con reciproca soddisfazione, anche se non mancarono i dubbi circa il rischio di imporre all'economia *guidelines* incompatibili con la competitività dei mercati.

Queste critiche iniziali sono state in parte superate dalla riconosciuta efficacia della politica di concertazione. In realtà, questa derivava dal fatto che l'inflazione programmata — come aveva sempre sottolineato Tarantelli — non è altro che quella dei nostri concorrenti: da questo punto di vista, *razionali* regole di concertazione non sono altro che impegni a formare aspettative sui prezzi di mercati potenzialmente concorrenziali piuttosto che tentativi di replicare — con esiti altrettanto incerti — i poteri d'interdizione dei vari *price makers*.

I dati della tavola 4 illustrano in modo immediato, tuttavia, quale sia il paradosso della concertazione: la sua efficacia nell'estirpare l'inflazione dalle aspettative degli agenti economici, rende sempre meno necessario il ricorso alla contrattazione centralizzata se questa replica obiettivi di inflazione già fissati in area europea o se non tiene sufficientemente conto delle diversità dei casi aziendali. Ciò discende dal fatto che le variazioni della produttività sono strettamente associate alle caratteristiche specifiche dei settori produttivi, delle singole imprese e della stessa forza la-

voro impiegata. Il dato unificante dell'inflazione programmata rimane sempre un importante *target* di politica economica ma pesa necessariamente di meno una volta che l'inflazione si riduca stabilmente.

Il successo nella riduzione del tasso d'inflazione pone, pertanto, due quesiti: *i)* vi è ancora ragione di ricorrere alla contrattazione centralizzata quando l'inflazione è ormai sotto controllo?; *ii)* cosa impedirà all'inflazione di risalire se l'abbandono della concertazione non farà più da argine a spinte salariali o a *shocks* esterni limitati ad un solo paese?

La prima risposta non può trovarsi nei dati aggregati che abbiamo presentato scomponendo gli incrementi salariali in termini di prezzi e produttività. Gli accordi del 1992-1993 contemplano, in effetti, un secondo livello di contrattazione che riguarda le singole imprese ma che di fatto si applica solo in quei casi (imprese medio-grandi) in cui il sindacato ha un'effettiva rappresentanza.

La riduzione dell'inflazione presenta, inoltre, un secondo problema nella contrattazione centralizzata: se essa demanda ad un successivo livello (Calmfors [3]) la remunerazione delle componenti variabili associate agli incrementi di produttività, vi è anche la necessità di evitare una crescita eccessiva dei salari nominali. La varietà dei casi individuali può difficilmente essere catturata da contratti centrali, basati su deroghe che non possono essere troppo numerose e che non apparirebbero soddisfacenti limitandosi ad aumenti trascurabili.

La risposta alla prima domanda è, quindi, dubitativa e può essere positiva solo se i successivi livelli di contrattazione riguardano — come negli accordi del 1992-1993 — essenzialmente la parte normativa che non dovrebbe, però, ostacolare troppo la flessibilità nell'uso dei fattori se l'occupazione è davvero un obiettivo e non solo uno *slogan* del sindacato.

Se il sindacato rinunciasse a un po' della sua rappresentanza fittizia assicurata da contratti *erga omnes* (Flanagan [9]), potrebbe accrescere la sua rappresentanza effettiva in un contesto di bassa inflazione e di crescita della produttività favorendo la crescita dimensionale delle piccole imprese italiane. Ciò implicherebbe una

disponibilità a rimuovere quelle barriere giuridiche che disincentivano le imprese più piccole ad espandersi nel modo più limpido: assumendo la manodopera richiesta dall'accresciuta scala dei mercati.

La tendenza al declino della sindacalizzazione degli occupati può essere contrastata accrescendo il numero degli stessi ed impedendo anche un dualismo tra lavoratori inamovibili da un lato e precari dall'altro che passa non solo attraverso la dimensione d'impresa ma anche attraverso quella regionale.

Una nuova possibilità di "scambio politico" potrebbe consistere oggi nell'estendere le richieste di flessibilità dal solo mercato del lavoro a quello del prodotto, i cui effetti sulla crescita sembrano empiricamente essere anche maggiori. Agevolare una maggiore crescita renderebbe, inoltre, più probabile che la flessibilità del mercato del lavoro si traduca in un aumento piuttosto che in una riduzione dei posti di lavoro.

La risposta al secondo quesito dipende solo dall'esito di questo possibile scambio che richiede la credibilità di tutte le parti in gioco.

BIBLIOGRAFIA

- [1] BANCA D'ITALIA, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti. Anno 1999*, Roma, mag. 2000.
- [2] BRUNO M. - SACHS J., *The Economics of Worldwide Stagflation*, Harvard, Harvard University Press, 1985.
- [3] CALMFORS L., «Centralization of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance: A Survey», Parigi, OECD Economics Department, *Working Paper*, n. 131, 1993.
- [4] FABINAI S. - LOCARNO A. - ONETO G. - SESTITO P., «Risultati e problemi di un quinquennio di politica dei redditi: una prima valutazione quantitativa», Roma, Banca d'Italia, *Temi di Discussione*, n. 329, mar. 1998.
- [5] FAVERO C. - FIORITO R. - NUCCI F. - PADRINI F. - RICCHI O., *The Italian Treasury Econometric Model (ITEM): An Overview*, Roma, Ministero del Tesoro, mar. 2000.
- [6] FIORITO R., *Mercato del lavoro e politica economica*, Venezia, Marsilio, 1984.
- [7] — —, «Il contributo di Ezio Tarantelli agli studi di economia del lavoro», *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, n. 3-4, 1985, pp. 494-519.
- [8] FIORITO R. - TARANTELLI E., «Caratteristiche, utilizzo e nuove linee di ricerca del modello econometrico dell'ISEL», in BANCA D'ITALIA, *Ricerche quantitative per la politica economica*, vol. I, Roma, 1984, pp. 409-18 (ristampato in: TARANTELLI [14]).
- [9] FLANAGAN R.J., «Macroeconomic Performance and Collective Bargaining: An International Perspective», *Journal of Economic Literature*, set. 1999, pp. 1150-75.
- [10] GRESSANI D. - GUISO L. - VISCO I., «Il rientro dell'inflazione: un'analisi con il modello econometrico della Banca d'Italia», Roma, Banca d'Italia, *Temi di Discussione*, n. 90, lug. 1987.
- [11] GIAVAZZI F. - GIOVANNINI A., *Limiting Exchange Rate Flexibility*, Londra, Mit Press, 1989.
- [12] GIAVAZZI F. - PAGANO M., «The Advantage of Tying One's Hands: EMS Discipline and Central Bank Credibility», *European Economic Review*, n. 32, 1988, pp. 1055-82.
- [13] TARANTELLI E., «La predeterminazione dell'inflazione nei paesi industrializzati e l'accordo sul costo del lavoro del 22 gennaio 1983», *Laboratorio Politico*, gen.-feb. 1983 (ristampato in: TARANTELLI E. [14]).
- [14] — —, *L'utopia dei deboli è la paura dei forti*, Milano, Angeli, 1988.
- [15] — —, *La forza delle idee*, Bari, Laterza, 1995.

