

## LA CRISI DI PRODUTTIVITÀ DELL'ECONOMIA ITALIANA: MODELLO CONTRATTUALE E INCENTIVI AI FATTORI\*

di Leonello Tronti

Da ben prima della crisi l'economia italiana stenta a crescere. La produttività del lavoro media è praticamente ferma dal 2001, e la posizione internazionale dell'Italia ha subito un tracollo unico tra i paesi europei. L'articolo prende spunto dalla "funzione di produttività" di Sylos Labini (1984; 2004), che si basa su due forze fondamentali: l'"effetto Smith" e l'"effetto Ricardo". Questo lavoro si concentra sul secondo, ovvero sul ruolo della crescita del prezzo relativo del lavoro come spinta all'introduzione da parte delle imprese di nuovi macchinari. La caduta del prezzo relativo del lavoro viene spiegata con l'impiego di un modello deterministico, basato sulla legge di Bowley, del funzionamento del sistema negoziale varato con il Protocollo '93. Si dimostra che in condizioni di normale funzionamento dell'economia questo provoca automaticamente una compressione dei redditi da lavoro relativi. Il meccanismo che genera la distorsione della distribuzione del reddito elimina l'incentivo a investire nella riorganizzazione delle imprese. D'altro canto, la rigidità verso il basso dei salari reali fa sì che la distribuzione funzionale possa riequilibrarsi solo nel caso in cui la produttività si arresti o si riduca, così come sta effettivamente accadendo. Dunque, alla caduta del prezzo relativo del lavoro si accompagna l'indebolimento del bene relazionale della convenienza per entrambi i partner sociali a cooperare per la crescita dell'economia. Si dimostra ancora che per riequilibrare il *bias* distributivo e ripristinare l'incentivo alla cooperazione è necessario rafforzare la contrattazione nazionale, collegando anch'essa alla crescita della produttività. Il collegamento può essere praticato anche nel quadro del nuovo modello contrattuale dell'Accordo quadro del 22 gennaio 2009, con un'opportuna qualificazione dell'elemento economico di garanzia.

For many years before the crisis, the Italian economy has been having difficulties in growing. Average labour productivity is almost unchanged since 2001, and Italy's international position has been undergoing a unique downfall among European countries, both in per capita and hourly productivity. The paper builds on Sylos Labini's "productivity function" (1984; 2004), which is based on two fundamental forces: the "Smith effect" and the "Ricardo effect". In this paper the focus is on the second, i.e. the role of the relative price of labour in pushing entrepreneurs to introduce new machinery. The fall in the relative price of labour is explained by the use of a deterministic model, based on the Bowley's law, of the operation of the bargaining system launched by Protocol '93. It is shown that in normal functioning of the economy this automatically brings about a compression of relative wages. The mechanism that generates the bias in income distribution to factors eliminates the incentive to invest in the reorganization of businesses. On the other hand, the downward rigidity of real wages means that the functional distribution can rebalance only in cases where productivity stops or drops, as is actually happening. So, the fall in the relative price of labour is accompanied by a weakening of the relational good of convenience for both the social partners to cooperate in economic growth. It is further demonstrated that, to balance the distribution bias and restore the incentive for cooperation it is necessary to strengthen the national collective agreements, linking them also to productivity growth. This link could be practiced even under the new contractual model of the "Accordo quadro" of 22 January 2009, with an appropriate qualification of the so-called "element of economic security".

Leonello Tronti, ISTAT e Università degli Studi Roma Tre.

\* Si ringrazia sentitamente Patrizia Ordine per i suggerimenti sul confronto tra le logiche del modello di Sylos e del Protocollo '93 offerti in occasione della presentazione di una versione precedente al 49° raduno nazionale della Società italiana degli economisti.

## 1. CRISI DI PRODUTTIVITÀ, MODELLO DI SYLOS LABINI ED “EFFETTO SMITH”

In un lavoro precedente (Tronti, 2009) ho ricordato come l'economia italiana soffra di un grave problema di dinamica da ben prima della crisi finanziaria abbattutasi sul pianeta a seguito della crisi dei mutui *subprime* negli Stati Uniti. Dopo il 1995 il prodotto lordo italiano è cresciuto in media dell'1,4% l'anno, un valore significativamente inferiore a quello dell'Unione Europea a 15 (2,2%), peraltro anch'esso già più modesto del tasso di crescita americano (2,9%). La crescita lenta ha causato con il tempo un notevole impoverimento relativo dell'Italia in rapporto agli altri paesi avanzati. In termini di numero indice, fatto pari a 100 il reddito procapite medio europeo, tra il 1995 e il 2007 l'Italia è regredita di più di 15 punti percentuali. La cattiva performance italiana risalta in modo ancor più netto a confronto con il ridimensionamento molto più contenuto di Germania, Francia e Portogallo, e con il miglioramento delle posizioni relative di Regno Unito, Spagna e Grecia.

Poiché nel periodo l'occupazione è cresciuta in misura notevole (del 15,6%, ovvero di quasi tre milioni e mezzo di occupati), il declino relativo dell'economia non può che essere ascrivito alla bassa crescita della produttività. Infatti, se nel 1995 il prodotto per occupato degli italiani presentava più di 14 punti percentuali di vantaggio rispetto al valore medio dell'Unione, oggi quel vantaggio è del tutto svanito. Se invece del prodotto per occupato consideriamo la produttività oraria (che ovviamente è un indicatore migliore, perché misura la potenza produttiva del lavoro indipendentemente dalla sua durata), la situazione è anche peggiore: nel 1995 la posizione italiana sopravanzava di 5 punti la media europea e nel 2007, dopo un tracollo di 16 punti, non ne superava l'89%. Non diversamente dal reddito procapite, la gravità della caduta risalta a fronte della sua singolarità: l'Italia si ridimensiona pesantemente, mentre gli altri grandi paesi europei mantengono o migliorano la loro posizione.

Questi risultati molto deludenti vanno collocati nel quadro dell'urto congiunto di tre grandi sfide, comuni a tutti i paesi dell'area dell'euro: la diffusione delle nuove tecnologie, l'affacciarsi ai mercati globali di concorrenti nuovi e agguerriti e, infine, l'adozione della moneta unica e la fine con essa della possibilità di guadagnare competitività attraverso la svalutazione della moneta nazionale. Tutte e tre le sfide hanno richiesto alle economie europee – e ancor più all'economia italiana, legata all'esportazione di beni tradizionali e storicamente caratterizzata da tassi di inflazione più elevati – di varare riforme strutturali profonde, intelligenti e tempestive. Ma le riforme in Italia sono state attuate solo parzialmente e con grandi difficoltà, sul piano della correttezza analitica non meno che del consenso.

Per analizzare più approfonditamente le cause della stagnazione e dell'impoverimento relativo dell'economia italiana, adotto come schema interpretativo generale la *productivity function* di Sylos Labini (1984-2004). Si tratta di uno dei contributi di maggior rilievo offerti dall'economista italiano alla comprensione della dinamica economica, particolarmente utile all'analisi qui condotta. A differenza della funzione di produzione standard, il modello di Sylos identifica nella produttività del lavoro la variabile fondamentale dello sviluppo e dello stesso processo economico, e propone una visione ampia del funzionamento dell'economia, che non maschera il ruolo del conflitto distributivo e anzi lo colloca all'interno di un quadro teorico unitario, che attinge al contributo dei grandi economisti classici all'analisi della dinamica economica<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> L'obiettivo del lavoro non è di verificarne una volta ancora la capacità esplicativa, già testata da Sylos varie volte su paesi, settori e serie storiche diverse (si veda il lavoro di Corsi, Guarini, 2007, che riporta complessivamente più di 20 stime pubblicate da Sylos in tempi diversi).

La *productivity function* di Sylos Labini si basa su due forze economiche fondamentali. La principale è quella dell'“effetto Smith”, che consiste nella capacità della dimensione del mercato di sostenere economicamente la divisione e la specializzazione del lavoro: processi che ancora oggi possiamo considerare come forma primaria dell'innovazione. A quell'effetto è stato dedicato un lavoro precedente su questa stessa rivista (Tronti, 2009), e per tale ragione non viene affrontato in questa sede. La seconda forza trainante la crescita della produttività è quella dell'“effetto Ricardo”. Questo si basa sul ruolo della crescita del prezzo relativo del lavoro come fattore endogeno di spinta all'introduzione da parte degli imprenditori di nuovi macchinari, nuove tecnologie e nuove forme di organizzazione. Per Ricardo, la produttività cresce per effetto di un risparmio diretto del coefficiente di lavoro, a sua volta determinato da un aumento del costo relativo del lavoro, ossia da un aumento dei salari rispetto al prezzo delle macchine.

In verità, l'ipotesi che la crescita del prezzo relativo di un fattore spinga gli imprenditori a sviluppare innovazioni tese a ridurre l'impiego di quello stesso fattore è stata messa in dubbio già da Salter (1960), che sostiene che le imprese saranno spinte a cercare di compensare i maggiori costi con miglioramenti di efficienza nell'impiego di qualunque fattore, non necessariamente di quello divenuto più costoso. Ma questo rilievo, che si può dire costituisca il punto di partenza delle teorie del *biased technical change*<sup>2</sup>, non muta la sostanza del legame tra alti salari e produttività. Su questo punto si può dire che Ricardo fornisca un importante approfondimento dell'analisi della dinamica economica (*prosperity*) condotta da Smith con riferimento alle colonie americane (1789, libro IV, cap. VII): retribuzioni reali crescenti non sono soltanto il principale sostegno ai consumi delle famiglie, ma anche un fondamentale elemento di pungolo alle imprese sul terreno dell'innovazione tecnologica e organizzativa<sup>3</sup>. Ricardo inaugura così un lungo filone di teoria della dinamica economica che si sviluppa annoverando autori di orientamento diversissimo, tra cui Marx, Marshall, Keynes, Schumpeter, Hayek e Hicks per giungere, nell'Italia dei nostri giorni, sino a Sylos Labini e Tarantelli.

La discussione sulla direzione assunta dal progresso tecnico a seguito di uno shock nell'offerta di uno dei fattori produttivi ha comunque significativamente contribuito a predisporre il terreno teorico su cui si è affermata, un ventennio dopo, la teoria della crescita endogena. Una traccia di questa influenza diretta è riscontrabile in un recentissimo contributo di Acemoglu (2009), che approfondisce le ipotesi “ricardiane” a suo tempo proposte da Hicks (1932) e Habakkuk (1962), individuando il ruolo fondamentale della qualità delle tecnologie in uso (se complementi o sostituti rispetto al lavoro) ai fini del verificarsi dell'effetto Ricardo. A tecnologie date, se queste sono *labour-saving* l'effetto risulta confermato, mentre se si tratta di tecnologie fortemente *labour-complementary*, l'aumento del prezzo relativo del lavoro può scoraggiare l'avanzamento tecnologico. Nel tempo, perciò, il prezzo dei fattori non influisce soltanto sul livello, ma anche sulla qualità del progresso tecnico, rendendo conveniente l'introduzione di tecnologie complementari o sostitutive rispetto al fattore divenuto più caro.

<sup>2</sup> Si veda Acemoglu (2002) e la bibliografia lì indicata.

<sup>3</sup> Si noti che anche nel quadro del paradigma neoclassico ragioni di ordine microeconomico militano a favore degli alti salari. Si tratta degli effetti di incentivo all'impegno dei lavoratori enunciati dalla teoria dei salari di efficienza (ad esempio, Shapiro, Stiglitz, 1984). Per Ricardo, però, come per Sylos, gli alti salari sono un incentivo diretto per gli imprenditori, che sono spinti a innovare per non perdere i propri guadagni, e influenzano l'efficienza dei lavoratori solo indirettamente.

Vediamo dunque in concreto la *productivity function* di Sylos<sup>4</sup>.

$$(1) \quad \dot{\pi} = a + \underbrace{b\dot{Y}}_{\text{Effetto Smith}} + \underbrace{c(\dot{w} - \dot{p}_{ma})_{-n}}_{\text{Effetto Ricardo}} + \underbrace{d(\dot{ulc} - \dot{p})_{-m}}_{\text{Costo assoluto del lavoro}} + \underbrace{e\dot{I}_{-t}}_{\text{Investimenti progressivi}}$$

La funzione ordina le variabili per importanza da sinistra verso destra e pone la crescita della produttività del lavoro in dipendenza dalla crescita del PIL ( $\dot{Y}$ ) (effetto Smith), dalla differenza tra la crescita del tasso di salario ( $\dot{w}$ ) e quella dei prezzi dei macchinari ( $\dot{p}_{ma}$ ) (effetto Ricardo), con un ritardo temporale, e da altre due variabili<sup>5</sup>. La prima (che possiamo considerare complementare all'effetto Ricardo) è data dalla differenza tra la crescita del costo del lavoro per unità di prodotto (*unit labour cost*,  $\dot{ulc}$ ) e quella dei prezzi ( $\dot{p}$ ), e identifica le variazioni nel "costo assoluto del lavoro". Questa variabile influenza più rapidamente le decisioni di innovazione degli imprenditori: se il costo assoluto del lavoro aumenta, gli imprenditori tenderanno di salvaguardare i propri guadagni riducendo l'occupazione o riorganizzando la produzione per rendere i lavoratori più produttivi.

L'ultima variabile evidenzia (con un minore ritardo rispetto all'effetto Ricardo) il ruolo della crescita degli investimenti ( $\dot{I}$ ). Si tratta, in questo caso, degli investimenti realizzati negli anni precedenti; gli investimenti correnti, infatti, sono troppo recenti per causare effetti produttivi di rilievo, e pertanto svolgono un ruolo economico soltanto dal lato della domanda, in termini di ampliamento del mercato dei beni capitali (effetto Smith). Mentre gli investimenti realizzati in precedenza influenzano sia la capacità produttiva sia la crescita della produttività nel periodo corrente.

## 2. L'EFFETTO RICARDO RIVISITATO: I RISULTATI DEL PROTOCOLLO '93

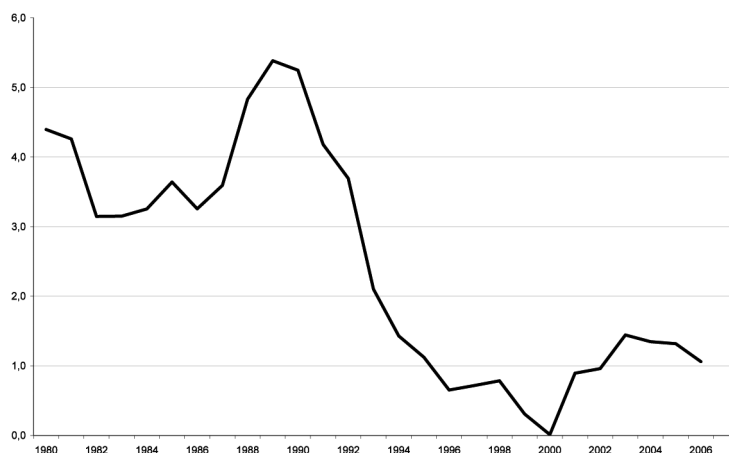
### 2.1. Il modello di "politica dei redditi" di Tarantelli

La FIG. 1 mostra l'andamento del prezzo relativo del lavoro nel quarto di secolo che intercorre tra il 1980 e il 2006. È del tutto evidente la netta caduta di questa grandezza tra il 1991 e il 2000, e la successiva stabilizzazione attorno a un livello decisamente inferiore a quello di partenza. Se negli anni Ottanta il costo del lavoro cresceva mediamente ad un ritmo di 4 punti percentuali superiore al tasso annuo di crescita del prezzo di macchinari e impianti, dopo il 1991 registra un netto rallentamento, che comporta l'annullamento del differenziale nel 2000, e negli anni successivi segna una certa stabilizzazione attorno al valore dell'1,2%.

<sup>4</sup> Ritengo utile ripresentare nel suo insieme la *productivity function* di Sylos Labini a motivo della sua completezza e della visione della dinamica economica che essa rappresenta.

<sup>5</sup> Per una presentazione dettagliata, in termini sia teorici che empirici, della funzione di produttività, con riferimento specifico anche alle formalizzazioni sperimentate da Sylos in tempi diversi, rimando ancora a Corsi e Guarini (2007). Qui, a titolo di chiarimento delle verifiche empiriche condotte da Sylos, basti notare che la variabile principale (crescita del PIL) è sempre utilizzata a prezzi correnti, che il costo del lavoro relativo ("effetto Ricardo") viene considerato con un ritardo di due, tre o quattro anni, il costo assoluto con un ritardo di un anno e gli investimenti a prezzi correnti con un ritardo di due anni.

Figura 1. L'“effetto Ricardo”: prezzo relativo del lavoro – Anni 1980-2006 (differenze tra i tassi di variazione annui del reddito da lavoro dipendente per equivalente e tempo pieno e il deflatore degli investimenti in macchinari e impianti; medie mobili di 5 termini centrate)



Fonte: ISTAT, Conti nazionali.

Le cause della caduta del prezzo relativo del lavoro e quindi, in accordo con l'effetto Ricardo, il suo impatto depressivo sulla crescita della produttività, possono essere meglio compresi se li si colloca nella prospettiva dell'esperienza storica italiana di regolazione della dinamica salariale<sup>6</sup>. A questo fine, è indispensabile assumere come punto di partenza gli esperimenti di politica dei redditi degli anni Ottanta, finalizzati al rientro da un'inflazione che aveva superato il 20% l'anno, attraverso la fissazione concertata, tra governo e parti sociali, di un target annuale di crescita dei prezzi. In coerenza con questo comune obiettivo di inflazione, il governo doveva regolare la manovra dei prezzi amministrati, delle tariffe e del fisco, la banca centrale doveva determinare l'offerta di moneta, gli imprenditori le politiche di prezzo di beni e servizi e i sindacati l'evoluzione degli scatti della cosiddetta “scala mobile” (il meccanismo di adeguamento automatico delle retribuzioni tabellari all'inflazione).

Quegli esperimenti possono essere ben sintetizzati dalla proposta di Ezio Tarantelli, che ne fu il propugnatore più attivo e tenace, fino al sacrificio della vita stessa. La proposta di Tarantelli può essere sintetizzata nei seguenti quattro capisaldi (Tarantelli, 1995).

1. Il progetto di “politica dei redditi” (più propriamente, di politica dei prezzi) concertata identifica, in primo luogo, la stabilità dei prezzi come un *bene pubblico*, non producibile da un unico agente ma frutto, invece, da un lato del comportamento cooperativo (e concertato) dei grandi attori dell'arena della relazioni industriali (governo e partner sociali) e della banca centrale, dall'altro delle aspettative dei singoli agenti, orientate dall'annuncio dell'obiettivo comune e dalla credibilità dell'impegno a rispettarlo.
2. La stabilità delle quote distributive dei salari e dei profitti nel reddito (la cosiddetta “legge di Bowley”) viene considerata come *regola aurea della politica dei redditi* perché, in

<sup>6</sup> Entro di essa si colloca, parallelamente, anche il netto declino del “costo assoluto del lavoro” (si veda oltre il PAR. 4).

parità di altre condizioni<sup>7</sup>, essa consente la massima crescita salariale (e, quindi, la massima crescita della domanda interna) compatibile con l'assenza di pressioni sul saggio di profitto e, quindi, sui prezzi interni. Si tratta di un punto cruciale. Nel 1927, a seguito dei suoi studi sui redditi in Gran Bretagna (Bowley, Stamp, 1927), Arthur Bowley suggerì l'ipotesi della costanza nel tempo della quota del lavoro nel reddito, principio divenuto in seguito noto come "legge di Bowley". La distribuzione funzionale del reddito viene ad occupare un ruolo preminente nell'ambito della teoria economica con il contributo degli economisti post-keynesiani, che la considerano come dipendente dal tasso di crescita del prodotto. Date le diverse propensioni al risparmio dei lavoratori e degli imprenditori, la manovra della distribuzione funzionale del reddito è lo strumento che consente di portare i risparmi ad eguagliare gli investimenti necessari per conseguire il pieno impiego o il tasso di crescita del prodotto desiderato. Di qui l'importanza cruciale della "politica dei redditi". Nel breve periodo, un incremento del tasso di crescita dell'economia non compensato dalla dinamica salariale comporta uno spostamento della distribuzione a favore dei redditi da capitale. Viene così fornita un'interpretazione delle variazioni di breve periodo della distribuzione funzionale dei redditi, accompagnata dalla previsione di una costanza delle quote di reddito nel lungo periodo (legge di Bowley). Per Kaldor (1957) la stabilità nel tempo della distribuzione funzionale del reddito deriva dalla costanza del saggio di profitto, e dalla coincidenza del tasso di crescita del rapporto capitale-lavoro con quello della produttività del lavoro (che, prescrittivamente, consente un sentiero di *balanced growth*<sup>8</sup>). L'ipotesi di stabilità (come vedremo analiticamente più avanti) comporta come corollario che i salari reali crescano nella stessa misura della produttività del lavoro: questo non per un implicito (quanto insostenibile) giudizio morale che attribuisca ai lavoratori il ruolo di "veri" autori della crescita della produttività, ma per evidenti considerazioni di carattere macroeconomico, legate alla crescita dell'economia e all'equilibrio nei consumi.

3. Il terzo aspetto, in cui si concentra forse il contributo più rilevante di Tarantelli all'analisi macroeconomica del rapporto tra salari e prezzi, è quello della cosiddetta *politica salariale d'anticipo*. L'unica possibilità di spezzare la spirale perversa prezzi-salari-prezzi senza comprimere i salari o i profitti consiste nell'interrompere la trasmissione al presente dell'inflazione passata (quale era assicurata all'epoca, in Italia, dall'istituto della "scala mobile" – e in molti paesi industriali da altri, consimili meccanismi di adeguamento automatico delle retribuzioni all'inflazione pregressa). La catena viene spezzata programmando in anticipo incrementi retributivi in linea con l'inflazione attesa, invece di recuperare nel periodo corrente il potere d'acquisto perduto in passato. Per vincere le resistenze dei lavoratori ad accettare una condizione di "certo" (il raffreddamento della scala mobile) "per l'incerto" (i comportamenti degli altri contraenti, e in particolare delle imprese), il disegno del patto prevede una clausola di salvaguardia, che pone in capo alle imprese l'onere di restituire *ex post* ai salari l'eventuale scostamento tra inflazione attesa e inflazione effettiva.

4. Infine, la scelta di governare il movimento dei prezzi attraverso il raffreddamento della scala mobile e il suo allineamento con gli obiettivi di aumento delle retribuzioni di base concertati e coerenti con i comportamenti degli altri attori (governo, imprese e banca centrale), in un regime di fattiva collaborazione tra i partner sociali e il governo e di reciproca sorveglianza sul rispetto del patto, viene proposta in alternativa alla ricetta monetarista di

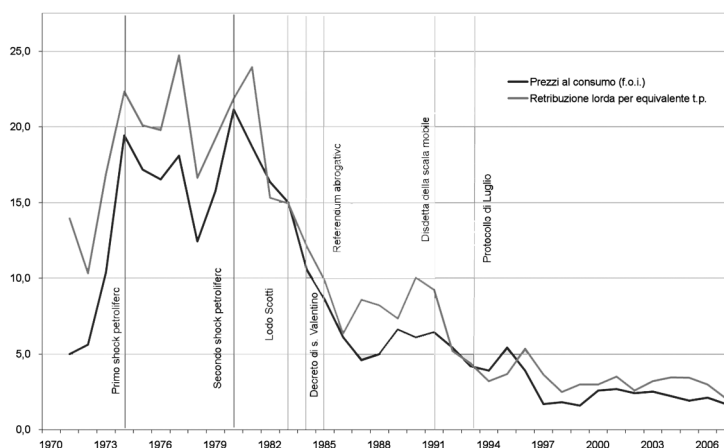
<sup>7</sup> Tra le quali la piena occupazione.

<sup>8</sup> Sull'abbandono del sentiero di crescita bilanciata da parte dell'economia italiana come elemento di fondo della crisi di dinamica, cfr. Piacentini e Prezioso (2007).



una violenta restrizione dell'offerta di moneta attuata unilateralmente da parte della banca centrale perché *paretianamente preferibile*, in quanto priva delle conseguenze sociali negative (fallimenti, disoccupazione) che accompagnano un arresto dell'attività economica dal lato dell'offerta di moneta.

Figura 2. Inflazione e retribuzioni: gli accordi del 1982-84, il referendum sulla scala mobile e gli accordi di luglio 1992 e 1993 – Anni 1970-2007 (retribuzioni di fatto; tassi annui di variazione percentuale)



Fonte: ISTAT, Prezzi al consumo e Conti nazionali.

La FIG. 2, che presenta le dinamiche parallele dell'inflazione e delle retribuzioni di fatto, evidenzia le diverse fasi della storia della riforma del meccanismo di negoziazione delle retribuzioni in Italia dal 1970 ad oggi. La figura mostra gli effetti esplosivi su prezzi e salari dei due shock petroliferi del 1973-74 e del 1979-80 e consente di apprezzare sia la fase di raffreddamento in cui ebbero un ruolo rilevante gli esperimenti di politica dei prezzi concertata varati per iniziativa di Tarantelli negli anni 1983-84 (il "lodo Scotti" e il "decreto di San Valentino"), sia il successivo referendum abrogativo dei punti di scala mobile "congelati" a causa del decreto. Il referendum, preceduto dall'assassinio di Tarantelli, nonostante il clima di forte tensione sociale vide la netta affermazione della linea della predeterminazione.

Ad esso seguì, nel 1986, un (inefficace) tentativo di riforma della scala mobile e quindi, nel 1991, la disdetta da parte datoriale dell'accordo interconfederale che nel 1945 aveva istituito l'"indennità di contingenza". La scala mobile venne quindi abolita con l'accordo trilaterale del luglio 1992, in cambio del riconoscimento da parte del governo Amato della salvaguardia del potere d'acquisto delle retribuzioni come obiettivo prioritario della politica economica e della promessa della predisposizione, a breve termine, di un nuovo modello concertato di determinazione della dinamica salariale. Questo venne effettivamente varato l'anno successivo, sotto il governo Ciampi, attraverso il patto sociale sancito dal Protocollo del luglio 1993.

## 2.2. Il Protocollo '93

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

L'ipotesi principale che avanzo per spiegare la caduta del prezzo relativo del lavoro illustrata dalla FIG. 1<sup>9</sup> è che il modello contrattuale varato con il Protocollo '93 renda improbabile l'invarianza della distribuzione funzionale del reddito, violando la legge di Bowley – che costituiva invece uno dei pilastri della proposta di politica dei prezzi (e dei redditi) di Tarantelli (punto 2 più sopra); e che, in normali condizioni di funzionamento dell'economia, esso favorisca automaticamente la quota del capitale nel reddito. Qualora confermata, questa caratteristica del modello si rivelerebbe cruciale per la spiegazione del modesto impegno posto dalle imprese nell'ammodernamento del sistema produttivo (si veda oltre PAR. 6), in quanto indebolirebbe o annullerebbe addirittura la possibilità per il governo e il sindacato di chiedere ai datori di lavoro adeguate contropartite, ad esempio in termini di investimenti, formazione, fisco, innovazione organizzativa ecc., per la modifica della distribuzione del reddito a loro favore.

Connessa alla prima c'è una seconda ipotesi. In sintesi, gli obiettivi fondamentali che si proponevano gli estensori del Protocollo erano: *a*) il controllo dell'inflazione, con particolare riferimento alla componente importata in conseguenza della svalutazione competitiva della lira operata a settembre del 1992 per consentire l'aggancio all'euro; *b*) la ripresa dell'occupazione, in un periodo in cui il mercato del lavoro italiano subiva la più forte crisi occupazionale dal dopoguerra; *c*) lo stimolo alla crescita e alla competitività delle imprese attraverso la diffusione della contrattazione decentrata e la flessibilizzazione delle retribuzioni, misure mirate entrambe a favorire la crescita della produttività. Ora, se si può riconoscere senza difficoltà il mezzo miracolo ottenuto sul fronte dell'inflazione nel periodo di aggancio all'euro, nonostante lo shock del drammatico aggiustamento del cambio, e se, analogamente, non si può non apprezzare il ruolo fondamentale giocato dalla moderazione salariale nella straordinaria ripresa dell'occupazione dal 1995 in poi (sostenuta dai provvedimenti di flessibilizzazione delle forme di impiego del 1997 e del 2003), bisognerebbe però essere ciechi per negare che il terzo obiettivo è stato completamente mancato (Tronti, 2006)<sup>10</sup>. Malgrado la breve stagione di fioritura tra il 1995 e il 1998, la contrattazione

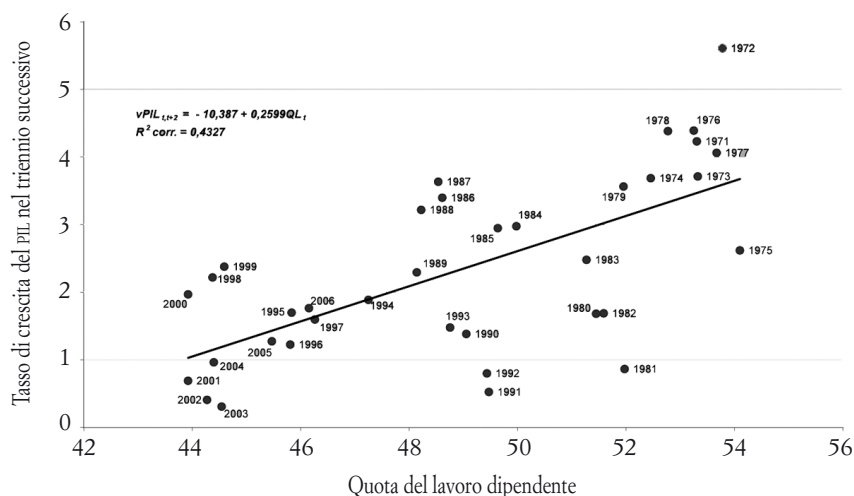
<sup>9</sup> Come pure quella del costo assoluto del lavoro, come si vede più chiaramente nel prosieguo.

<sup>10</sup> In realtà, il Protocollo stesso prevedeva la sua revisione dopo cinque anni di applicazione. Ai fini della revisione, nel 1997 venne istituita dal governo Prodi una commissione di esperti presieduta da Gino Giugni, la quale propose alcune modifiche e una più completa sistemazione dei principi alla base del Protocollo nel quadro delle istituzioni di regolazione del sistema delle relazioni industriali italiano. La proposta Giugni, però, non riuscì mai ad ottenere il necessario consenso per tradursi in una revisione del modello negoziale, che è quindi rimasto in vigore immutato sino al 22 gennaio del 2009, quando il governo Berlusconi, tutti i datori di lavoro e tutte le organizzazioni sindacali ad eccezione della CGIL hanno sottoscritto l'Accordo quadro per la riforma degli assetti contrattuali (si veda oltre PAR. 7).



decentrata non si è affatto diffusa e le retribuzioni non si sono flessibilizzate, al punto che nel 2008 nell'insieme dell'economia la quota della massa salariale non definita dalla contrattazione nazionale era ancora inferiore al 15%. E infine, cosa ancor più grave, la riforma del modello contrattuale non ha comportato in alcun modo un'accelerazione della produttività e della crescita economica, ma al contrario un netto rallentamento, in evidente controtendenza con quanto accadeva negli altri paesi europei. Dunque la seconda ipotesi è che, nonostante il trasferimento di risorse dal lavoro al capitale, nelle condizioni strutturali dell'economia italiana<sup>11</sup>, l'aumento della quota del capitale non abbia comportato alcuna accelerazione, ma invece un rallentamento della crescita economica. Questo fatto stilizzato trova una conferma intuitiva nell'evidenza esposta dalla FIG. 3.

Figura 3. Relazione tra livello della quota del lavoro dipendente nel reddito nell'anno  $t$  e crescita media del PIL nel triennio  $t\_t + 2$  – Anni 1971-2007



Fonte: ISTAT, Conti nazionali.

La figura mostra l'esistenza di una relazione positiva di lungo termine – certamente debole e non univoca, ma di entità ben superiore a quanto ipotizzabile *ex ante* – tra il livello della quota del lavoro dipendente nell'anno  $t$  e il tasso di crescita medio del prodotto lordo nel triennio  $t\_t + 2$ . Sulla base di questa relazione (che ovviamente non è sufficiente alla predizione) si potrebbe predire che per riportare il tasso di crescita dell'economia al 3% l'anno sarebbe necessario accrescere le retribuzioni (e ridurre gli altri redditi) di più di 6 punti di PIL, ovvero, a prezzi del 2008, di circa 95 miliardi di euro.

### 3. PROTOCOLLO '93 E LEGGE DI BOWLEY: UN MODELLO DETERMINISTICO

Per mettere alla prova le ipotesi avanzate analizzo in dettaglio il meccanismo previsto dal Protocollo '93 attraverso una formalizzazione matematica (per un primo sviluppo, cfr.

<sup>11</sup> Esaminate in dettaglio in Tronti (2009).

Tronti, 2007). Siano  $w$  il salario di fatto,  $N_D$  l'occupazione dipendente,  $Q$  il reddito reale totale e  $p$  i prezzi; la quota del lavoro dipendente nel reddito ( $S_L$ ) può essere definita nel modo seguente:

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

Dalla (1), moltiplicando e dividendo per l'occupazione totale  $N_T$ , e sostituendo il reddito per occupato con la produttività del lavoro  $\pi$ , si ottiene:

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

dove  $n_D$  indica l'incidenza del lavoro dipendente sull'occupazione totale.

La formula (1.1) consente di ottenere facilmente la nota condizione che assicura l'invarianza della quota del lavoro dipendente (o legge di Bowley):

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

La formula (2)<sup>12</sup>, in cui il punto soprascritto indica variazioni percentuali, chiarisce che la legge di Bowley si verifica solo se la crescita del salario reale eguaglia quella della produttività del lavoro, al netto della variazione dell'incidenza dell'occupazione dipendente sul totale.

Il modello contrattuale del Protocollo '93, tuttavia, può consentire il rispetto della legge di Bowley solo se la dinamica salariale di secondo livello soddisfa alcuni vincoli assai stringenti. Vediamo perché.

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

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

dove  $\alpha$  è l'incidenza del primo livello sulla retribuzione totale.

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

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

Come si vede immediatamente, la condizione descritta dalla (4)<sup>13</sup> indica che, per rispettare la legge di Bowley, la retribuzione decentrata dovrebbe crescere, in termini reali, secondo il moltiplicatore  $\beta^*$  del tasso di crescita della produttività del lavoro. Il moltiplicatore è maggiore di uno e tanto più grande quanto maggiore è l'incidenza della retribuzione di primo livello sul totale. Nell'insieme dell'economia italiana, sulla base delle differenze

<sup>12</sup> Nel lato destro dell'equazione riferita alla crescita delle retribuzioni è omissso il termine di interazione delle tre variabili, di entità generalmente trascurabile.

<sup>13</sup> Per semplicità, la formula non tiene conto della variazione dell'incidenza dell'occupazione dipendente sul totale, che si può assumere costante nel breve periodo.

di livello tra retribuzioni di fatto e retribuzioni contrattuali, si può stimare che, data la scarsa diffusione della contrattazione di secondo livello,  $\beta^*$  abbia un valore medio elevato, superiore a 6,6.

Dunque il modello del Protocollo '93, poiché prevedeva che le retribuzioni di base fissate dai contratti nazionali restassero ancorate *per sempre* al loro potere d'acquisto del 1993, per rispettare la legge di Bowley richiedeva anche, implicitamente, che la contrattazione decentrata si facesse carico di un ruolo economico di grande importanza, consistente nell'eguagliare la crescita del potere d'acquisto delle retribuzioni di fatto (comprensiva di primo e secondo livello) a quella della produttività del lavoro. Inoltre, l'incidenza della retribuzione decentrata sarebbe dovuta crescere nel tempo sino a diventare la principale voce retributiva, dato che l'unica situazione in cui essa poteva ridursi era quando la produttività del lavoro registrava una caduta superiore alla crescita dei prezzi  $\dot{\pi} < 0 \Leftrightarrow \dot{w}_2^* < \dot{p} \Leftrightarrow \dot{w}_2^* < \dot{w}_1 = \dot{p}$ .

In sintesi, l'analisi formale del modello contrattuale del Protocollo '93 dimostra che, in quel quadro normativo, l'obiettivo di flessibilizzare le retribuzioni e rafforzare il legame tra produttività e retribuzioni a livello locale sarebbe stato tanto più facile da raggiungere quanto più il sistema delle relazioni industriali fosse riuscito a rispettare la legge di Bowley. In altri termini, il Protocollo '93 avrebbe potuto conseguire anche il terzo obiettivo solo se il sistema delle relazioni industriali fosse riuscito a realizzare uno straordinario sviluppo e potenziamento della contrattazione decentrata. Ma poiché non era possibile prevedere l'estensione della contrattazione di secondo livello a tutti i dipendenti<sup>14</sup>, né la distribuzione alle retribuzioni di risorse tali da eguagliare la crescita dei salari reali a quella della produttività, è di immediata evidenza che il conseguimento del terzo obiettivo era assai poco probabile e con esso la tenuta della distribuzione funzionale. Tant'è che dopo 15 anni di applicazione del Protocollo, la contrattazione decentrata copre ancora meno del 30% dei dipendenti<sup>15</sup> e la quota della retribuzioni non governata dai contratti nazionali non supera il 15%, mentre l'incidenza delle retribuzioni lorde sul reddito è caduta dal 35,7% del periodo 1981-91 al 32,9% del 1992-2008, per non parlare della performance dinamica dell'economia, descritta nel PAR. 1 che, come abbiamo visto, è strettamente determinata dalla dinamica della produttività.

### 3.1. Effetto combinato dei livelli negoziali sulla distribuzione funzionale del reddito

Per portare a termine l'analisi del funzionamento del Protocollo '93 e dei suoi effetti sulla distribuzione del reddito ai fattori possiamo quindi introdurre nel modello il parametro  $\gamma$ , che sintetizza la diffusione della contrattazione decentrata e la sua intensità, ovvero l'*efficacia del secondo livello contrattuale*. Il parametro è definito dal rapporto tra il valore effettivo del moltiplicatore della produttività attivato dalla retribuzione reale di secondo livello e il valore necessario ad assicurare il rispetto della legge di Bowley:

$$\gamma = \frac{\beta}{\beta^*} \quad (5)$$

<sup>14</sup> Nel sistema produttivo italiano, caratterizzato da un gran numero di piccole e piccolissime imprese che è difficile coprire con contratti integrativi, le due condizioni appaiono improbabili. Peraltro, anche tra le imprese medie e grandi si presentano notevoli differenze per settore e territorio con riferimento alla sindacalizzazione e alla presenza di contrattazione decentrata.

<sup>15</sup> A verifica della robustezza di questa conclusione si consideri che, anche nei paesi anglosassoni nei quali la contrattazione decentrata è la forma contrattuale collettiva prevalente o addirittura esclusiva, la quota di lavoratori coperta da contrattazione collettiva non eccede mai il 40-45% del totale.

dove  $\beta = (\dot{w}_2 - \dot{p}) / \dot{\pi}$

Il rapporto  $\gamma$  raggiunge l'unità quando il secondo livello contrattuale risulta abbastanza efficace da soddisfare la condizione di invarianza enunciata dall'equazione (4).

Poiché il testo del Protocollo '93 pone l'aumento della retribuzione reale in dipendenza dal conseguimento di obiettivi di crescita della produttività, possiamo identificare il legame che questa istituzione instaura tra la crescita della produttività e il movimento della distribuzione del reddito ai fattori sulla base del valore di  $\gamma$ :

$$\begin{cases} \dot{\pi} > 0 \\ \dot{\pi} \approx 0 \end{cases} \begin{cases} e & \gamma < 1 \Rightarrow \dot{S}_L < 0 \\ e & \gamma = 1 \Rightarrow \dot{S}_L = 0 \\ e & \gamma > 1 \Rightarrow \dot{S}_L < 0 \end{cases} \quad (6)$$

Il contenuto delle relazioni indicate dalla (6) è esplicitato dalla TAB. 1. In condizioni di normale funzionamento dell'economia, la produttività del lavoro presenta un andamento positivo. Tuttavia, se l'efficacia della contrattazione di secondo livello è debole, il modello contrattuale tende a violare automaticamente la legge di Bowley a favore dei redditi non salariali. L'unica situazione in cui le quote dei fattori possono rimanere costanti in presenza di aumenti di produttività è quando la contrattazione decentrata è forte e il parametro  $\gamma$  raggiunge l'unità: una situazione poco probabile.

Ma l'esito davvero perverso del modello negoziale (che, in considerazione della perdita di benessere potenziale dei lavoratori e delle famiglie, avrebbe fatto parlare Tarantelli di uno "scambio politico masochistico"; cfr. Tarantelli, 1995) è che la distorsione automatica a favore della quota del capitale si può riequilibrare solo quando la produttività del lavoro rallenta o diminuisce.

Tabella 1. Protocollo '93: effetto combinato dei due livelli negoziali sulla quota del lavoro nel reddito

Casi possibili	Contrattazione nazionale (primo livello)	Produttività del lavoro	Contrattazione decentrata (secondo livello)	Quota del lavoro nel reddito
Caso 1: Normale	Mantiene il potere d'acquisto delle retribuzioni di base	Cresce	Non disponibile a tutti i dipendenti e/o non in grado di eguagliare la crescita delle retribuzioni reali con quella della produttività	⇒ Si riduce
Caso 2: Non molto probabile	Mantiene il potere d'acquisto delle retribuzioni di base	Cresce	Disponibile a tutti i dipendenti e/o di importo tale da eguagliare la crescita delle retribuzioni reali con quella della produttività	⇒ Rimane stabile
Caso 3: Improbabile	Mantiene il potere d'acquisto delle retribuzioni di base	Si ferma o si riduce	Si ferma o distribuisce ai salari aumenti maggiori della crescita della produttività	⇒ Cresce

Formalmente, i casi in cui la quota del lavoro può crescere sono tre: *a*) quando la crescita della produttività è solo leggermente positiva e  $\gamma > 1$  per la modesta entità delle risorse in campo e le frizioni nella contrattazione decentrata; *b*) quando la produttività si arresta e  $\dot{w}_2 > \dot{p}$ ; *c*) quando la produttività si contrae e  $\beta$  diventa negativo, sicché il suo prodotto con  $\dot{\pi}$  è positivo, e di nuovo  $\dot{w}_2 > \dot{p}$ .

In sintesi, quando l'economia funzionava normalmente, il Protocollo comprimeva automaticamente la quota del lavoro dipendente mentre, per converso, affidava paradossalmente il ristabilimento delle relatività distributive a una situazione di grave crisi dell'economia: a un arresto o a una caduta della produttività del lavoro, ovvero a un fenomeno che, se si esclude l'attuale fase di crisi, nel quarto di secolo tra il 1970 e il 1996, si è verificato soltanto tre volte<sup>16</sup>. L'analisi formale del Protocollo '93 indica che eravamo di fronte ad un gioco in cui il conflitto distributivo tra i partner sociali si trasferiva sulla crescita della produttività, e dunque sulla dinamica economica. È possibile che non si trattasse di un gioco strettamente a somma zero, ma si trattava certamente di un gioco che spingeva l'economia alla stagnazione.

Nello sforzo di favorire il governo dell'inflazione e la ripresa dell'occupazione nella prospettiva dell'aggancio all'euro, l'Italia si era data un meccanismo istituzionale perverso, che per anni ha dissipato quello che è probabilmente il *bene relazionale fondamentale*<sup>17</sup> dell'economia: la costanza della distribuzione del reddito ai fattori, ovvero il meccanismo economico che premia equamente l'impegno comune dei partner sociali per la crescita della produttività e del reddito. Questo esito paradossale, in evidente contrasto con le intenzioni dei promotori del Protocollo, poteva forse essere evitato se il meccanismo fosse stato riformato all'indomani dell'avvenuto assorbimento dello shock inflazionistico causato dalla svalutazione della lira del 1992-93, come del resto prevedeva il Protocollo stesso. Ma così non è stato.

#### 4. VERIFICA DEL MODELLO

L'analisi formale condotta nel paragrafo precedente con la costruzione di un modello deterministico del Protocollo '93 consente di notare come quel sistema negoziale sia stato concepito nell'ambito di un quadro teorico che prevede meccanismi di trasmissione degli incentivi in direzione esattamente opposta a quella indicata dalla funzione di produttività di Sylos Labini. Nel modello contrattuale del '93, infatti, è la crescita della produttività del lavoro a determinare la dinamica delle retribuzioni e quindi, attraverso l'efficacia del sistema della contrattazione locale, la distribuzione funzionale del reddito. Nel modello di Sylos, invece, sono due variabili retributive, il prezzo relativo del lavoro e il suo costo assoluto, a determinare, con qualche ritardo temporale, la crescita della produttività.

Pertanto, il Protocollo '93 identifica il salario come una variabile eminentemente distributiva e pone la distribuzione come momento conseguente alla produzione: la realizzazio-

<sup>16</sup> Per la precisione, nel 1975 (-1,3%), nel 1982 (-0,3%) e nel 1992 (-0,1%).

<sup>17</sup> Il concetto di "bene relazionale" viene qui proposto in termini più ristretti di quanto comunemente avvenga nella letteratura sul tema del rapporto tra relazionalità e razionalità (si veda, ad esempio, il volume curato da Sacco, Zamagni, 2002). In particolare, l'accezione qui accolta si riferisce alle relazioni interpersonali che producono esiti positivi sui processi produttivi e distributivi. Questo approccio, definito approfonditamente, tra l'altro, in un lavoro della Fondazione Giacomo Brodolini (1997), prende spunto in larga misura dal fondamentale lavoro di Putnam (1993) sullo sviluppo economico di lungo periodo nelle regioni italiane.

ne degli incrementi di produttività precede l'aumento delle retribuzioni reali, sotto il vincolo dell'efficacia della contrattazione decentrata. All'opposto, la funzione di produttività di Sylos attribuisce al prezzo relativo e al costo assoluto del lavoro il ruolo di segnali forti, che spingono gli imprenditori a modernizzare e a rendere più efficienti le imprese. Quindi, se il Protocollo sembra indicare implicitamente che l'aumento della produttività dipenda in larga misura dall'impegno dei lavoratori (anche se poi l'inefficacia della contrattazione di secondo livello limita, nel concreto, la capacità del sistema di premiarli), la funzione di Sylos pone invece in capo agli imprenditori il ruolo chiave nello sviluppo del progresso tecnico.

A ulteriore chiarimento di questa contrapposizione di prospettive è utile approfondire il significato eminentemente distributivo del costo assoluto del lavoro. È facile dimostrare formalmente che l'andamento del costo assoluto del lavoro regola l'evoluzione della distribuzione funzionale del reddito<sup>18</sup>. Se la variazione del costo assoluto del lavoro è negativa, ovvero se il costo del lavoro per unità di prodotto cresce meno dei prezzi, la quota del lavoro corretta diminuisce; se invece il costo assoluto cresce, perché il CLUP (Costo del lavoro per unità di prodotto) cresce più dei prezzi, la quota del lavoro aumenta e preme sugli imprenditori perché riorganizzino le imprese. Dunque, anche l'analisi formale conferma che, nel modello di Sylos, è la distribuzione del reddito ai fattori a determinare la crescita della produttività e non il contrario.

La FIG. 4 mostra chiaramente il rapporto tra la forbice che si apre tra i prezzi e il costo del lavoro e l'andamento della distribuzione funzionale del reddito. Si notano, in particolare, oltre al raffreddamento strutturale della crescita del CLUP dopo il 1993, gli effetti della riduzione del costo assoluto del lavoro dal 1993 al 1996, e poi ancora dal 1999 al 2001. Dall'anno successivo il costo assoluto torna a crescere, a causa dell'accelerazione data al CLUP dalla stagnazione della produttività; e si assiste perciò a un parziale riequilibrio anche della distribuzione del reddito ai fattori. Di conseguenza, secondo il modello di Sylos Labini, dal 2002 la crescita della quota del lavoro esercita un effetto positivo sulla dinamica della produttività, seppure con qualche ritardo e al netto dell'azione degli altri argomenti della *productivity function*.

<sup>18</sup> Possiamo infatti notare che la quota del lavoro nel reddito corretta per gli indipendenti ( $S_L^c$ ) può essere definita nel modo seguente (Tronti, 2006):

$$S_L^c = \frac{(N_d + N_i) \cdot w}{Y \cdot p} = \frac{N \cdot w}{Y \cdot p} = ulc \cdot p^{-1}$$

dove  $N_d$  è l'occupazione dipendente,  $N_i$  quella indipendente,  $w$  il tasso di salario,  $Y$  il prodotto,  $p$  i prezzi,  $N$  l'occupazione totale e  $ulc$  il costo del lavoro per unità di prodotto. L'equazione mostra che la quota del lavoro corretta può essere espressa anche come rapporto tra quest'ultimo indicatore e i prezzi. Quindi, riscrivendo l'equazione in termini di variazioni abbiamo:

$$\dot{S}_L^c = u\dot{l}c - \dot{p} + \frac{ulc}{p} \approx l\dot{a}c$$

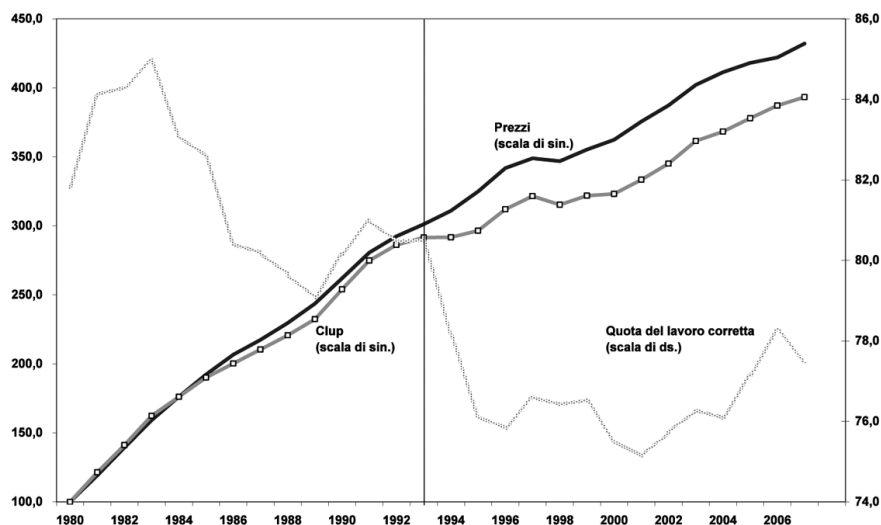
da cui, con l'assunzione di trascurabilità del termine di interazione, otteniamo che la variazione della quota del lavoro corretta è identica alla variazione del costo assoluto del lavoro (*labour absolute cost* o *lac*). Possiamo quindi ricavare la condizione di stabilità:

$$\dot{S}_L^c \approx 0 \Leftrightarrow u\dot{l}c \approx \dot{p} = l\dot{a}c \approx 0$$

La legge di Bowley implica che la variazione del costo del lavoro per unità di prodotto sia pari a quella dei prezzi, ovvero che il costo assoluto del lavoro rimanga costante.



Figura 4. Costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP), prezzi e quota del lavoro – Anni 1980-2007 (CLUP e deflatore del v.a.: numeri indice in base 1980 = 100; quota del lavoro corretta per gli indipendenti)



Fonte: ISTAT, Conti nazionali.

Il modello deterministico del funzionamento del Protocollo '93 sviluppato nel paragrafo precedente ci fornisce una robusta chiave interpretativa per esaminare in concreto le dinamiche retributive conseguenti al suo varo e mettere queste ultime a confronto con l'evoluzione della produttività attraverso la *productivity function*. Per fare ciò, sulla base dei cicli della produttività del lavoro si possono dividere i 15 anni compresi tra il 1993 e il 2008 in tre periodi diversi (TAB. 2).

Tabella 2. Retribuzioni nominali e reali, distribuzione funzionale del reddito e produttività del lavoro. Totale economia – Anni 1993-2008 (tassi di variazione percentuale medi annui; per il prezzo relativo del lavoro, il costo assoluto del lavoro e i coefficienti, valori medi di periodo)

Periodi	1993-95	1996-2000	2001-08	1993-2008
Retribuzioni di base nominali (1° livello)	2,6	2,9	2,9	2,8
Retribuzioni decentrate nominali (2° livello)	15,3	7,8	4,6	7,5
Retribuzioni totali nominali	3,7	3,5	3,1	3,3
Prezzo relativo del lavoro (effetto Ricardo)	1,6	0,5	1,2	0,8
Prezzi dell'output (deflatore PIL)	3,9	2,7	2,7	2,9
Retribuzioni reali totali (deflatore PIL)	-0,1	0,8	0,4	0,4

(segue)

Tabella 2 (*seguito*)

Periodi	1993-95	1996-2000	2001-08	1993-2008
Costo del lavoro per unità di prodotto	1,3	1,7	2,9	2,2
Costo assoluto del lavoro	-2,6	-1,0	0,2	-0,7
Quota delle retribuzioni nel reddito	-2,9	-0,1	0,8	-0,2
Incidenza del lavoro dipendente sull'occupazione totale	0,1	0,1	0,4	0,3
Crescita del prodotto	1,5	1,8	0,9	1,3
Crescita dell'occupazione	-1,4	0,8	0,8	0,4
Produttività del lavoro	2,9	1,0	0,1	0,9
$\alpha$	0,9	0,88	0,85	0,87
$\beta$	3,76	5,1	19,87	5,04
$\gamma$	0,38	0,6	2,94	0,65

Fonte: ISTAT, Retribuzioni contrattuali, Conti nazionali, Prezzi al consumo.

Il primo periodo (1993-95) comprende il lancio e la prima applicazione del nuovo modello contrattuale. Sotto il profilo della contrattazione, questa fase è caratterizzata dalla sospensione delle attività negoziali nella pubblica amministrazione. Le retribuzioni di base non recuperano l'inflazione e il coefficiente  $\gamma$  ha un valore di 0,38, che indica che il moltiplicatore della produttività che caratterizza la contrattazione decentrata ha un valore inferiore al 40% di quanto comporterebbe la salvaguardia della quota dei salari. Difatti quest'ultima si contrae al ritmo del 2,9% l'anno. Nonostante il notevole ridimensionamento occupazionale, la crescita del prodotto è sospinta dall'aumento della produttività e raggiunge l'1,5% l'anno. Questo periodo si può considerare come un esempio del primo caso in TAB. 1, in cui la produttività cresce e la distribuzione funzionale è soggetta a un considerevole spostamento a favore dei redditi non salariali. In concomitanza con la più grave crisi occupazionale della storia della Repubblica, la produttività del lavoro segna una crescita sostenuta, del 2,9% l'anno. Nei termini della *productivity function*, la produttività è sospinta dall'effetto Smith, mentre le variabili retributive (prezzo relativo e costo assoluto del lavoro) presentano dinamiche che deprimeranno la produttività nel ciclo successivo.

Il secondo periodo (1996-2000) vede la piena applicazione del Protocollo e un certo sviluppo della contrattazione di secondo livello. Il coefficiente  $\alpha$ , che indica la quota delle retribuzioni di base sulle retribuzioni totali, si riduce dal 90 all'88%. Il lavoro è meno costoso, in termini sia di prezzo relativo che di costo assoluto, e l'occupazione torna a crescere al ritmo dello 0,8% l'anno. Nel settore pubblico vengono firmati nuovi contratti e, nello sforzo di recuperare il potere d'acquisto perduto nella fase precedente, le retribuzioni di primo livello crescono di 0,2 punti l'anno più dell'inflazione. Le retribuzioni reali crescono dello 0,8% l'anno, ma la crescita è insufficiente ad assicurare la tenuta della distribuzione ai fattori, sicché la quota dei salari continua a ridursi, seppure molto più lentamente (dello 0,1% l'anno). Questa è la fase più vicina al secondo caso della TAB. 1, dato che il valore di  $\gamma$  (0,6) è più vicino all'unità che negli altri due periodi considerati. L'effetto Smith continua a favorire la crescita della produttività, ma questa rallenta rapidamente all'1% l'anno a causa

della caduta del prezzo relativo e del perdurante andamento negativo del costo assoluto del lavoro.

L'ultimo periodo è il più lungo (2001-08), ed è marcato da un dimezzamento della crescita del prodotto. L'inflazione programmata perde per lunghi anni il suo ruolo di obiettivo comune a tutti e tre gli attori del sistema delle relazioni industriali, per trasformarsi, in sostanza, in un tetto imposto unilateralmente dal governo alla crescita delle retribuzioni. Di conseguenza, a fronte di un'inflazione in linea con il periodo precedente e di un costante ridimensionamento del tasso di disoccupazione, le retribuzioni di base rompono la disciplina del Protocollo e crescono al di sopra non solo dell'inflazione programmata, ma anche di quella effettiva. Nonostante la stagnazione del prodotto, la contrattazione decentrata mostra una certa rigidità, che porta il valore del coefficiente  $\alpha$  a proseguire nel suo ridimensionamento, dall'88 all'85%, poiché le imprese remunerano il lavoro circa 0,7 punti l'anno più di quanto sarebbe necessario per assicurare la tenuta della distribuzione ai fattori. Questo risultato è consentito anche dalle ripetute manovre di alleggerimento degli oneri sociali gravanti sul lavoro da parte del governo. Il valore del coefficiente  $\gamma$  salta fino a poco meno di 3; il lavoro, comunque, rimane abbastanza a buon mercato da consentire agli imprenditori di proseguire nell'espansione dell'occupazione, ed è quasi esclusivamente questa a sospingere la debole crescita del PIL. Ci troviamo pertanto di fronte a un esempio del terzo caso prospettato dalla TAB. 1: la stagnazione della produttività, combinata con la rigidità in termini reali delle retribuzioni di primo livello, ma anche con una relativa rigidità delle retribuzioni definite a livello decentrato, produce un riequilibrio della distribuzione del reddito ai fattori. Nell'ottica del modello di Sylos, questa fase è contraddistinta dalla stagnazione della produttività del lavoro, che cresce, in media, solo dello 0,1% l'anno. Il dato medio, peraltro, nasconde tre anni in cui l'economia italiana affronta una vera e propria contrazione della produttività: il 2002 (-0,7%), il 2003 (-0,9%) e il 2008 (-0,8%). In questo caso è l'effetto Smith provocato dal dimezzamento della crescita a operare l'abbattimento della produttività, mentre l'effetto Ricardo si muove, seppure debolmente, nella direzione opposta.

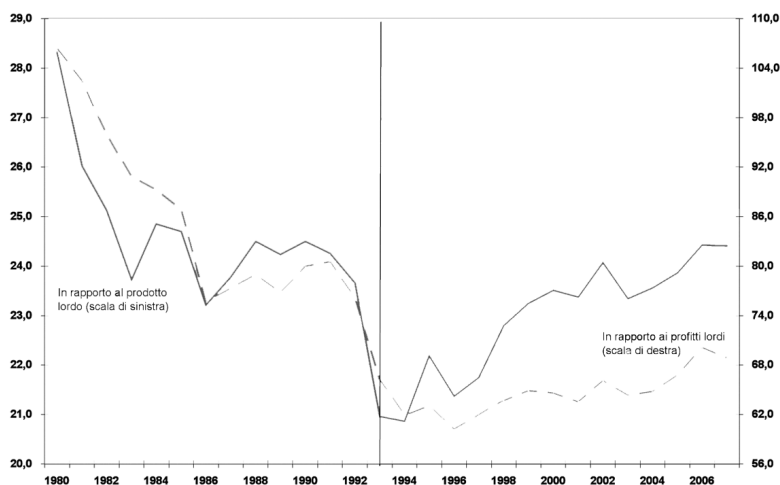
In definitiva, sulla base dei primi 15 anni di applicazione del Protocollo '93, è possibile concludere che, senza nulla togliere agli indiscutibili meriti nel governo dell'inflazione e nello stimolo dell'occupazione, esso non è riuscito a favorire lo sviluppo della contrattazione decentrata, né ad assicurare quella flessibilizzazione dei salari che pure ne costituiva un obiettivo primario, né, di conseguenza, a favorire la produttività e la crescita. All'opposto, il modello contrattuale ha favorito la caduta del prezzo relativo del lavoro e la compressione automatica della quota del lavoro nel reddito e queste, in accordo con il modello di Sylos Labini, hanno dimostrato di esercitare nel lungo periodo un effetto *depressivo* sulla crescita della produttività del lavoro più potente di quello di stimolo che, nelle intenzioni dei proponenti, avrebbe dovuto esercitare il quadro istituzionale predisposto dal modello contrattuale.

## 5. GLI EFFETTI DELL'ALTERAZIONE DELLA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO SUGLI INVESTIMENTI E SULLA CRESCITA

L'analisi del funzionamento del modello contrattuale definito dal Protocollo '93 e dei suoi effetti sulla distribuzione del reddito conferma la situazione da me descritta in precedenza (Tronti, 2009): l'Italia è interessata da una grave asimmetria strutturale tra il mercato del prodotto e quello del lavoro. La riforma di quest'ultimo realizzata attraverso il Proto-

collo '93 (e con la diffusione dei rapporti di lavoro flessibile tra i *new entrants* nel mercato del lavoro e l'abbattimento del cuneo contributivo sui salari) ha efficacemente moderato la crescita del costo del lavoro, ma non è stata accompagnata da una parallela riforma del mercato del prodotto in grado di mettere prezzi e margini sotto un'adeguata pressione competitiva. Il risultato è stato un'alterazione della distribuzione funzionale del reddito a svantaggio del lavoro e, anche se questa situazione ha permesso di incrementare l'occupazione e i profitti, dopo pochi anni ha spinto l'economia su di un sentiero di stagnazione della produttività e di crescita lenta – una situazione che, paradossalmente, ha permesso un certo recupero della quota dei salari nel reddito e forse prepara una nuova, debole ripresa della stessa produttività.

Figura 5. Investimenti fissi lordi. Rapporti caratteristici – Anni 1980-2007 (incidenze percentuali)

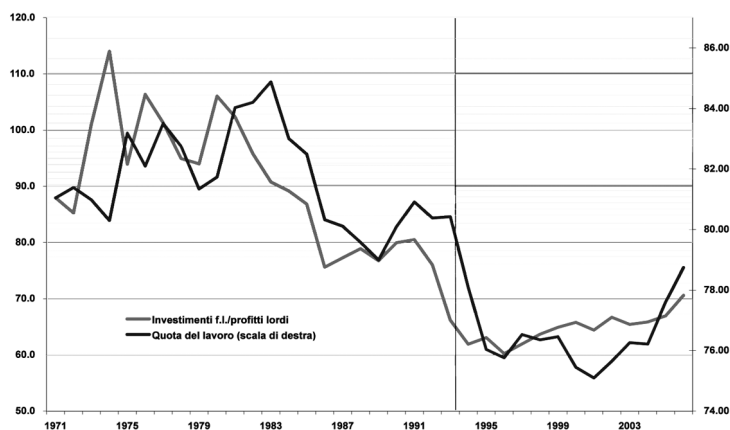


Fonte: ISTAT, Conti nazionali, elaborazioni dell'autore.

Al fine di ottenere una comprensione più profonda di questo quadro, possiamo rivolgere la nostra attenzione anche all'ultimo argomento della *productivity function*, ovvero alla dinamica degli investimenti, e valutare come questi si siano mossi sulla base degli incentivi economici che compensano i datori di lavoro per la crescita della produttività. Uno sguardo alla storia della crisi di dinamica dell'economia italiana dal lato dei datori di lavoro evidenzia infatti rilevanti cambiamenti nelle convenienze delle imprese. Questa considerazione si basa sull'evidenza che l'aumento della redditività dopo il 1993 non ha comportato un proporzionale aumento degli investimenti: dopo la caduta dal 31 a circa il 21% del PIL tra il 1980 e i primi anni Novanta, gli investimenti fissi lordi hanno messo in atto dal 1995 in poi un recupero che, in un contesto di crescita molto modesta, ha consentito di superare il 24% del PIL nel 2006 (FIG. 5). Questo recupero, però, si rivela piuttosto debole in rapporto al potenziale di investimento del sistema economico: se nel 1991 gli investimenti ammontavano all'81% dei profitti lordi, nel 2007, nonostante l'evoluzione del mercato

dei capitali, le privatizzazioni e le riforme della contrattazione collettiva e del mercato del lavoro, erano ancora intorno al 70%, un livello di 11 punti inferiore.

Figura 6. Relazione tra la quota del lavoro nel reddito e il rapporto tra investimenti e profitti – Anni 1971-2006 (valori percentuali)



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

Il motivo di questa insufficienza non è difficile da comprendere. L'abbattimento del prezzo relativo del lavoro ha reso preferibile per gli imprenditori, sulla base dell'effetto Ricardo, fare scelte di espansione occupazionale piuttosto che di ammodernamento tecnologico e organizzativo. I dati dell'economia italiana confermano l'esistenza e la robustezza dell'effetto Ricardo al punto da indicare la presenza di una forte relazione di lungo periodo tra quota del lavoro e rapporto investimenti-profitti, una relazione che solo a prima vista può apparire paradossale (FIG. 6). Al calare del prezzo relativo del lavoro, che tipicamente si accompagna alla contrazione della quota del lavoro nel reddito, le imprese riducono la proporzione degli investimenti rispetto ai profitti. Il processo di aumento dei servizi di capitale a disposizione del lavoro rallenta, e con esso rallenta la produttività.

In particolare, nel regime salariale frutto del Protocollo '93, gli investimenti sono stati inferiori a quanto i profitti avrebbero consentito, e soprattutto sono stati *espansivi*, generando più occupazione e meno produttività che negli anni Ottanta. Questo esito, ne va dato pienamente atto agli imprenditori, era proprio ciò che, fino al Consiglio Europeo di Lisbona del 2000, chiedevano loro i *policy-makers*, tanto europei che nazionali, con parole d'ordine quali "aumentare il contenuto occupazionale della crescita", o *jobs, jobs and more jobs*. Per le imprese, impegnate ad accrescere l'occupazione avvalendosi dei nuovi strumenti contrattuali e della nuova convenienza economica del fattore lavoro, impegnarsi anche sul fronte della produttività era meno necessario, dato che erano possibili ritorni interessanti anche con attività relativamente poco produttive. Ma il rallentamento della produttività è diventato impoverimento relativo del paese e arresto della crescita: da un problema di *jobless growth* l'economia italiana è passata ad uno di *growthless employment*.

Non c'è quindi da stupirsi se la spinta propulsiva dell'economia si è progressivamente esaurita fino ad arrestarsi del tutto: i guadagni di produttività alla base della crescita economica sono il risultato di costose e impegnative innovazioni tecnologiche e organizzative nei luoghi di lavoro che, nel contesto distributivo del Protocollo, nessuno – né gli imprenditori né i lavoratori – aveva un chiaro incentivo a realizzare. Il sistema di incentivazione costruito dal Protocollo '93 e dall'asimmetria tra la riforma del mercato del lavoro e quella del mercato del prodotto era economicamente perverso in quanto scoraggiava la crescita. Ed è proprio questo sistema premiale perverso che bisogna correggere per riequilibrare lo scambio politico e ricostituire il bene relazionale fondamentale della convenienza per i partner sociali a cooperare per la crescita.

## 6. RETRIBUZIONI DI BASE E PRODUTTIVITÀ

Per farlo è sufficiente riconoscere che entrambi i partner sociali devono essere equamente ricompensati dall'aumento della produttività, e questo risultato può essere ottenuto solo se la distribuzione del reddito ai fattori è relativamente stabile. Una volta condiviso questo punto di partenza, il secondo passo consiste nel riconoscere che la contrattazione salariale decentrata non potrà mai coprire tutti i dipendenti e, di conseguenza, la contrattazione nazionale non può affidare interamente ad essa il compito di accrescere il potere d'acquisto dei salari.

Al fine di vedere come i salari nazionali possono e devono estendere il loro ruolo per affiancare i salari di secondo livello nel garantire *la crescita del potere d'acquisto* delle retribuzioni, possiamo tornare al nostro modello del Protocollo '93 e partire da una definizione molto generale della crescita dei salari reali<sup>19</sup>:

$$\dot{w} - \dot{p} = \alpha (\dot{w}_1 - \dot{p}) + (1 - \alpha) (\dot{w}_2 - \dot{p}) \quad (7)$$

Poiché il salario reale di secondo livello varierà in un rapporto con la crescita della produttività ( $\dot{w}_2 - \dot{p} = \beta \dot{\pi}$ ) il cui valore dipende dall'efficacia della contrattazione decentrata, la crescita della retribuzione totale in termini reali sarà:

$$\dot{w} - \dot{p} = \alpha (\dot{w}_1 - \dot{p}) + (1 - \alpha) \beta \dot{\pi} \quad (8)$$

Sostituendo la (8) nella (2) espressa in termini reali, e mantenendo costante la quota dei salari, abbiamo:

$$\alpha (\dot{w}_1 - \dot{p}) + (1 - \alpha) \beta \dot{\pi} = \dot{\pi} - \dot{n}_d \quad (9)$$

Dunque possiamo risolvere la (9) per il tasso di crescita delle retribuzioni di primo livello che assicura l'invarianza delle quote distributive ( $\dot{w}_1^*$ ):

$$\dot{w}_1 = \dot{p} + \delta^* \pi - \frac{1}{\alpha} \dot{n}_d \quad \text{dove} \quad \delta^* = \frac{1 + (\alpha - 1)}{\alpha} \quad \text{e} \quad \delta^* \leq 1 \quad (10)$$

<sup>19</sup> Ho sviluppato i risultati che seguono in collaborazione con Giuseppe Ciccarone, anche lui impegnato nella ricerca del modo migliore di collegare i salari di base alla crescita della produttività (cfr. Ciccarone, 2009).



L'equazione (10) mostra che, al fine di preservare la distribuzione del reddito ai fattori, le retribuzioni di primo livello devono crescere non solo con i prezzi, ma anche in rapporto con la produttività. Il coefficiente  $\delta$ , che lega la crescita dei salari nazionali a quella della produttività, può raggiungere l'unità soltanto se le retribuzioni di primo livello coincidono con le retribuzioni totali. Esso inoltre varia inversamente al valore del moltiplicatore della produttività sul secondo livello ( $\beta$ ), e direttamente con la quota del primo livello sulla retribuzione complessiva ( $\alpha$ ). In accordo con i dati presentati nella TAB. 2, il valore medio del coefficiente  $\delta$  nel periodo 1993-2008 è di 0,4<sup>20</sup>. In altri termini, nelle condizioni strutturali dell'economia italiana dell'ultimo quindicennio, le retribuzioni di base avrebbero dovuto accrescere il loro potere d'acquisto per un importo pari al 40% della crescita della produttività. Grazie all'effetto Ricardo, questo accorgimento avrebbe concorso ad evitare che l'economia imboccasse un sentiero di stagnazione.

Per riassumere questi risultati, il modello contrattuale istituito con il Protocollo '93 ha ridotto per entrambi i partner sociali gli incentivi ad impegnarsi nell'aumento della produttività e sospinto l'economia in un sentiero di stagnazione, e va quindi corretto permettendo alla distribuzione del reddito ai fattori di rimanere relativamente costante nel tempo. Per ottenere questo risultato, gli incrementi di produttività devono essere premiati anche dai salari nazionali e non solo dai contratti decentrati (che realisticamente non possono assumere l'onere di salvaguardare la legge di Bowley). Il coefficiente di collegamento dei salari di primo livello alla crescita della produttività deve essere inferiore a 1 e avere le caratteristiche descritte qui sopra.

## 7. CONCLUSIONI: RIFORMARE IL MERCATO DEL PRODOTTO E CORREGGERE IL MODELLO CONTRATTUALE

La rivisitazione della *productivity function* di Sylos Labini come strumento analitico di interpretazione della crisi di dinamica dell'economia italiana permette di evidenziare alcuni punti fermi. L'analisi dell'effetto Smith segnala che l'economia italiana soffre di una mancata espansione del mercato a seguito di uno scambio politico ineguale ed economicamente perverso tra i partner sociali, che ne ha bloccato l'aggiustamento strutturale necessario per rispondere alle sfide delle nuove tecnologie, dei nuovi concorrenti sul mercato globale e della moneta unica (Tronti, 2009). L'Italia ha sì varato riforme volte a privatizzare le imprese pubbliche e a introdurre un nuovo modello contrattuale e nuovi contratti di lavoro flessibili; ma la riforma del mercato del prodotto è stata troppo debole e asimmetrica rispetto a quella del mercato del lavoro. Alle privatizzazioni non sono seguite misure di liberalizzazione efficaci e la moderazione salariale, effettivamente ottenuta attraverso riforme del mercato del lavoro ben altrimenti incisive, ha avuto i risultati controproducenti predetti dall'effetto Ricardo. Dal 1995 al 2008 l'occupazione è cresciuta di oltre 3 milioni di unità di lavoro (quasi il 16%), ma nessun'altra economia europea con un'analogha crescita occupazionale ha dovuto fronteggiare un *trade-off* occupazione-produttività così sfavorevole. L'Italia è stata caratterizzata da molti anni (e lo è tuttora) da salari più bassi e prezzi più elevati rispetto ai paesi partner nell'euro. L'aumento delle rendite da *markup*

<sup>20</sup> Inoltre, come mostra la (10), la variazione della quota del lavoro dipendente sull'occupazione totale esercita il suo effetto in rapporto ad  $\alpha$ , e poiché questo è inferiore ad 1, il valore di questo termine non è più trascurabile e va considerato attentamente al momento di negoziare i salari nazionali.

causato da questa anomalia ha frenato la crescita economica e gli investimenti, producendo nel lungo periodo un vero e proprio tracollo della posizione internazionale dell'Italia in termini di produttività e di reddito.

La crescita della produttività è stata frenata dall'andamento sia del prezzo relativo sia del costo assoluto del lavoro, entrambi moderati più del necessario dalla riforma del mercato del lavoro. L'analisi formale del modello contrattuale varato con il Protocollo '93 rivela quanto esso fosse in contrasto con la funzione di produttività di Sylos, ponendo, in termini volontaristici, le retribuzioni come conseguenza dei guadagni di produttività anziché prospettare, più correttamente e realisticamente, l'influenza degli aumenti del prezzo relativo e del costo assoluto del lavoro come stimoli oggettivi alla riorganizzazione delle imprese. Oltre a questa grave incomprensione della dinamica economica, il modello contrattuale era caratterizzato da un grave *bias* distributivo: in sintesi, se l'economia funzionava normalmente, la quota del lavoro dipendente veniva compressa *automaticamente*, senza concedere né al governo né ai sindacati la possibilità di negoziare contropartite (ad esempio in termini di investimenti) in cambio del trasferimento di risorse alle imprese.

Paradossalmente, il modello del Protocollo '93 affidava il ristabilimento delle relazioni distributive a una situazione di grave crisi dell'economia: a un arresto o una caduta della produttività del lavoro. In altri termini, i partner sociali giocavano un gioco in cui il conflitto distributivo si trasferiva sulla crescita della produttività, e dunque sulla dinamica economica, spingendo il paese alla stagnazione. Il modello comportava infatti una sistematica quanto inconfessata violazione della regolarità statistica che va sotto il nome di "legge di Bowley", ovvero della stabilità della distribuzione funzionale del reddito. La violazione provocava la dissipazione di quello che può essere considerato il bene relazionale fondamentale dell'economia, ovvero il principio che assicura la convenienza per entrambi i partner sociali a cooperare per la produttività e la crescita. Gli effetti erano visibili anche nel livello degli investimenti, ben inferiore al potenziale assicurato dall'ammontare dei profitti. Tuttavia nel lungo periodo, data la rigidità verso il basso dei salari reali assicurata dal Protocollo '93 anche in presenza di un andamento della produttività nullo o negativo, la stessa stagnazione economica ha assicurato una lenta ma costante ripresa della quota dei salari nel reddito, riportando la distribuzione del reddito ai fattori quasi al livello del 1994. Ma, in assenza di correttivi al modello contrattuale, se la produttività dovesse riprendere, il *bias* distributivo tornerebbe ad operare a sfavore delle retribuzioni, e l'effetto Ricardo deprimerebbe nuovamente la produttività e la crescita ingabbiando l'economia in un sentiero di stagnazione senza uscita.

Oggi la scena economica è stata sconvolta dalla crisi finanziaria internazionale, che ha rotto l'incantesimo del *growthless employment*, spingendo molte imprese alla chiusura e provocando rilevanti perdite occupazionali. È dunque giunto per i datori di lavoro il tempo di riconoscere che devono riorganizzare le imprese, e per il paese il momento di avviare un'efficace riforma del mercato del prodotto e di correggere il modello di contrattazione salariale, pena l'uscita dalla crisi in una condizione strutturale ancora peggiore di quello in cui si trovava quando vi è entrato.

Sul lato del modello contrattuale, all'inizio del 2009 le parti sociali e il governo, ad eccezione del maggiore sindacato dei lavoratori, hanno sottoscritto un nuovo patto. L'Accordo quadro sulla riforma degli assetti negoziali, del 22 gennaio 2009, si basa sul riconoscimento implicito della rottura di fatto da parte dei partner sociali della disciplina del target di inflazione istituita dal Protocollo '93, e abbandona quindi il tasso programmato di inflazione come indicatore di riferimento per la contrattazione salariale nazionale. Al

suo posto l'Accordo introduce una semplice previsione dell'evoluzione dell'indice europeo armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA) al netto dei prodotti energetici importati, con una clausola di salvaguardia sugli errori di previsione che consente l'adeguamento dei minimi nazionali ogni tre anni. I contratti collettivi di primo livello dureranno per gli aspetti economici tre anni invece di due, riducendo così gli oneri della contrattazione salariale. Nuove regole sono dedicate e un forte accento è posto sulla necessità di sviluppare il secondo livello di contrattazione, anche se in questo campo l'obiettivo non può essere molto ambizioso, data la struttura produttiva del paese e gli incentivi economici comunque piuttosto deboli. Infine viene introdotta una nuova voce salariale, l'*elemento economico di garanzia*, il cui ammontare è determinato dai contratti nazionali, per coprire con un reddito supplementare i lavoratori che non hanno accesso alla contrattazione di secondo livello e non ricevono alcun beneficio salariale ulteriore rispetto a quello assicurato dal primo livello.

I risultati di questo studio indicano che quest'ultima potrebbe essere la misura fondamentale per ripristinare per entrambe le parti sociali la convenienza ad impegnarsi nel miglioramento della produttività, a condizione che il beneficio abbia le caratteristiche proprie del coefficiente  $\delta^*$  indicato al PAR. 6, e cioè: sia legato alla crescita della produttività del settore di riferimento del contratto, direttamente proporzionale alla quota del primo livello salariale sulla retribuzione totale e, ovviamente, inversamente proporzionale all'efficacia della contrattazione di secondo livello nel settore stesso e corretto in accordo con i movimenti della quota dei dipendenti sull'occupazione totale. Se il salario di garanzia avesse queste caratteristiche potrebbe essere utilizzato dai partner sociali per negoziare esplicitamente e a beneficio della dinamica economica e dell'ammodernamento del sistema produttivo gli eventuali movimenti della distribuzione del reddito ai fattori.

Poiché, però, il testo dell'Accordo è del tutto vago sull'entità e sul modo di calcolare il beneficio, il suo ruolo effettivo (i cui effetti comunque si osserveranno solo nel medio-lungo periodo) resta interamente affidato alla lungimiranza degli agenti della contrattazione nazionale. È comunque facile constatare che, con l'abbandono dell'inflazione programmata, il salario di garanzia è in realtà l'unica novità sostanziale dell'Accordo '09 rispetto al Protocollo '93. Per il resto l'Accordo non fa che confermare la logica volontaristica del Protocollo, in particolare nella direzione di influenza della produttività sui salari, che si pone in netto contrasto con il lungo filone di analisi economica sull'effetto Ricardo, che trova nella *productivity function* di Sylos Labini la sua espressione più recente. Date queste caratteristiche, è estremamente difficile che l'Accordo sia davvero utile a rianimare la dinamica economica del paese.

Un risultato più generale di questo studio è che esso offre una nuova dimostrazione di quanto "le istituzioni contano" per la buona come per la cattiva performance economica, fornendo in particolare un chiaro esempio del rilievo delle istituzioni che governano il mercato del lavoro nel modellare il percorso di crescita dell'economia. Per questo il disegno di istituzioni importanti come il modello contrattuale dovrebbe essere sempre concepito in accordo e non in contrasto con i risultati dell'analisi economica, nonché secondo una visione realistica e non volontaristica del comportamento dei partner sociali. La ripresa di un sentiero di crescita duraturo richiede in ogni caso che l'Italia porti a termine con urgenza l'aggiustamento strutturale del mercato del prodotto. Questo compito può essere facilitato ma non può in alcun modo essere sostituito da una riforma del modello contrattuale, anche quando questa si muovesse con decisione nella direzione qui indicata.

## RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ACEMOGLU D. (2002), *Directed Technical Change*, "Review of Economic Studies", n. 69.
- ID. (2009), *When Does Labor Scarcity Encourage Innovation?*, "NBER", Working Papers n. 14809.
- BOWLEY A., STAMP J. (1927), *The National Income 1924*, Clarendon, Oxford.
- CICCARONE G. (2009), *Dall'inflazione programmata alla produttività programmata: una proposta per la riforma della contrattazione*, "Economia & Lavoro", n. 2.
- CORSI M., GUARINI G. (2007), *La fonction de productivité de Sylos Labini: aspects théoretiques et empiriques*, "Revue d'économie industrielle", n. 118.
- FONDAZIONE GIACOMO BRODOLINI (1997), *Sviluppo economico e beni relazionali*, "Economia & Lavoro", nn. 1-2.
- HABAKKUK H. J. (1962), *American and British Technology in The Nineteenth Century: Search for Labour Saving Inventions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- HICKS J. (1932), *The Theory of Wages*, Macmillan, London.
- KALDOR N. (1957), *A Model of Economic growth*, "The Economic Journal", n. 268.
- PIACENTINI P., PREZIOSO S. (2007), *Differenziali di crescita e di produttività: l'interazione tra fattori di domanda ed offerta nel caso italiano*, "Rivista italiana degli economisti", n. 1.
- PUTNAM R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- SACCO P. L., ZAMAGNI S. (2002), *Complessità relazionale e comportamento economico. Materiali per un nuovo paradigma di razionalità*, il Mulino, Bologna.
- SALTER W. E. G. (1960), *Productivity and Technical Change*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SHAPIRO C., STIGLITZ J. (1984), *Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device*, "American Economic Review", June.
- SMITH A. (1789), *Indagine sulla natura e sulle cause della ricchezza delle nazioni*, ISEDI, Milano 1973 (v ed.).
- SYLOS LABINI P. (1984), *Le forze dello sviluppo e del declino*, Laterza, Roma-Bari.
- ID. (1989), *Nuove tecnologie e disoccupazione*, Laterza, Roma-Bari.
- ID. (1992), *Elementi di dinamica economica*, Laterza, Roma-Bari.
- ID. (1993), *Progresso tecnico e sviluppo ciclico*, Laterza, Roma-Bari.
- ID. (2004), *Torniamo ai classici*, Laterza, Roma-Bari.
- TARANTELLI E. (1995), *La forza delle idee. Scritti di economia e politica*, a cura di B. Chiarini, Laterza, Roma-Bari.
- TRONTI L. (2006), *The July Protocol and Economic Growth: The Chance Missed*, in N. Acocella, R. Leoni (eds.), *Social Pacts, Employment and Growth. A Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*, Physika-Verlag, Heidelberg-New York.
- ID. (2007), *Distribuzione del reddito, produttività del lavoro e crescita: il ruolo della contrattazione decentrata*, "Rivista italiana di economia, demografia e statistica", vol. LXI, nn. 3-4.
- ID. (2009), *La crisi di produttività dell'economia italiana: scambio politico ed estensione del mercato*, "Economia & Lavoro", n. 2.