

## CONTRO LA RECESSIONE. UN PATTO PER IL LAVORO A TRE LIVELLI

di Leonello Tronti

La recessione dell'economia italiana per ora è solo tecnica, ma quella vera è alle porte. Sono infatti venuti al pettine i nodi del modello di sviluppo "mercantilista povero" che l'Italia ha adottato sin dal Trattato di Maastricht, basato sulla compressione dei consumi interni operata dal *real wage cap* imposto alla contrattazione salariale e sull'avanzo commerciale. Questo modello di crescita (certo modesta e incapace di arrestare l'impoverimento del Paese) nel 2018 è entrato in crisi. Le esportazioni non sono più sufficienti a garantire lo sviluppo. E poiché la politica economica nazionale non può certo agire sulla dinamica della domanda mondiale, è necessario che Governo e imprese – grazie anche alla sollecitazione delle organizzazioni sindacali – si occupino di promuovere lo sviluppo del mercato interno. A questo fine l'articolo propone un Patto per il lavoro a tre livelli (tra sindacato e rappresentanze datoriali, tra le parti sociali e il Governo, tra Governo e parti sociali, in modo coordinato, e istituzioni comunitarie) tale da assicurare una nuova fase di crescita dell'economia basata sullo sviluppo del mercato interno.

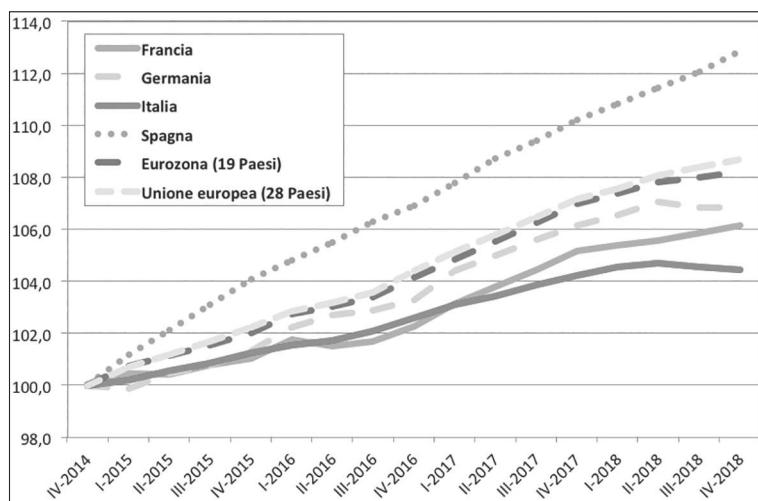
The Italian recession is for now only technical in nature, but the real one is just around the corner. Indeed, the problems linked to the "poor mercantilist" development model that Italy has been implementing since the Maastricht Treaty – based on the compression of domestic consumption by the real wage cap imposed on wage bargaining, and on the international trade surplus – have eventually emerged. That model of growth, certainly modest and incapable of halting the impoverishment of the country, experienced a crisis in 2018. Exports no longer ensure development. And since national economic policy certainly cannot alter the dynamics of global demand, the Government and companies – thanks also to the request put forward by trade unions – are obliged to promote the development of the domestic market. To this end, the article proposes a three-level Social Compact (between the union and employers' representatives, between the social partners and the Government, between the Government and the social partners, in a coordinated manner, and EU institutions) aimed at ensuring a new phase of wage-led growth of the economy.

### 1. LA RECESSIONE COME RISULTATO DELLA SCELTA MERCANTILISTA

La recessione dell'economia italiana per ora è solo tecnica, ma quella vera è alle porte. Come da più parti previsto, nel quarto trimestre del 2018 il prodotto lordo è diminuito ancora: dello 0,1% rispetto al terzo trimestre, che già aveva registrato la stessa limatura

sul secondo. In realtà, se il confronto si fa con l'ultimo trimestre del 2017, la variazione è nulla, non negativa. La situazione è dunque seria ma non (ancora troppo) grave. Tuttavia, tra i grandi Paesi europei, l'Italia è la sola a presentare nella seconda metà dell'anno due successive variazioni trimestrali negative (fig. 1); e le convenzioni statistiche internazionali vogliono che, a fronte di due trimestri consecutivi di contrazione, l'economia venga dichiarata "tecnicamente in recessione". A questo si aggiunge che si tratta della terza recessione dal 2008, un primato che nessun Paese europeo ci insidia né invidia.

Figura 1. Crescita del PIL in Italia e nelle principali economie europee, trimestri IV/2014-IV/2018 (numeri indici in base IV/2014=100)



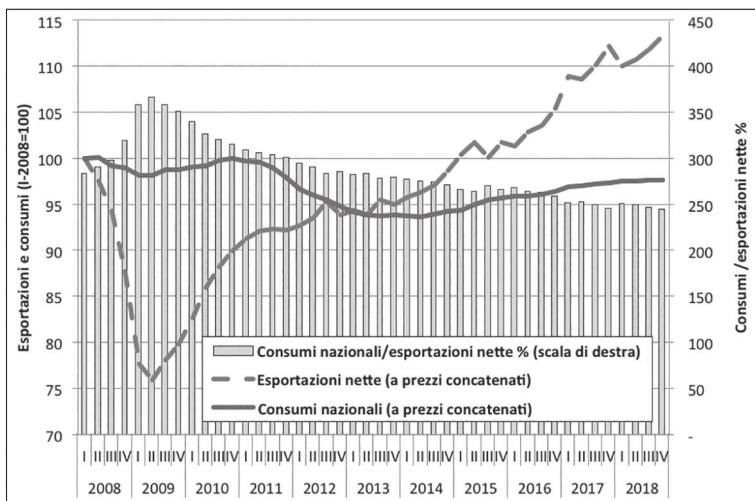
Fonte: OCSE, OECD Statistics.

Per questa ragione, l'attribuzione di una nuova condizione di recessione, anche se fondata su valori modesti, costituisce per l'economia italiana un evento critico non solo per la credibilità e l'autorevolezza del Paese in ambito europeo, ma per il fragile mercato dei suoi titoli pubblici e per i giudizi che le agenzie di rating attribuiscono alle sue prospettive, alla sua solvibilità e capacità di attrarre investimenti. Ecco perché, seppure in una situazione di evidente difficoltà tanto dell'economia mondiale come di quella europea, è assolutamente indispensabile che il Paese combatta la recessione e torni a crescere.

Per comprendere meglio l'attuale situazione di stallo in cui si trova l'Italia è utile dedicare un po' di attenzione al percorso che l'ha prodotta. Dopo la doppia crisi del 2008-09 e del 2011-13, con in mezzo la cura dell'austerità espansiva messa in opera dal governo Monti e a fronte dei suoi disastrosi effetti sulla finanza pubblica, con i governi PD l'economia ha finalmente imboccato un modello di sviluppo *export-led*, che possiamo definire mercantilista povero, basato sulla compressione dei consumi interni e sull'avanzo commerciale (fig. 2). I consumi ristagnavano mentre crescevano le esportazioni, trainate dalla rapida espansione dei mercati internazionali, dal perdurante contenimento del costo del lavoro

e dalla qualità delle imprese sopravvissute alla selezione darwiniana operata dalla crisi (la “distruzione creatrice” di Schumpeter).

Figura 2. Prove di mercantilismo povero: domanda interna e domanda estera, trimestri I/2008-IV2018 (numeri indici in base I/2008=100)



Fonte: ISTAT, Conti trimestrali.

Ma questo modello di crescita (certo modesta ma crescita) nel 2018 è entrato in crisi. Sul piano internazionale si addensano infatti le difficoltà causate dall’andamento stagnante della Germania, dai dazi gemelli americani e cinesi e dallo *slowdown* dell’economia del colosso asiatico, dall’esito incerto della Brexit e dall’apprezzamento del dollaro, dall’esaurimento del Quantitative Easing (QE) della Banca centrale europea (BCE) e da prospettive per la prima volta incerte anche per gli Stati Uniti di Trump: tutti fenomeni che mettono in seria difficoltà la strategia di crescita trainata dalle esportazioni che, comunque, nell’attuale caratterizzazione del nostro sistema produttivo, non è affatto la più idonea a garantire lo sviluppo (Lavoie, Stockhammer, 2012; Onaran, Obst, 2016). Il deterioramento dello scenario internazionale ha già imposto al nostro commercio estero una flessione sensibile: a prezzi correnti, l’avanzo commerciale di parte corrente si è ridotto in un anno dal 3,2% al 2,4% del prodotto interno lordo (PIL). E poiché il governo della domanda mondiale non può che trascendere la politica economica nazionale, è necessario che Governo e imprese – grazie anche alla sollecitazione e alla collaborazione delle organizzazioni sindacali – si affrettino a varare progetti di sviluppo del mercato interno. Un sostegno che potrà realizzarsi non tanto grazie all’aumento della spesa pubblica corrente, già ai limiti, quanto attraverso la promozione di investimenti, privati e pubblici (nel quadro del vincolo a questi ultimi imposto dalle regole di bilancio europee) e, soprattutto, con l’aumento dei salari, diretti e indiretti, e quindi dei consumi.

## 2. REGOLAZIONE DELLA CONTRATTAZIONE E REAL WAGE CAP

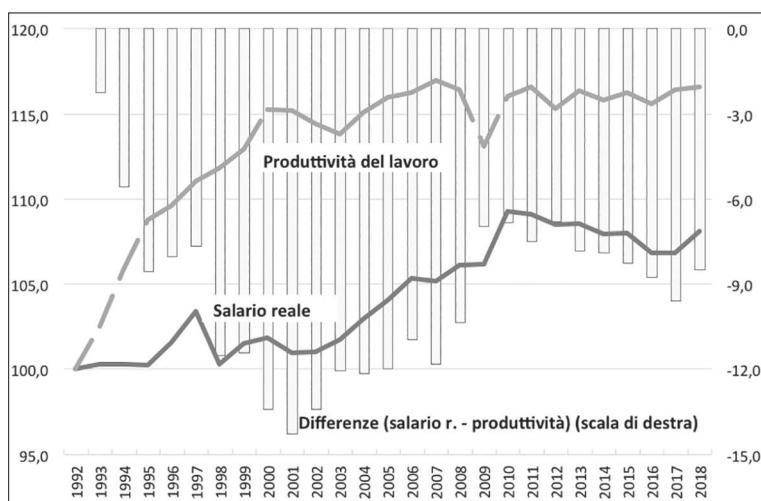
Tuttavia, se il quadro attuale richiede di rivolgere finalmente l'attenzione alla performance dei salari (diretti e indiretti), è necessario tenere a mente che il blocco del potere d'acquisto dei lavoratori è un male dell'economia italiana ben più antico non solo del governo Monti, ma anche della crisi di Lehman Brothers. È infatti dal 1° gennaio 1991, quando entrò in vigore la seconda e definitiva disdetta della scala mobile da parte di Confindustria (presidente Sergio Pininfarina), che il potere d'acquisto delle retribuzioni dei lavoratori italiani è entrato in un tunnel di stagnazione di cui ancora oggi, 28 anni dopo, non s'intravede la fine. E va aggiunto che alla moderazione del salario diretto ha fatto da complemento una drastica decurtazione di quello indiretto (pensioni, tutele, regole, sanità, assistenza). Soffermiamoci sulla regolazione delle retribuzioni. Quando nel luglio 1993 venne varato l'impianto di contrattazione delle retribuzioni a due livelli tuttora in vigore, la scala mobile fu definitivamente sostituita dal contratto nazionale di categoria (primo livello), che prevedeva una politica salariale d'anticipo basata sull'aggancio dei minimi contrattuali per qualifica a obiettivi di inflazione condivisi tra Governo e parti sociali (dal 2009 su livelli di inflazione previsti, prima dall'Istituto studi e analisi economica – ISAE, ora dall'Istituto nazionale di statistica – ISTAT). La possibilità che il potere d'acquisto dei salari crescesse veniva così affidata alla contrattazione decentrata (secondo livello), che, però, non è mai stata disponibile a più del 20-25% dei lavoratori delle imprese, e per giunta per importi tali da rendere la crescita delle retribuzioni reali un evento raro e di scarso rilievo (per un quadro comparativo si veda la fig. 5).

In sintesi, va quindi notato che l'impianto del modello di contrattazione salariale varato nel 1993 (Protocollo di luglio 1993), e rimasto in questo invariato sino a oggi, si basa su fondamenti teorici rigidamente microeconomici, e sfortunatamente ispirati a un'idea di equilibrio dell'impresa statico e parziale, che non si può evitare di definire errata. Se per la singola impresa il lavoro rappresenta esclusivamente un costo (a meno che i lavoratori non siano al tempo stesso acquirenti del loro prodotto), il suo equilibrio economico dipende però, ancor più che dalle retribuzioni dei suoi dipendenti, da quelle dei lavoratori che – ovunque lavorino – acquistano i suoi prodotti. Si tratta di un gioco di difficile soluzione, che spinge l'impresa minimizzatrice dei costi da un lato a comprimere i salari dei propri dipendenti, ma dall'altro a sperare che le altre imprese facciano esattamente l'opposto, in modo che molti siano i lavoratori che possono acquistare i suoi prodotti. Per l'insieme delle imprese la soluzione preferibile del gioco non può che essere un compromesso, certamente non ottimale: ma che sicuramente non è la compressione né la stagnazione senza fine di tutti i salari.

Condizionato dall'alta inflazione degli anni Settanta e Ottanta e iscritto in una logica di sviluppo rigidamente *export-led*, il modello contrattuale italiano nega ogni compromesso, vede le retribuzioni esclusivamente come un costo e per questo ne condiziona la crescita in termini reali a miglioramenti contrattati dell'offerta, in termini di produttività, profitabilità o qualità delle produzioni dell'impresa o del territorio, come se la capacità di consumo dell'insieme dei lavoratori non avesse alcun peso per lo sviluppo dell'economia e, quindi, della maggioranza delle aziende. Dalla contrattazione viene espunto qualunque effetto keynesiano di domanda autonoma derivante dalle retribuzioni – che pure ancora oggi comandano il 40% del PIL, il 50% dei consumi nazionali e il 66% di quelli delle famiglie. Il modello contrattuale protegge le singole imprese da qualunque aumento dei

salari reali non coperto da aumenti di produttività, ma non protegge in alcun modo l'intero sistema delle imprese dalla stagnazione, se non secolare ormai ultraventicinquennale, della domanda interna di beni di consumo.

Figura 3. Andamenti di lungo periodo del salario reale e della produttività del lavoro e differenze tra i due – intera economia, anni 1992-2018 (numeri indici 1992=100)



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, Statistiche storiche.

In altre parole, l'attuale regolazione della contrattazione salariale non concede alcuno spazio né a effetti *pull* di domanda aggregata di beni di consumo, né a effetti *push* di "frusta salariale", che spingano l'impresa alla riorganizzazione e ad aumenti di produttività come reazione a shock di mercato. Nell'analisi proposta dalla *productivity function* inutilmente proposta per un ventennio da Paolo Sylos Labini (1984-2004<sup>1</sup>): né come aumento autonomo dell'estensione del mercato dei beni-salario derivante da un'“offensiva salariale”, né come “effetto Ricardo”, ossia come aumento del costo del lavoro rispetto a quello del capitale sostitutivo del lavoro (o come deprezzamento di quest'ultimo), né come effetto CLUP reale, ovvero come aumento del costo del lavoro per unità di prodotto rispetto al prezzo del prodotto stesso.

La conseguenza di quanto precede è che, dato l'impianto teorico del modello contrattuale varato nel 1993, la probabilità che negli anni successivi i salari reali crescessero nella stessa misura della produttività, in accordo con la cosiddetta “regola d'oro” della politica salariale necessaria per consentire una crescita sostenuta e stabile (si vedano, ad esempio, Kaldor, 1957 e Leon, 2014), si è dimostrata del tutto improbabile (anche se teoricamente

<sup>1</sup> Sylos Labini ha pubblicato e sottoposto a verifica empirica la sua funzione per 20 anni, dal 1984 al 2004, in una lunga serie di pubblicazioni sintetizzate in Corsi e Guarini (2007). E tuttavia il suo lavoro non ha ancora ricevuto dalla professione il riconoscimento che merita. Per un aggiornamento e adeguamento dell'analisi di Sylos Labini alla situazione italiana, si vedano anche Tronti (2009 e 2010).

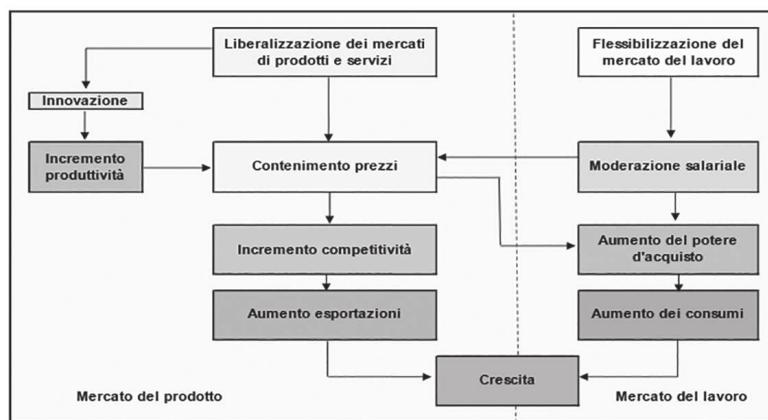
non impossibile): per poco che la produttività del lavoro sia cresciuta (16,6% dal 1992 al 2018), i salari reali sono rimasti sostanzialmente e significativamente indietro (8,1%).

### 3. RIFORME STRUTTURALI “A SENSO UNICO”

Il legame tra stagnazione di lunga durata dei salari reali e crisi dell'economia si può guardare anche sotto l'angolatura del fallimento del modello delle riforme strutturali, raccomandato da diversi autori *mainstream*, accolto con grande favore dalle istituzioni comunitarie e patrocinato a più riprese dalla BCE. La figura 4 sintetizza il funzionamento del modello secondo la formalizzazione proposta da Blanchard e Giavazzi (2003). Gli autori prospettano un modello di equilibrio generale finalizzato a valutare gli effetti congiunti della liberalizzazione dei mercati del prodotto e del lavoro. La scelta del varo di riforme liberalizzatrici in entrambi i mercati deriva dall'ipotesi che l'economia debba spostarsi su un livello di competitività più elevato per poter fronteggiare gli shock simultanei della globalizzazione degli scambi commerciali, della diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione e, nel caso dell'Eurozona, dell'introduzione della moneta unica in un'area valutaria non ottimale.

La teoria delle riforme strutturali sostiene che la liberalizzazione della concorrenza nel mercato dei prodotti e dei servizi favorirà sia il contenimento dei prezzi, sia la diffusione delle innovazioni, che contribuiranno ad accrescere la produttività la quale, a sua volta, potrà operare ulteriormente ai fini del contenimento dei prezzi. L'inflazione, peraltro, sarà frenata anche attraverso la moderazione salariale derivante dalla liberalizzazione del mercato del lavoro. Il primo effetto delle riforme strutturali sarà pertanto di favorire la competitività delle imprese e lo sviluppo delle esportazioni, trainando la crescita dal lato del mercato mondiale.

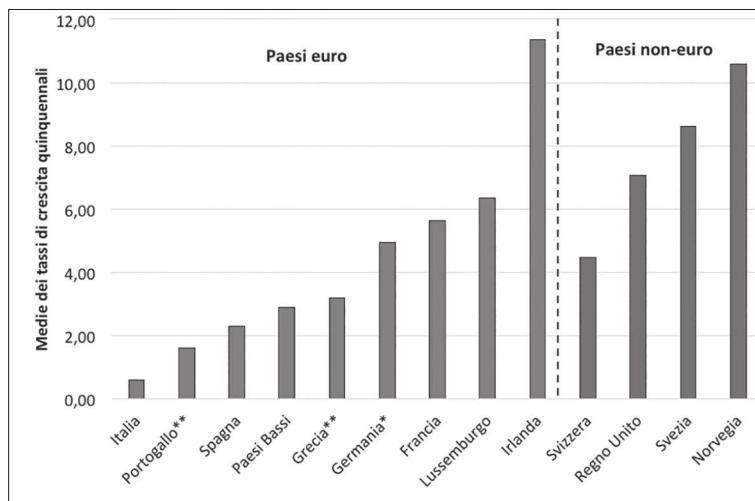
Figura 4. La teoria delle “riforme strutturali” per la crescita



Fonte: elaborazione grafica dell'autore, basata su Blanchard e Giavazzi (2003).

Ma il modello contiene anche una clausola di effettualità delle riforme strutturali dei mercati del prodotto e del lavoro, troppo spesso trascurata dai *policy makers*. Nel caso in cui il Paese proceda alla liberalizzazione del mercato del lavoro senza avere adeguatamente liberalizzato il mercato del prodotto, al punto che i salari crescano meno dei prezzi di beni e servizi, le conseguenze saranno che il potere d'acquisto dei lavoratori subirà una contrazione, con il risultato di una compressione dei consumi (o di un aumento dell'indebitamento delle famiglie) e, quindi, di un indebolimento del mercato interno e di un rallentamento della crescita – o comunque di una crescita limitata al settore esportatore. È esattamente questo il caso del mercantilismo povero cui si accennava più sopra, il modello di sviluppo i cui tentativi hanno caratterizzato in modo evidente l'esperienza italiana, prima come lunga gestazione dal Trattato di Maastricht fino al governo Monti (la politica del “vincolo esterno”), poi come più netta applicazione “a senso unico” del modello dal 2013 in poi.

Figura 5. La lunga stagnazione del salario reale italiano. Crescita delle retribuzioni reali nei Paesi euro e non euro, anni 1990-2016 (reddito da lavoro dipendente per unità di lavoro a tempo pieno; tassi di variazione % quinquennali, medie geometriche)



Fonte: OCSE, OECD Statistics (\* periodo 1991-2016; \*\* periodo 1995-2016).

La figura 5, che mette a confronto la crescita del salario reale in Italia e nei principali Paesi europei, dentro e fuori l'area dell'euro, evidenzia in modo inequivocabile come la riforma strutturale della contrattazione abbia generato in Italia un vero e proprio *real wage cap*: un tetto istituzionale imposto alla crescita delle retribuzioni dotato di un'efficacia priva di paragone con il resto d'Europa, persino rispetto ai Paesi per i quali più critica è stata la partecipazione all'euro. Poiché la dinamica del salario reale costituisce, come indicato dagli stessi Blanchard e Giavazzi, il punto critico dirimente per il funzionamento del mo-

dello delle riforme strutturali (che non è peraltro privo di altre debolezze), se ne deve concludere che nel caso italiano le riforme “a senso unico”, rivolte a contenere la crescita delle retribuzioni reali (in termini di salario sia diretto, sia indiretto) senza avere prima operato una riforma del mercato del prodotto capace di contenere in misura maggiore la crescita dei prezzi di beni e servizi, hanno sfavorito non solo la crescita dei consumi (e, con essi, degli investimenti), ma anche quella delle esportazioni.

Sino al 2008 i prezzi di beni e servizi sono cresciuti, in Italia, più della media dell'Eurozona; e solo la doppia crisi che è seguita, falcidiando l'apparato produttivo manifatturiero, ha operato la selezione schumpeteriana delle imprese che ha consentito il riequilibrio del modello di crescita attraverso il rilancio delle esportazioni e la creazione di un cospicuo avanzo commerciale (fig. 2). Ma i responsabili della politica economica italiana hanno proseguito l'esercizio di mercantilismo povero basato sulle riforme strutturali a senso unico e sul continuo peggioramento delle condizioni economiche e giuridiche del lavoro senza interruzioni fino al *Jobs Act*.

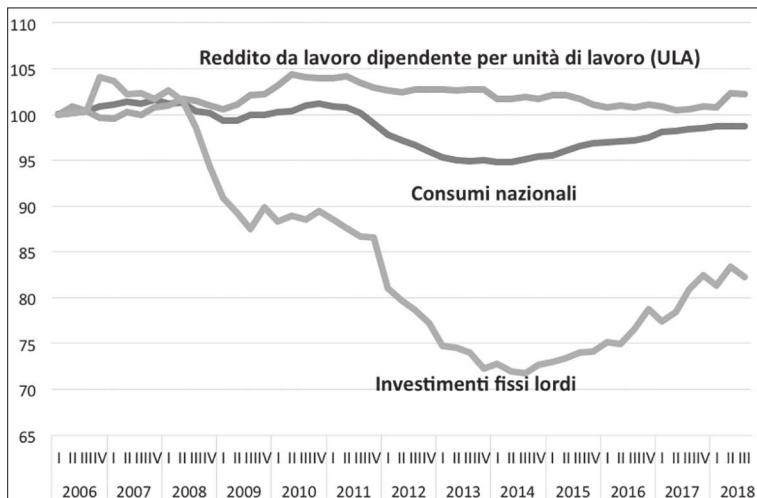
#### 4. CAMBIARE IL MODELLO DI SVILUPPO

Poiché la moderazione salariale dura in Italia dal 1990 (ma in realtà, da molto prima: la quota dei salari nel valore aggiunto comincia infatti a declinare già nel 1975: Tronti e Ricci, 2018), non è difficile argomentare che, riferendoci in particolare alle retribuzioni reali, se non si può ancora parlare di stagnazione secolare, poco ci manca. La stagnazione della remunerazione del lavoro è però stagnazione dell'intera economia, perché i salari alimentano i consumi e, a loro volta, i consumi e la crescita del mercato interno attraggono gli investimenti (fig. 6). E se non crescono né consumi né investimenti (pubblici e/o privati), l'economia non può crescere: l'export non basta, e ancor meno basterà per combattere la recessione in arrivo.

Oggi, pertanto, il problema della stagnazione di salari e investimenti si pone più aspro che mai: se alla fine del 2006 gli investimenti erano il 22% del PIL (3% quelli pubblici e 19% quelli privati), nel terzo trimestre 2018 si erano ridotti al 18% (2% pubblici e 16% privati). Di fronte a questa situazione pesantissima, la manovra di finanza pubblica 2019 non solo non ha invertito la rotta, ma ha penalizzato gli investimenti, falcidiando i benefici previsti dal piano Impresa 4.0 e facendo proprio degli investimenti pubblici la vittima più rilevante del ridimensionamento del disavanzo necessario a rendere il programma italiano gradito all'Eurogruppo.

Dunque, le speranze di una crescita 2019 meno deludente dello 0,2% da poco previsto dalla Commissione europea per l'Italia (in realtà, probabilmente ottimistico) sono interamente affidate a una ripresa del mercato interno – in particolare di salari, consumi e investimenti privati. Investimenti bloccati o in riduzione, saldo commerciale in caduta, disoccupazione, lavoro povero e povertà che crescono senza sosta, reclamano tutti a gran voce un cambiamento del modello di sviluppo. I mercati internazionali in ridimensionamento non fanno che aggiungere spessore alla certezza, che comunque era tale già prima, che il mercantilismo povero non funziona: l'Italia (e l'Europa con lei) hanno bisogno di un nuovo modello di sviluppo trainato dai salari, da bilance commerciali in pareggio, dallo sviluppo dei mercati interni. E va aggiunto che per l'Italia la garanzia che un cambio di rotta non sia soltanto indispensabile ma anche libero da rischi macroeconomici immediati è assicurata da un'inflazione interna ancora significativamente sotto il target BCE, un avanzo commerciale al 2,5%, livelli senza precedenti di disoccupazione giovanile, sottoccupazione e povertà.

Figura 6. Economia italiana: adamento del salario reale, dei consumi e degli investimenti a prezzi costanti, trimestri I/2006-III/2018 (numeri indici in base I/2006=100)



Fonte: ISTAT, Conti trimestrali.

Reddito di cittadinanza e flat tax potranno rivelarsi utili, ma avranno effetti negativi su disavanzo e debito pubblico: la ripresa non può venire solo da lì. Dev'esserci un'accelerazione della dinamica salariale e una ripresa degli investimenti privati. È quindi la ripresa di salari e investimenti il tema su cui il sindacato è chiamato a sostenere unitariamente un franco e sperabilmente fruttuoso confronto con imprenditori e Governo.

##### 5. PER CONCLUDERE: UN PATTO PER IL LAVORO A TRE LIVELLI

A mo' di conclusione di quest'analisi indubbiamente preoccupante, è necessario ribadire che la direzione in cui muoversi per combattere la recessione è quella di organizzare momenti di concertazione sociale organizzata nell'ambito di un Patto per il Lavoro a tre livelli. Quanto precede non assicura che l'attuale sistema nazionale di relazioni industriali sia in grado, così com'è, di rispondere adeguatamente alla sfida lanciata dalla recessione. Ma sottopone a un dubbio ancora più grande l'ipotesi che la risposta adeguata di politica economica possa trascendere dal patrimonio di consenso di relazioni unitarie e concervative tra le parti sociali, avviato ormai più di 40 anni fa a livello nazionale e non solo, e recentemente ravvivato prima con il documento unitario del 25 gennaio 2016 sulla riforma del sistema di relazioni industriali per "uno sviluppo economico fondato sull'innovazione e la qualità del lavoro", quindi con i conseguenti accordi conclusi tra le confederazioni e varie associazioni padronali, e il 9 marzo 2018 con il Patto della Fabbrica con Confindustria, e infine con la Piattaforma unitaria "Le priorità di CGIL, CISL e UIL per la Legge di bilancio 2019" dello scorso ottobre.

Quel patrimonio sociale ed economico assieme ha dato prova di sé fino a quando si è retto su obiettivi anche ardui ma chiari e condivisi, in particolare sul rientro dell'inflazione e sull'aggancio all'Europa, con l'entrata nel club dell'euro sin dalla prima chiamata.

Oggi, piuttosto che disfarsene dichiarandolo superato o irrecuperabile (rinunciando così al consenso e alla coesione sociale che esso è stato capace di produrre, sventuratamente lasciati deperire da troppi governi di vario colore), è quanto mai opportuno riprenderlo, riplasmarlo e indirizzarlo a compiti nuovi e più elevati: verso l'obiettivo della crescita, dell'azione coordinata per uno sviluppo sostenibile, inclusivo e partecipato, morale, sociale ed economico, come elemento primario della necessaria politica di lotta alla recessione, riavvio della crescita, ridimensionamento relativo del debito pubblico e revisione della stessa *governance* economica europea.

Il nuovo Patto deve assumere una caratterizzazione *multilevel*, articolata su tre livelli, ciascuno con specifici obiettivi e attori: *a)* un patto tra sindacato e rappresentanze datoriali, su lavoro, salari e investimenti; *b)* un patto tra sindacato, rappresentanze datoriali e Governo su investimenti pubblici, contratti pubblici, rappresentanza e fisco; *c)* una forte azione di pressione congiunta e coordinata di sindacato, rappresentanze datoriali e Governo nei confronti delle istituzioni comunitarie e degli altri Paesi dell'Eurozona sull'indispensabile riforma delle politiche economiche europee.

A titolo di esemplificazione, viene di seguito presentato un compendio molto sintetico che riprende alcuni elementi della Piattaforma unitaria, li integra con altri e sintetizza il tutto in 11 punti: tre obiettivi irrinunciabili per ridare dignità al lavoro, tre assi fondamentali di politica industriale e cinque punti cardine di riforma delle politiche economiche europee<sup>2</sup>.

A. Tre obiettivi sociali irrinunciabili per ridare dignità al lavoro:

1. **tolleranza zero nei confronti delle morti sul lavoro**, da realizzarsi attraverso un Piano d'azione nazionale pluriennale con obiettivi esplicativi disposti nel tempo, che preveda tra l'altro il potenziamento dei controlli e della formazione obbligatoria di controllori, lavoratori e imprese (da finanziarsi attraverso una specifica imposta sul valore aggiunto commisurata al numero dei decessi e alla gravità degli incidenti);
2. **spostamento differenziale e strutturale del carico contributivo dal lavoro a tempo indeterminato a quello flessibile**, per fare in modo che il lavoro stabile costi all'impresa significativamente e stabilmente meno di quello flessibile (a parità di diritti); e i lavoratori flessibili accumulino comunque un patrimonio contributivo congruo, che riduca la disparità di diritti e la necessità di integrazione sociale all'atto del pensionamento, della maternità, della malattia ecc.;
3. **crescita dei salari reali almeno pari a quella della produttività del lavoro**. L'obiettivo può essere ottenuto attribuendo al contratto nazionale una funzione di supplenza e di stimolo della contrattazione decentrata nella misura necessaria. Il finanziamento (dell'investimento sulla crescita dei consumi) può essere almeno in parte assicurato da un abbattimento dell'imposizione sui redditi da lavoro e da un aumento delle aliquote fiscali a carico del 20% più ricco della popolazione.

B. Tre assi lungo i quali indirizzare gli investimenti per lo sviluppo economico:

1. **massa in sicurezza del territorio e del patrimonio abitativo** attraverso un Piano d'azione nazionale di lungo periodo, finanziato con investimenti pubblico-privati, ad esempio analoghi ai piani individuali di risparmio (PIR);
2. **digitalizzazione del lavoro** (Lavoro e Impresa 4.0), con le conseguenti politiche di so-

<sup>2</sup> I punti che seguono sono stati adottati come Manifesto contro la recessione dall'Unione italiana lavoratori tessile energia chimica (UILTEC) e presentati da chi scrive alla Confederazione generale italiana del lavoro (CGIL) l'11 marzo 2019, alla presenza del segretario generale, nel corso del Seminario "Banche, Lavoro, Paese", nonché all'Esecutivo nazionale UILTEC tenuto a Ventotene il 14 maggio 2019.

stegno salariale, riduzione dell'orario di lavoro e politiche della domanda atte a sostenere la crescita occupazionale anche a fronte di significativi incrementi di produttività;

3. **sviluppo della green economy italiana**, nelle diverse articolazioni di disinquinamento, riconversione energetica e qualità ambientale, gestione dei rifiuti ed economia circolare.

C. Infine, cinque elementi cardine di riforma immediata delle politiche economiche e di bilancio europee:

1. lancio di una vera **politica industriale continentale** con **titoli pubblici europei (euro-bond) per finanziare gli investimenti infrastrutturali**. Si pensi a quanto più rapida e forte sarebbe stata la ripresa dell'occupazione dopo il 2008, e a quanto prima lo stesso sistema bancario si sarebbe rafforzato perché sorretto dal mercato anziché dalle misure monetarie della banca centrale, se uno strumento di sostegno agli investimenti come l'esile Piano Juncker fosse stato finanziato per cifre mensili pari anche a soltanto un decimo della spesa sostenuta per il QE;

2. nell'attuale fase di significativo alleggerimento del QE, **riconsiderazione della missione istituzionale della BCE**, in modo da prevedere oltre a quello della stabilità della moneta anche l'obiettivo della **minimizzazione della disoccupazione**, come nel caso della Federal Reserve americana, e l'arbitraggio tra i due obiettivi a seconda delle necessità e delle effettive condizioni del mercato del lavoro e dell'economia;

3. dopo la bocciatura da parte del Parlamento europeo della canonizzazione del Fiscal Compact nella legislazione comunitaria, **ristabilimento della regola aurea del bilancio**, ossia dello scomputo della spesa per investimenti dal calcolo del deficit strutturale; e, in parallelo, dell'imposizione alle risorse raccolte attraverso il debito sovrano del vincolo di essere impiegate esclusivamente per finanziare investimenti a elevato moltiplicatore fiscale. Inutile notare che questa riforma è oggi immediatamente indispensabile, alla luce del profilarsi di una nuova fase di stagnazione se non di recessione dell'intera Eurozona e dell'Italia con essa;

4. **vincolo rigoroso dell'avanzo commerciale corrente entro il 3% del PIL**, con **obbligo di rientro e sanzioni** che trasferiscano automaticamente le eccedenze dai Paesi in avanzo a quelli in disavanzo nel quadro dell'istituzione di una stanza di compensazione europea ispirata alla proposta di Scudo dei disoccupati avanzata a suo tempo da Ezio Tarantelli (Tarantelli, 2010);

5. **innalzamento del valore target del rapporto debito/PIL al 90%**. Quando venne istituito con il Trattato di Maastricht, il parametro del 60% non era altro che il valore medio dei Paesi aderenti all'Unione. Oggi, a fronte dei risultati di crescita non certo brillanti di un quarto di secolo di politiche economiche europee e della crescita dei debiti sovrani in tutto il mondo, il valore medio è aumentato fino al 90%. Prenderne atto è ormai indifferibile.

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BLANCHARD O., GIAVAZZI F. (2003), *Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets*, "Quarterly Journal of Economics", 118, 3, pp. 879-907.
- CORSI M., GUARINI G. (2007), *La fonction de productivité de Sylos Labini: aspects théorétiques et empiriques*, "Revue d'économie industrielle", 118, 2ème trimestre, pp. 55-78.
- KALDOR N. (1957), *A Model of Economic Growth*, "Economic Journal", 67, 268, pp. 591-624.
- LAVOIE M., STOCKHAMMER E. (2012), *Wage-led Growth: Concept, Theories and Policies*, in *Conditions of Work and Employment Series*, 41, ILO, [http://www.ilo.org/travail/whatwedo/publications/WCMS\\_192507/lang--en/index.htm](http://www.ilo.org/travail/whatwedo/publications/WCMS_192507/lang--en/index.htm).
- LEON P. (2014), *Il capitalismo e lo Stato. Crisi e trasformazione delle strutture economiche*, Castelvecchi, Roma, pp. 1-286.

- ONARAN Ö., OBST T. (2016), *Wage-led Growth in the EU15 Member-states: The Effects of Income Distribution on Growth, Investment, Trade Balance and Inflation*, "Cambridge Journal of Economics", 40, 6, pp. 1517-51.
- PROTOCOLLO DI LUGLIO (1993), *Protocollo 23 luglio 1993 tra Governo e Parti Sociali – Politica dei redditi e dell'occupazione, assetti contrattuali, politiche del lavoro e sostegno al sistema produttivo*, <http://www.confetra.com/it/prontuari/Protocollo-1993.pdf>.
- SYLOS LABINI P. (1984), *Le forze dello sviluppo e del declino*, Laterza, Roma-Bari, pp. 1-289.
- SYLOS LABINI P. (2004), *Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*, Laterza, Roma-Bari, p. 164.
- TARANTELLI E. (2010), *Lo scudo dei disoccupati. Una proposta per il lavoro in Europa*, Edizioni Lavoro, Roma, p. 42.
- TRONTI L. (2009), *La crisi di produttività dell'economia italiana: scambio politico ed estensione del mercato, "Economia & Lavoro"*, 2, pp. 139-58.
- TRONTI L. (2010), *La crisi di produttività dell'economia italiana: modello contrattuale e incentivi ai fattori, "Economia & Lavoro"*, 2, pp. 47-70.
- TRONTI L., RICCI A. (2018), *Il ruolo della contrattazione e delle istituzioni del mercato del lavoro*, in M. Franzini, M. Raitano (a cura di), *Il mercato rende diseguali?*, il Mulino, Bologna, pp. 253-76.