

Alle origini della «concertazione». I patti sociali nell'Italia degli anni Ottanta

1. Introduzione

Questo scritto intende suggerire alcune prospettive storiografiche concernenti l'origine della concertazione in Italia. Com'è noto, questa può essere fatta risalire all'accordo sul costo del lavoro del 22 gennaio 1983, talora denominato 'accordo Scotti', dal nome del Ministro del Lavoro che lo promosse. Grazie a tale accordo, il cui obiettivo fondamentale consisteva nel riallineamento del tasso di inflazione interno con quello medio europeo, fu possibile inaugurare, anche in Italia, la stagione di concertazione fra le parti sociali; stagione che, è stato sottolineato, sarebbe poi proseguita con i protocolli del 1992 e del 1993¹.

Nel portare avanti quest'indagine, ci concentreremo, in particolare, sulle fondamenta teorico-economiche dell'accordo prendendo in considerazione il contributo di Ezio Tarantelli. Fu lui, infatti, che più di altri andò elaborandone profili e contenuti fondanti e che, per tale ragione, viene indicato da più parti come suo principale fautore². In una prima parte richiameremo le principali proposizioni teoriche riguardanti la genesi del conflitto industriale e la posizione espressa da Tarantelli (par. 2-3). Volendo anticipare aspetti che risulteranno più chiari in seguito, è possibile affermare, sin d'ora, che egli propendeva per un'interpretazione economico-sociologica dei rilevanti fenomeni inflativi manifestatisi dalla metà degli anni Settanta. Sugeriva, cioè, di tener presente, congiuntamente alle cause monetarie e agli shock dei prezzi delle materie prime, quella che riconosceva in quanto «domanda sociale inevasa» espressa dalla forza lavoro. Proprio quest'ultima si sarebbe rivelata, a suo giudizio, determinante. Nella seconda sezione (par. 4-6) illustreremo la logica di base del concetto di scambio politico messo a punto da Tarantelli e i tratti essenziali della sua riflessione in

¹ Ciampi (1996).

² In tal senso appaiono significative, fra l'altro, le numerose testimonianze contenute in *La forza delle idee*, documentario realizzato da Luca Tarantelli, figlio dell'economista, in occasione del venticinquennale della morte del padre.

tema di neocorporatismo. Al fine di evitare l'attuazione di strette monetarie gravose sia sul piano dei costi sociali associati alla disoccupazione, sia in termini di output potenziale egli raccomandava l'attuazione di un vero e proprio scambio politico. In tale prospettiva, ad una politica salariale morigerata da parte del sindacato avrebbe dovuto corrispondere l'attuazione di riforme sociali ed il potenziamento dei servizi di pubblica utilità da parte dei pubblici poteri. Gli imprenditori avrebbero dovuto offrire, invece, contropartite sul piano dell'organizzazione del lavoro. La terza parte (par. 7-8) viene dedicata ad un inquadramento della posizione di Tarantelli rispetto alle proposizioni di studiosi quali Calmorfs e Driffil, che proprio in quello stesso periodo stavano indagando l'economia del neocorporatismo, e alle opinioni manifestate sull'accordo del 22 gennaio da alcuni dei principali economisti.

2. Le teorie sulla genesi del conflitto industriale ed i rilievi di Tarantelli

Tarantelli si confronta, in particolare, con la tesi d'ispirazione monetarista di Parkin e Zis, con la tesi dell'economista italiano Giorgio Fuà e con quelle che definisce come «paradigma elitista», messo a punto da Kerr, Dunlop, Harbyson e Meyer.

Com'è noto, la posizione monetarista riconduceva la nascita e la contemporaneità del conflitto industriale ai crescenti deficit della bilancia dei pagamenti americana, determinatisi come effetto della guerra nel Vietnam, e al *mismanagement* della domanda aggregata ad essi conseguente a partire dal 1966. Se il tasso di inflazione realizzato eccede quello atteso, per ogni livello di salario nominale stabilito nei contratti antecedenti, si verrà a determinare un'erosione del salario reale; di qui l'origine del conflitto, che scaturisce in conseguenza dell'inflazione piuttosto che potere essere interpretato in quanto causa di quest'ultima³.

³ In particolare Nordhaus (1972), Parkin-Zis (1976).

La posizione di Fuà viene ritenuta da Tarantelli come paradigmatica del «discorso monocorde sul costo del lavoro in Italia»⁴. Più che condurre una compiuta analisi della genesi del conflitto, egli intendeva tuttavia mettere a fuoco le ragioni principali del declino del tasso di attività economica ufficiale manifestatosi in Italia nei primi anni Settanta⁵. In estrema sintesi, egli ne individuava le ragioni nella crescente diffusione del lavoro irregolare, precisando che tale fenomeno sarebbe derivato dalla sostanziale incompatibilità della struttura salariale con le condizioni di produttività delle imprese. Nel momento in cui si fosse inteso accedere ad un sistema di costi del lavoro analogo a quello vigente in paesi maggiormente sviluppati, ma inconciliabile, sul piano economico, con livelli di produttività superiori a quelli fattivamente conseguibili, avrebbe trovato applicazione il lavoro irregolare.

Il sistema di alti costi del lavoro che si vuole realizzare – chiarisce l'autore – riceve effettiva applicazione, ma solo per una parte dell'offerta potenziale di lavoro, quella che riesce a trovare impiego presso le imprese in grado di operare ad un livello corrispondentemente alto di produttività. Per quanto riguarda la rimanente offerta di lavoro restano quindi due possibilità: quella di rinunciare senz'altro a lavorare; quella di accontentarsi di lavori sempre meno remunerativi svolti in proprio o per le imprese meno evolute, lavori che spesso assumono forme irregolari e sfuggono alla tassazione. Quest'ultimo [...] sembra essere l'esito prevalente in Italia⁶.

Ricordiamo, infine, il «paradigma elitista» di Kerr, Dunlop, Harbison e Meyer, i quali prevedevano la possibilità di una regolamentazione unilaterale dell'economia da parte del blocco dominante (classe dirigente), indipendentemente dal ruolo svolto dal sindacato come

⁴ Tarantelli (1978a, p. 68n).

⁵ Fuà (1976).

⁶ Fuà (1976, p. 42). Oltre al fenomeno del lavoro irregolare, il significativo incremento dei costi, avrebbe innescato pure, a giudizio di Fuà, un meccanismo di rincorsa salariale ispirato al noto principio delle giuste relatività messo in luce da Hicks. Quest'ultimo affermava in proposito «A system of wages which will satisfy all the demands for fairness that may be made upon it is quite unattainable. No system of wages, when it is called in question, will ever be found to be fair. That has always been true; how it is then that we have got on, in the past, as well as we have? Only because the wage-system has not much been called in question. That can happen; but it is necessary, for it to happen, that the system of wages should be well established, so that it has the sanction of custom. It then becomes what is expected; and (admittedly on a low level of fairness) what is expected is fair». Hicks (1974, p. 65).

patrocinatore delle istanze della base⁷. In tale impostazione, il conflitto si sarebbe manifestato nel momento in cui il blocco dominante non avesse beneficiato di condizioni idonee a cooptare il sindacato. Nelle società industrializzate post belliche, rilevavano, si era andato consolidando, sia pure con le qualificazioni legate alle specificità dei diversi scenari, un paradigma di relazioni industriali fondato su di un consenso imposto dall'*élite* rappresentata dalla classe media. Quest'ultima rappresentava una configurazione socio-politica sufficientemente generale per poter essere considerata rappresentativa delle classi dirigenti tipiche dei principali Paesi industrializzati. Dalla massimizzazione della funzione di utilità della classe media sotto vincoli di natura economico-politica veniva derivata l'azione di cooptazione del sindacato volta ad ottenerne il consenso. L'attore principale del sistema di relazioni industriali non veniva più individuato nel sindacato, bensì nell'ideologia della *élite* dominante. Si trattava di una tesi corroborata, fra l'altro, da un noto studio econometrico, ad opera di Hartman e Ross, volto a verificare la cosiddetta ipotesi del *withering away of the strike*. Le regole codificate dalla *élite*, ed imposte alla base, avrebbero finito, in ultima analisi, per essere progressivamente accettate e condivise dal sindacato⁸.

Tarantelli commentò criticamente ciascuna delle posizioni ora enunciate nella prospettiva di giungere ad un'interpretazione della genesi del conflitto in chiave economico-sociologica.

La lettura monetarista riusciva a dar conto dell'affinità dei tassi di inflazione registrati nei vari Paesi dalla seconda metà degli anni Sessanta come conseguenza dell'espansione dell'offerta di dollari.

⁷ Kerr-Dunlop-Harbyson-Myers (1960) e Kerr-Dunlop-Harbyson-Myers (1971).

⁸ Hartmann-Ross (1960). Si tenga tuttavia presente, è lo stesso Tarantelli a rilevarlo, che Hibbs (1976), partendo dalle medesime premesse giunse ad una posizione antitetica all'ipotesi del declino secolare degli scioperi. L'elemento di principale fragilità scorto nelle conclusioni di Hartmann e Ross è rappresentato dal fatto che, costoro, assumevano come indice di conflittualità il numero di ore perdute per scioperi relativizzato rispetto al numero di iscritti al sindacato. L'andamento di tale indice nel tempo evidenziava, dall'inizio del '900 fino agli anni Cinquanta, una significativa e progressiva diminuzione. La motivazione di una simile dinamica venne individuata da Hartmann e Ross fondamentalmente come ascrivibile ad una diminuzione del numero di ore perdute per sciopero. In realtà, spiega Tarantelli, tale fenomeno doveva ritenersi principalmente dovuto all'aumento degli iscritti al sindacato. Tarantelli (1986, pp. 42-43).

Questa interpretazione monocausale del conflitto industriale – rilevava tuttavia – è, d'altra parte, inaccettabile in molti paesi, fra i quali l'Italia, dove l'accelerazione del tasso di inflazione [...] è avvenuta soprattutto come conseguenza e non certo come causa del conflitto industriale. [...] Gli Stati Uniti, in particolare, hanno iniziato a presentare grossi deficit nella bilancia dei pagamenti solo a partire dal 1970, mentre il conflitto in Francia (maggio '68), in Italia (autunno '69) e in Germania (settembre '69) inizia prima di quella data⁹.

Sostenere una tesi del genere, osserva, significa trascurare che la guerra in Vietnam è stata finanziata principalmente con l'inasprimento della pressione fiscale piuttosto che attraverso politiche monetarie espansive. Pure tenendo conto dell'elemento monetario, conclude, è inoltre possibile giungere al più a dar conto della crescita di

prezzi e salari e, per questa via, [de]gli scioperi nelle aziende. Ma [questo] non spiega gli scioperi delle donne del movimento femminista, dei neri nei ghetti di Washington, di Detroit e della stessa Chicago di Friedman¹⁰.

Per quanto concerne l'analisi di Fuà, Tarantelli avanza essenzialmente due rilievi: il primo sul piano dell'analisi, l'altro più direttamente connesso alle implicazioni di politica economica. Il decentramento produttivo verificatosi all'indomani dell'autunno caldo, spiega, può essere ricondotto solo in parte ad un problema di costo del lavoro.

Il declino del tasso di attività ufficiale e il suo riflusso nel mercato del lavoro nero sommerso – afferma al riguardo – è stato [...] la risultante diretta della triangolazione del conflitto industriale [la cui origine] non può essere ricondotta a una supposta pretesa degli operai italiani [di richiedere] livelli salariali che sarebbero stati compatibili solo con una struttura produttiva e livelli di produttività che prevalgono in sistemi più industrializzati del nostro. Lo sfascio del nostro sistema di relazioni industriali non è venuto da un effetto di imitazione con l'estero, ma da un effetto di rigetto delle strutture interne al nostro paese [...], dallo scarto tra regole domandate e offerte¹¹.

Se cioè vengono a determinarsi condizioni di conflittualità che rendono oltremodo difficoltosa la gestione dell'impresa, ecco che ha luogo il fenomeno del lavoro irregolare. Anche i casi in cui la genesi

⁹ Tarantelli (1978a, pp. 33-34) e Tarantelli (1982b, pp. 78-79).

¹⁰ Tarantelli (1980, p. 658)

¹¹ Tarantelli (1978a, p. 77).

del conflitto pareva dovere essere attribuita ad una rincorsa salariale originata da un effetto Veblen rispetto alla struttura salariale dei paesi esteri, inoltre, «il più delle volte, essa stessa [risultava] innescata dalla cattiva coscienza di uno Stato che ha fatto del settore pubblico e parapubblico quello in cui le disuguaglianze retributive, al suo interno rispetto agli altri settori, sono maggiori»¹². Maggiormente incisive si fanno le osservazioni di Tarantelli sul fronte della politica economica. Il focalizzare l'attenzione sugli aumenti dei costi da lavoro per unità di prodotto, piuttosto che sullo spread fra regole domandate ed offerte, poteva condurre, tramite politiche deflazionistiche, ad una riduzione dei salari reali. La qual cosa avrebbe permesso di incrementare l'occupazione in maniera compatibile con la stabilità dei prezzi e l'equilibrio della bilancia dei pagamenti. Ma «ridurre la portata di questo sfascio del nostro sistema di relazioni industriali a un problema [...] originato da un effetto di imitazione con l'estero, piuttosto [...] che a questo scarto interno tra regole domandate [...] e offerte» conduce, a giudizio dell'autore, ad «una terapia tanto corretta sul piano economicistico (riduzione dei salari reali) quanto inattuabile, come l'esperienza ha chiaramente mostrato dal '69 ad oggi»¹³. Abbracciare la tesi di Fuà non avrebbe cioè consentito di mettere fuoco quella «domanda sociale inevasa», il cui soddisfacimento avrebbe scongiurato il ripetersi di dinamiche conflittuali e che non poteva essere fronteggiata attraverso una mera riduzione dei salari reali.

Su questa stessa base matura pure il dissenso dell'autore rispetto alla posizione espressa dai fautori del paradigma elitista. Alla stregua di Kerr, Dunlop, Harbyson e Meyer, riteneva la genesi del conflitto ascrivibile allo spread fra regole domandate dal sindacato e quelle offerte, quando non anche imposte, dal blocco dominante. Non si mostrava tuttavia disposto ad accogliere l'esito cui il paradigma elitista giungeva; egli lo definisce esplicitamente una formulazione reazionaria, in quanto «addebita lo scarto all'incapacità della domanda politica e/o sociale di adeguarsi all'offerta del blocco dominante [...] [dal momento che] il blocco dominante di volta in volta considerato struttura la forza lavoro e coopta il sindacato»¹⁴. Occorreva dunque

¹² Tarantelli (1978a, p. 73). Su questo stesso tema anche Tarantelli (1976).

¹³ Tarantelli (1978a, p. 77).

¹⁴ Tarantelli (1978a, pp. 62-63).

incentrare, proprio su una riduzione non verticistica di tale scarto, la strategia per un riassorbimento del conflitto.

3. Una teoria economico-sociologica del conflitto

Come anticipato, la teoria del conflitto proposta da Tarantelli risulta incentrata sulla differenza sistematica tra le regole domandate dal sindacato e dalla base, da un lato, e quelle offerte dallo Stato (blocco dominante) dall'altro: regole misurabili sia in termini di salario corrente ed atteso, sia in termini di riforme sociali e di offerta di servizi pubblici¹⁵. Proprio tale discrepanza dovrebbe essere ritenuta la causa ultima dell'intervento del sindacato in qualità di patrocinatore, presso il blocco dominante, delle istanze manifestate dalla forza lavoro. Di qui la «triangolazione conflittuale» del sistema relazionale, cui il sindacato dà corso impiegando «l'arma del costo del lavoro»¹⁶. Sul piano politico, attraverso l'ottenimento di maggiori salari monetari, ci si proponeva di mettere «alle corde il sistema sul piano economico per i segnali di domanda che il blocco dominante non recepisce»¹⁷. L'obiettivo ultimo diveniva, su questo fronte, la modifica della ripartizione del potere a livello di sistema fino ad arrivare, se possibile, alla «sostituzione del blocco dominante»¹⁸. Sul piano economico, nel caso fossero stati

¹⁵ Per quanto concerneva le attese salariali, Tarantelli, quasi a tentare di disciplinare una disputa molto accesa in quegli anni, relativa alla dipendenza del salario dalla produttività del lavoro, proponeva di distinguere un *salario variabile dipendente*, concepito in quanto «costo del lavoro al netto delle variazioni di produttività», da un *salario variabile indipendente*. Laddove quest'ultimo indicava il reddito disponibile dei lavoratori, ovvero il costo del lavoro «al netto dei vari tipi di imposta distinti per classi di reddito e al lordo dei trasferimenti alle famiglie dei lavoratori «più» i consumi e gli investimenti pubblici anch'essi distinti per destinazione alle diverse fasce di reddito e alle classi sociali». L'«indipendenza» del salario, proseguiva, derivava proprio «dalla differenza fra la domanda socio-politica di reddito disponibile da parte dei lavoratori [...] e la carenza totale di una risposta socio-politica a quegli stessi bisogni da parte dei gruppi sociali e politici che hanno diretto la politica italiana a partire dal dopoguerra». Tarantelli (1978c, pp. 8 e 9). D'altronde, osservava, «se si costruiscono scuole, ospedali o case popolari con le maggiori entrate che potrebbero derivare da un attacco all'evasione fiscale, se si riqualifica la composizione della spesa pubblica e se ne riducono gli sprechi, il salario disponibile dei lavoratori aumenta a parità di livello del costo associato al salario erogato dalle imprese». Tarantelli (1978b, p. 98).

¹⁶ Si veda, ad esempio, Tarantelli (1978a, pp. 133-134).

¹⁷ Tarantelli (1978a, p. 67).

¹⁸ Tarantelli (1978a, p. 134).

spuntati salari monetari più elevati, prosegue Tarantelli, il sindacato avrebbe conseguito una redistribuzione di breve periodo a favore dei redditi da lavoro. Ma tale fenomeno, considerato lo strumentario tecnico a disposizione dei *policy makers*, avrebbe finito per risolversi, nel lungo, in un esito controproducente. Gli imprenditori avrebbero avuto infatti facoltà di scaricare sui prezzi i maggiori costi. Di qui si sarebbe innescata una spirale inflazionistica salari-prezzi che sarebbe stata fronteggiata, in un primo momento, attraverso ripetute svalutazioni del cambio; successivamente, in assenza di strumenti alternativi, attraverso politiche restrittive di matrice monetarista, il ricorso alle quali, in Paesi come l'Italia, appariva necessario anche per fronteggiare il surplus dei Paesi OPEC¹⁹. Per questa via sarebbero emerse, in altre parole, le carenze del blocco dominante anche sul piano tipicamente politico-economico. In uno scenario privo di vincoli, il blocco dominante avrebbe potuto ripristinare il consenso (per Tarantelli il conflitto latente) ampliando le basi di intervento pubblico in economia²⁰. Ma questo non sarebbe potuto accadere né a fronte di un sindacato che si avvaleva del costo del lavoro come strumento di pressione, né del rinnovato protagonismo dei Paesi produttori di petrolio. Proprio in uno scenario siffatto avrebbe trovato terreno fertile la stagflazione: fenomeno che l'autore sostanzialmente imputava ad una vera e propria inversione della curva di Phillips; del suo divenire cioè «curva boomerang» capace di ricadere sulle spalle della forza lavoro. In presenza di un'inflazione da costi cui avesse fatto seguito una politica di stabilità monetaria, sarebbe stato possibile osservare, contrariamente alle indicazioni di Phillips, un aumento della disoccupazione congiunto ad una crescita del livello dei prezzi. Per quanto espressione delle istanze di riforma e rinnovamento, la triangolazione conflittuale delle relazioni industriali schematizzata nel grafico 1, si sarebbe dunque rivolta contro l'interesse generale²¹.

¹⁹ Carli-Tarantelli (1988 [1978]).

²⁰ Accornero (1978, pp. 39-41).

²¹ Si tratta di un'argomentazione più volte riproposta da Tarantelli. Tarantelli (1974, pp. 190-193), Tarantelli (1977, pp. 103-104), Tarantelli (1978a, pp. 52-54). Il grafico 1 riprende lo schema realizzato dall'autore ispirandosi alla classificazione proposta da Dunlop. Tarantelli (1978a, p. 66), Tarantelli (1986, p. 38) e Dunlop (1958). La differenza fra le due frecce intende sottolineare, a livello grafico, lo spread fra regole domandate e offerte in quanto elemento determinante la triangolazione conflittuale del sistema di relazioni industriali.

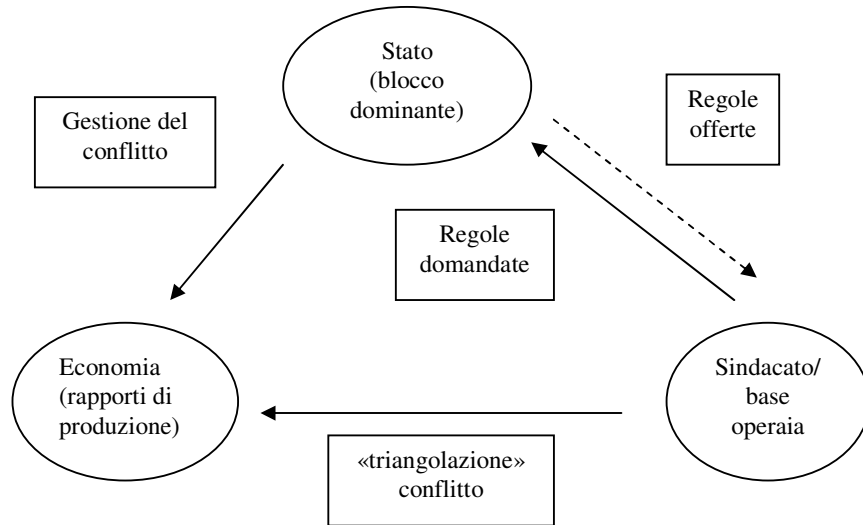


Grafico 1
Triangolazione conflittuale del sistema di relazioni industriali

Nel dar conto, poi, della sostanziale contemporaneità dell'emergere del conflitto nei principali paesi industrializzati, Tarantelli formula l'ipotesi del *generation leap*²². Questo sarebbe stato determinato dal contestuale riversarsi, alla fine degli anni Sessanta, sui diversi mercati del lavoro domestici, di un abbondante flusso di forza lavoro scolarizzata, provvista dei titoli per accedere ai posti migliori, a fronte di un limitato stock dei medesimi e di meccanismi non concorrenziali di selezione. I nati nei primi anni Cinquanta, in altre parole, non costituivano più una generazione «psicologicamente sottomessa alla grande depressione»; bensì una «educata al diploma e alla laurea nei termini di uno *status* superiore alla media». Proprio tali caratteristiche, in sé desiderabili, ne avrebbero tuttavia determinata la frustrazione, nel momento in cui

²² Per una disamina maggiormente approfondita della teoria del conflitto proposta da Tarantelli e dell'analisi delle sue cause scatenanti, si rinvia a Baglioni (1985). Si tratta di una teoria che Tarantelli andò elaborando, come avverte egli stesso, durante il corso di Sistemi comparati di relazioni industriali, da lui tenuto al MIT nel fall term 1979-80. Tarantelli (1981b, p. 22) in Tarantelli-Willke (1981c).

quei pezzi di carta, una volta ottenuti, si fossero dimostrati mediamente così abbondanti da consentire, per la maggior parte, solo un'occupazione associata ai posti di status inferiore quando non anche considerata senza senso o alienante o degradante o da produrre, come alternativa, il parcheggio della disoccupazione intellettuale²³.

Lo *school boom* post bellico aveva finito per determinare una vera e propria inflazione dei titoli di studio necessari per accedere ai posti di lavoro meglio retribuiti, riducendoli alla stregua di «pezzi di carta». I giovani che alla fine degli anni Sessanta risultavano dotati di quegli stessi requisiti che circa un ventennio prima consentivano l'accesso ai posti più appetibili, venivano così a trovarsi, complici il numero limitato dei medesimi ed i meccanismi non concorrenziali di ammissione, nella condizione di potere, al più, aspirare ai posti di *status* inferiore, se non addirittura in quella di «disoccupati intellettuali». Tanto bastava ad illustrare la contemporaneità del conflitto nei vari paesi.

4. Ricomposizione del conflitto e affidabilità delle scelte del sindacato

Su queste premesse, Tarantelli sottolineava l'esigenza di individuare strade alternative sia alla cooptazione del sindacato, sia alle strette monetarie al fine di ricomporre la conflittualità del sistema di relazioni industriali. A questo riguardo egli chiama in causa la nozione di scambio politico. L'ipotesi iniziale su cui esso si regge è che esista una proporzionalità diretta fra il livello dei prezzi e quello dei salari nominali. I prezzi salgono, rileva, oltre che per i vertiginosi aumenti del prezzo del petrolio, appunto perché il sindacato impiega il costo del lavoro come vera e propria arma. Se dunque è possibile identificare tipologie di beni che il blocco dominante è in grado di offrire, è altrettanto lecito ipotizzare che possa intervenire uno scambio fra questi ed una politica di moderazione salariale da parte del sindacato.

I lavoratori [...] – spiega – sono interessati a macro beni come i sussidi alla disoccupazione o pensionistici, le assicurazioni malattia o la formazione professionale: in generale, alle politiche sociali o redistributive. Possono esservi

²³ Tarantelli (1978a, p. 36).

tentativi di scambio tra questi macro beni e la stabilità dei salari che dipende più direttamente dai lavoratori²⁴.

Sul principio di scambio politico si fonda l'analisi di Tarantelli in tema di neocorporatismo, da lui individuato come principale strumento utile a superare quella conflittualità sociale che così pesantemente inficiava la governabilità stessa del sistema. Un primo elemento sul quale egli si sofferma è costituito dal grado di centralizzazione del sistema di relazioni industriali. Questa dimensione del grado di neocorporatismo, prosegue, dipende dal coinvolgimento di sindacati e confederazioni datoriali in una logica sinallagmatica rispetto agli obiettivi di politica economica²⁵. Un sistema di relazioni industriali è centralizzato «se può trasferire il luogo della contrattazione collettiva dal mercato all'«arena politica», ovvero se la sua configurazione strutturale «consente, in via di principio, uno scambio tra controllo del salario e macro-beni»²⁶. Nello specifico, in cambio della corresponsabilizzazione del sindacato all'accettazione e al perseguimento di un tasso di inflazione predeterminato, il governo avrebbe dovuto rendersi disponibile ad interventi riguardanti voci sensibili di spesa pubblica, entrate tributarie e riforme strutturali. In un sistema sufficientemente centralizzato, inoltre, potevano venire conclusi, in maniera relativamente agevole, accordi vincolanti e reciprocamente credibili fra i vari attori del sistema relazionale. Questo perché, attraverso la centralizzazione, risultava possibile minimizzare quell'incertezza che rendeva il rifiuto di una politica dei redditi una strategia dominante. In particolare, sul piano dell'efficacia delle politiche di disinflazione, Tarantelli sottolinea il ruolo giocato da sindacato e Banca centrale.

Un sistema sufficientemente centralizzato di relazioni industriali – afferma – può ridurre le aspettative inflazionistiche tramite un effetto *combinato* di annuncio della politica monetaria e della politica sindacale. La Banca centrale annuncia una politica di restrizione monetaria. Ma l'annuncio monetario non sarebbe, da solo, sufficiente. Esso viene, invece, reso concreto e credibile dal contemporaneo annuncio di una politica salariale moderata da parte dei sindacati. [...] La stretta monetaria non passa, o non passa solo, attraverso il mercato del lavoro e delle merci, provocando maggiore

²⁴ Tarantelli (1988 [1986], p. 792).

²⁵ Tarantelli (1988 [1986], p. 788).

²⁶ Tarantelli (1981e, p. 193).

disoccupazione. Essa agisce solamente, o prevalentemente, sulle quantità nominali, ossia sui salari monetari e sui prezzi, riducendone la velocità.²⁷

In un sistema relazionale decentrato, al contrario, ogni singolo gruppo di lavoro o piccolo sindacato, animato dall'intento di spuntare una maggiore remunerazione in termini relativi, non avrebbe avuto incentivo a moderare le proprie richieste salariali assumendo, piuttosto, una condotta da vero e proprio *free rider*²⁸. In questa prospettiva, è stato messo in luce come l'analisi di Tarantelli, con particolare riferimento alla teoria delle scelte del sindacato in condizioni di incertezza, risenta dei risultati conseguiti da Heiner²⁹. Lo scopo che egli si propone consiste nel mettere a fuoco a quali condizioni la razionalità economica avrebbe indotto il sindacato ad adottare una condotta da *free rider* (rivendicando aumenti salariali eccedenti il saggio di inflazione atteso) o, per converso, ad accettare una politica dei redditi³⁰. Utilizzando le nozioni di rapporto di affidabilità e limite di tolleranza

²⁷ Tarantelli (1988 [1984], pp. 727-728).

²⁸ Tarantelli (1986, pp. 83-84) e Tarantelli (1988 [1986], p. 790). In una situazione iniziale di elevata inflazione corrente ed attesa, gli operatori sarebbero stati animati dalla convinzione che il livello dei prezzi sarebbe stato mantenuto elevato da un meccanismo a spirale alimentato da continue rivendicazioni salariali. In un simile scenario, queste ultime sarebbero state percepite con minore facilità e il *free riding* sarebbe potuto avvenire senza alcun disincentivo. L'inverso sarebbe accaduto allorché il livello di inflazione di partenza fosse risultato contenuto. I potenziali *free riders*, in tal caso, avrebbero avvertito che la loro azione avrebbe potuto essere agevolmente individuata e limitata attraverso provvedimenti conseguenti.

²⁹ Heiner (1983). Nell'analisi condotta da Tarantelli sul neo-corporativismo il contributo degli studi di Heiner è ben sottolineato da Leijonhufvud il quale afferma «Quando è venuto a Los Angeles per la prima volta, alla UCLA c'era un dibattito piuttosto acceso sulla teoria di Ron Heiner chiamata «*reliable*» *interaction* [...]. Ezio è stato uno dei pochi a intuire l'enorme innovazione apportata dalle idee di Heiner ed è stato uno dei primi ad applicarle. In effetti, l'influenza di Heiner è visibile nell'ultima versione della teoria neo-corporativa di Ezio». Chiaromonte-Leijonhufvud-Thurrow-Caffè (1985, p. 6).

³⁰ Un'indagine accurata che ha messo in relazione, comparandoli, gli studi di Heiner e di Tarantelli è proposta in Giocoli (1998). Giocoli rileva che la metodologia di Heiner, basata sul punto di vista dell'osservatore esterno, deve ritenersi alquanto vicina a quella adottata dalle scienze sperimentali e sottolinea come simile approccio debba considerarsi scarsamente applicabile allo studio dell'assetto del sistema relazionale. Un ulteriore elemento di incompatibilità sarebbe dovuto, per Giocoli, ad un vero e proprio errore di Tarantelli. Nel modello di Heiner, il risultato di una certa scelta dipende dallo stato di natura in cui quest'ultimo è indipendente dalla scelta. In siffatto scenario, la nozione di probabilità subordinata trova corretta applicazione. Questo, spiega, non accade tuttavia nell'analisi di Tarantelli, in cui sono le azioni che determinano la situazione o la scelta, come emerge in Tarantelli (1986, p. 112).

elaborate da Heiner, Tarantelli suggerisce dunque la seguente disequazione:

$$(\rho/\mu) \geq l/g \left(\frac{1-\pi}{\pi} \right)$$

Il primo membro rappresenta il «rapporto di affidabilità», espresso dal quoziente tra la probabilità (ρ) che un gruppo di lavoratori ritenga che sia il momento giusto per accettare una politica di moderazione salariale e la probabilità che questa, di fatto, sia stata accettata in un momento sbagliato (μ). Se il gruppo di lavoratori interessato potesse conoscere ex ante gli esiti finali di una politica dei redditi, evidentemente μ assumerebbe valore nullo, mentre ρ finirebbe per assumere sempre valore unitario. In tale prospettiva, sarebbe possibile conoscere anche il valore reale della probabilità di trovarsi nel momento giusto per accettare una politica dei redditi (π); in tal caso $(1-\pi)$ rappresenterebbe la probabilità ex ante di trovarsi nel momento sbagliato per accettarla. Completiamo, con Tarantelli, il lato destro della disequazione con il rapporto tra perdite (l) e guadagni medi (g) conseguenti alla attuazione della politica salariale. Il prodotto così ottenuto rappresenta il c.d. «limite di tolleranza». In conclusione, il rapporto di affidabilità deve essere almeno pari al limite di tolleranza perché lavoratori e sindacati possano beneficiare della politica salariale. Ma dal momento che niente, in linea di principio, garantisce l'uguaglianza o, se possibile, una disuguaglianza positiva tra il rapporto di affidabilità e il limite di tolleranza, appare necessario, a Tarantelli, individuare soluzioni istituzionali al fine di propiziare simile esito. Di qui l'opportunità di centralizzare il sistema di relazioni industriali.

5. Neocorporatismo e centralizzazione del sistema di relazioni industriali

A suffragio di simili proposizioni, egli portava un esteso studio econometrico comparato riguardante i sedici principali paesi industrializzati. Le implicazioni di *policy* che Tarantelli ne ritraeva,

rappresentate nel grafico 2, consistevano nel fatto che, al fine di indurre una diminuzione dell'indice di Okun calcolato per l'Italia, occorre centralizzare il sistema di relazioni industriali. In caso contrario, l'unica politica applicabile risultava essere quella di stampo monetarista, facente perno sulla politica monetaria restrittiva, la quale però non sarebbe stata esente da conseguenze negative sul piano economico-sociale.

La medicina neokeynesiana della politica dei redditi – asseriva al riguardo – può essere prescritta solo in presenza di un grado di neocorporatismo sufficientemente alto. Qui, le istituzioni della contrattazione collettiva sono in grado di sostituire il banditore walrasiano della leggenda economica. Come conseguenza, il vettore d'equilibrio dei salari monetari, dei prezzi e dei salari reali può essere trovato più prontamente. La disoccupazione non è più lo strumento indispensabile della stabilizzazione. Se il grado di neocorporatismo non è abbastanza elevato, l'unica ricetta somministrabile è, invece, quella monetarista. Ma essa costituisce una scelta sub ottimale se lo scopo è di rientrare da un'inflazione già radicata nelle aspettative e/o di evitare gli effetti dannosi sul reddito e sull'occupazione di una spinta da costi³¹.

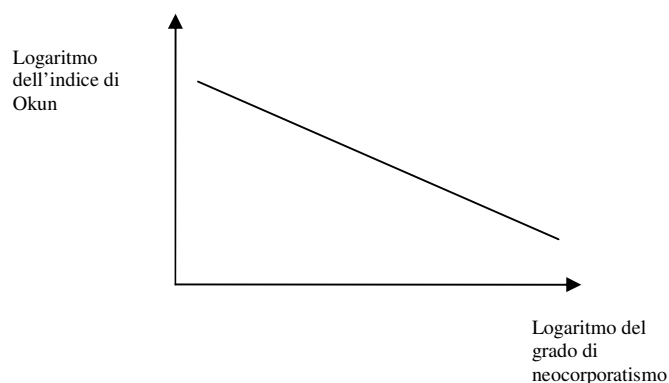


Grafico 2
Indice di Okun e grado di neocorporatismo

Altri due elementi qualificanti un sistema di relazioni industriali neocorporativo riguardavano, per Tarantelli, il grado di accentramento della contrattazione collettiva; in particolare di quei contratti il cui esito poteva influenzare le pattuizioni degli altri settori, e la possibilità di

³¹ Tarantelli (1986, pp. 393-394).

applicazione automatica delle condizioni contrattuali anche ai lavoratori non sindacalizzati. Quanto più la contrattazione collettiva fosse stata accentrata e fosse stato possibile applicarne gli esiti anche ai non sindacalizzati, tanto maggiore sarebbe stato il grado di neocorporatismo del sistema. Un ulteriore strumento per elevare il grado di neocorporatismo era costituito dalla possibilità di attuare un efficace processo di disciplina sia delle controversie di interesse (legate ai rinnovi), sia di quelle di diritto (concernenti l'applicazione di regole previste da accordi già sottoscritti), la qual cosa dipendeva in ultima analisi dalla credibilità e dalla stabilità delle pattuizioni concluse. Tarantelli sottolineava infine, e questo elemento, come si vedrà, sarebbe risultato cruciale sul piano politico-economico, l'importanza di prevedere un particolare meccanismo di indicizzazione dei contratti salariali ai prezzi: un'indicizzazione ad un futuro in cui banca centrale, sindacati, governo ed imprese avessero cooperato al fine di ridurre le attese inflazionistiche. Al contrario, qualora i salari fossero rimasti indicizzati ad un tasso di inflazione relativo ad un periodo precedente, non sarebbe stato possibile annullarle. In questa eventualità, infatti, la crescita del livello dei prezzi avrebbe finito per autoalimentarsi. Quello proposto da Tarantelli costituiva un meccanismo di indicizzazione incentrato sulla predeterminazione, concordemente attuata dalle varie parti sociali, del tasso di crescita del livello dei prezzi. Fissato di comune accordo il tasso di inflazione obiettivo, queste avrebbero adottato comportamenti conseguenti.

6. La proposta di rientro dall'inflazione

Il principale contributo di Tarantelli sul piano della politica economica è legato alle misure per l'abbattimento e il contenimento del tasso di inflazione. Come egli stesso avverte, l'articolata proposta di rientro, da lui elaborata e integrata a più riprese dal 1981 al 1983, si compone di quattro elementi costitutivi. La maggior parte di questi, avrebbe rilevato, venne recepita nell'accordo sul costo del lavoro siglato il 22 gennaio 1983. I primi due elementi della proposta erano rappresentati dalla predeterminazione dell'inflazione, effettuata di

comune accordo dalle varie parti sociali, in cambio di un potenziamento dell'offerta di servizi di pubblica utilità³².

Il tasso di inflazione previsto nei prossimi quattro trimestri – scriveva su «La Repubblica» l'8 aprile 1981 – dovrebbe essere determinato dal sindacato, d'accordo alle altre parti sociali e contestualmente ad un pacchetto di misure di intervento strutturale sull'economia, con il duplice scopo di garantire il potere d'acquisto dei salari e il rientro dall'inflazione³³.

Veniva previsto inoltre, questo un terzo elemento della proposta, un meccanismo a garanzia della condotta virtuosa del sindacato. Garanzia la quale assicurava ai lavoratori l'invarianza del salario reale anche a fronte di modifiche sostanziali della struttura salariale. Se cioè, alla fine dell'anno di applicazione, il tasso di inflazione realizzato avesse ecceduto quello predeterminato, i pubblici poteri sarebbero stati chiamati a versare ai lavoratori il conguaglio corrispondente.

Lo Stato – dichiarava in un'intervista a «Politica ed economia» – diviene assicuratore, garante di ultima istanza, nel caso in cui l'inflazione supera il 16%. Vale a dire: paga tutti i punti di scala mobile che dovessero scattare in conseguenza del superamento di quel livello attraverso una fiscalizzazione degli oneri sociali ed una riduzione del drenaggio fiscale che verrebbe però decisa alla fine del 1982³⁴.

Le tre alternative appena ricordate, come si è detto, nella prospettiva di assicurare ai lavoratori l'integrità del salario reale. Eppure, a ben guardare, i lavoratori sarebbero stati comunque chiamati a sostenere un costo, sia pure contenuto, per il rientro dall'inflazione. Questo era rappresentato dagli interessi sul ritardo con cui sarebbero scattati i punti di scala mobile dovuti come conguaglio di fine anno. La questione del pagamento degli interessi, rilevava Tarantelli, per quanto rappresentasse nei fatti un onere oggettivo, andava considerata una questione tanto «irrilevante sul piano economico» quanto «molto importante sul piano politico»³⁵. Al fine di evitare il ripercuotersi sulla

³² Dal documentario *La forza delle idee*, emerge che l'ipotesi di predeterminazione venne per la prima volta messa a fuoco dal padre durante un volo che, nell'imminenza del Natale di quell'anno, lo riportava in Italia da Boston, dove aveva appena tenuto, presso il MIT, un corso di sistemi comparati di relazioni industriali.

³³ Tarantelli (1995 [1981], p. 115).

³⁴ D'Antonio-Graziani-Leon-Napoleoni-Modigliani-Monti-Tarantelli-Visco (1981, p. 11).

³⁵ Tarantelli (1981a, p. 20).

busta paga dei lavoratori anche di tale costo, che comunque giudicava di modesto impatto, proponeva di accogliere la sollecitazione di Spaventa. Se infatti, come questi suggeriva, sulla somma percepita dai lavoratori a titolo di interesse fosse stata applicata una defiscalizzazione, sia pure parziale, in grado di compensare gli oneri derivanti dal ritardo nella corresponsione del dovuto, la «busta paga» sarebbe rimasta intatta pure a fronte di politiche deflazionistiche, il ricorso alle quali appariva, fra l'altro, irrinunciabile³⁶.

Emergeva, infine, un quarto elemento della proposta: la predeterminazione del numero di scatti di scala mobile; questione poi non recepita dall'accordo del 23 gennaio. Visto che ogni scatto di scala mobile si sarebbe ripercosso sull'aumento dei salari nominali e questo a sua volta sul tasso di inflazione, si sarebbe reso necessario fissare *ex ante* anche il numero massimo di scatti ammessi per anno al fine di rendere compatibile la crescita dei salari con il saggio di inflazione programmato. Così facendo, inoltre, si sarebbero resi maggiormente credibili gli annunci combinati relativi alla politica monetaria, da parte della banca centrale, e a quella salariale, da parte del sindacato.

7. Dibattito sulle conclusioni di Tarantelli

Fra coloro che ritennero simili conclusioni bisognose di ulteriore approfondimento è da annoverare Caffè, il quale pareva scorgervi quasi una sorta di schizofrenia. Come poteva ritenersi lecito pronunciarsi a favore di politiche restrittive di matrice monetarista in un contesto relazionale decentrato laddove, in uno centralizzato, si propendeva per una moderazione salariale sorretta dal principio di scambio politico? Questo l'interrogativo che egli virtualmente volgeva a Tarantelli.

In quale misura – si chiede infatti – può accettarsi la posizione, in certo senso neutrale, in base alla quale *lo stesso economista* può essere *monetarista* in sistemi di relazioni industriali *decentrati* e *neokeynesiano* in sistemi di relazioni industriali *centralizzati*³⁷?

³⁶ Spaventa (1981).

³⁷ Caffè (1990 [1986], p. 16).

Al di là delle osservazioni di Caffè, comunque, fra gli economisti, non vi era unanime accordo sull'opportunità di centralizzare il sistema di relazioni industriali. In tal senso si esprimevano, ad esempio, i nuovi macroeconomisti classici e, più ancora, i teorici delle aspettative razionali quali R.E. Lucas, che si rifaceva, a sua volta, alle intuizioni di Muth³⁸. In accordo a questa impostazione, il semplice annuncio di una politica monetaria restrittiva avrebbe costituito di per sé condizione sufficiente a ridurre le attese inflazionistiche e di conseguenza l'inflazione, senza dover ricorrere, nei fatti, a politiche restrittive. Tarantelli, al riguardo, si limitava ad osservare che, se si accettava la prospettiva dei teorici delle aspettative razionali, l'annuncio di una politica monetaria restrittiva poteva comunque essere reso più credibile dal contemporaneo annuncio di una politica salariale morigerata.

A conclusioni parzialmente diverse da Tarantelli giungevano anche Calmorfs e Driffil, che in quello stesso periodo si dedicarono a studi sull'economia del neocorporatismo³⁹. Costoro, come mostra il grafico 3, concludevano che performances macroeconomiche soddisfacenti sul piano del contenimento del tasso di disoccupazione potevano essere realizzate, con esiti analoghi, sia da sistemi relazionali sensibilmente decentralizzati, sia molto centralizzati.

³⁸ Lucas (1973) e Muth (1961). Sulla scuola delle aspettative razionali si veda Visco (1985).

³⁹ Calmorfs- Driffil- Honkapoja- Giavazzi (1988).

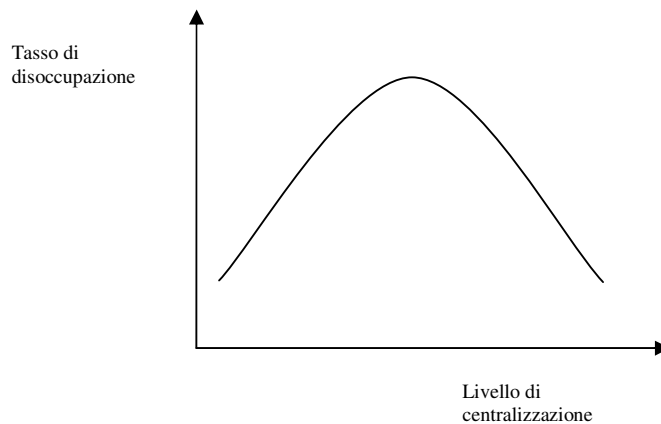


Grafico 3
Centralizzazione del sistema relazione e tasso di disoccupazione secondo Calmorfs-Driffil

Calmorfs e Driffil muovevano da due ipotesi di fondo. La prima: la funzione di utilità del sindacato ha per argomenti positivi l'occupazione e il salario reale di coloro che il sindacato rappresenta. La seconda: tutti i lavoratori sono iscritti al sindacato e il salario nominale viene fissato esogenamente dal sindacato, mentre le imprese determinano, dato il salario, la domanda di lavoro. La tesi di Calmorfs-Driffil deriva dai due effetti generati dalle rivendicazioni salariali. Il primo dipende dall'elasticità della domanda di lavoro al salario nominale: quando essa è elevata, un dato aumento del salario monetario induce una forte riduzione nella domanda di lavoro, via incremento del salario reale alla produzione. Il contrario accade se l'elasticità è bassa. Nel primo caso, le rivendicazioni salariali sono limitate dalla minaccia della disoccupazione. È questo il caso della contrattazione a livello aziendale condotta da sindacati piccoli. La singola impresa, controparte della contrattazione può considerarsi come *price taker*, e quindi non può ritoccare il prezzo di vendita per assorbire l'incremento del salario, ma può reagire solo dal lato della domanda di lavoro. Al contrario, un sindacato grande ha come controparte un intero settore industriale, per cui le rivendicazioni salariali non hanno conseguenze significative sulla domanda di lavoro. Quando gli incrementi salariali colpiscono un considerevole numero di imprese, infatti, queste possono scaricare sui prezzi l'aumento dei costi: il conseguente aumento generale dei prezzi

mantiene invariata la posizione competitiva di ciascuna impresa. Il secondo effetto è quello individuato da Tarantelli: il sindacato piccolo non subisce alcuna conseguenza inflazionistica dalle proprie rivendicazioni salariali, per cui non mentre il salario monetario si traduce in un equivalente aumento del salario reale, mentre il sindacato grande vede l'incremento nominale del salario eroso da un equivalente aumento dei prezzi. Considerando congiuntamente questi due effetti si ottiene la ricordata tesi di Calmorfs-Driffil. Nessuna necessità, dunque, per costoro, di procedere ad una centralizzazione del sistema relazionale. L'essenziale era che l'assetto delle relazioni industriali non si collocasse in una posizione intermedia.

8. Pareri sulla proposta Tarantelli e l'accordo di gennaio

Veniamo adesso ai commenti di economisti e studiosi di relazioni industriali sulla proposta di rientro dall'inflazione elaborata da Tarantelli.

Fra coloro che espressero parere nettamente favorevole circa la proposta anti inflazione è da annoverare Claudio Napoleoni, a parere del quale il disegno di Tarantelli assumeva notevole rilievo nell'ottica di restituire al sindacato l'iniziativa sul piano politico. Affinché ciò accadesse occorre che la proposta venisse portata avanti; ma questo, chiariva, sarebbe potuto accadere soltanto nel momento in cui fosse stata resa «minima e trascurabile» l'ipotesi di conguaglio di fine anno. Napoleoni indicava, al riguardo, tre condizioni il cui conseguimento avrebbe potuto recare giovamento in questa prospettiva. In primo luogo occorre che, all'indicizzazione della scala mobile al saggio di inflazione programmato, si accompagnasse quella di affitti, prezzi amministrati e delle voci della spesa pubblica destinate ad impieghi sociali. Si rendeva altresì necessario, a suo giudizio, l'impegno della Banca Centrale a regolare l'offerta di moneta in conformità a quello stesso saggio di inflazione e, questa la terza condizione, a minimizzare la volatilità del tasso di cambio⁴⁰.

Maggiormente cauto si mostrò Modigliani, il quale mise in luce alcune avvertenze da usare nel concepire il ruolo della pubblica

⁴⁰ Napoleoni (1981).

amministrazione in quanto «assicuratore di ultima istanza». In primo luogo, egli asseriva la necessità di inserire, nella proposta di Tarantelli, una clausola per cui, all'aumento dei prezzi esterni al di sopra di un limite prestabilito, il ruolo dei pubblici poteri sul piano assicurativo sarebbe dovuto decadere. Al ricorrere di tale eventualità avrebbe dovuto aver luogo un nuovo negoziato per stabilire un nuovo tetto.

Ciò è necessario – chiariva – perché, in caso di un forte sbalzo nei prezzi esterni, è inevitabile che tutti i redditi reali, inclusi quelli dei lavoratori, debbano ridursi. [...] D'altra parte, è anche giusto che dall'aumento dei prezzi esterni venga invece esclusa quella parte che potrebbe risultare da una svalutazione della lira rispetto alle altre valute dello Sme⁴¹.

Quello ideato da Tarantelli, spiegava Modigliani, poteva essere considerato a tutti gli effetti un meccanismo assicurativo fra le parti sociali. Così come nell'ambito del rapporto privatistico di assicurazione, doveva pertanto trovare applicazione, anche in questo caso, la clausola della forza maggiore. Eccezione la cui fattispecie maggiormente significativa era rappresentata, a suo giudizio, da un aumento del prezzo del petrolio. Nel disegno originario di Tarantelli, inoltre, non trovavano spazio disincentivi in grado di evitare che il livello di inflazione predeterminato fosse stato superato per effetto della negoziazione aziendale⁴². A giudizio di Modigliani, qualora gli incrementi salariali conseguiti per questa via avessero determinato uno sfioramento del tasso di inflazione predeterminato, l'obbligo dello Stato di garante di ultima istanza sarebbe dovuto venire meno. In caso contrario sarebbero stati incoraggiati comportamenti irresponsabili sia da parte dei sindacati, sia da parte di Confindustria. Di qui la necessità di predeterminare anche il numero degli scatti di scala mobile.

L'entità dell'aumento dei prezzi – rilevava – dipende in maniera diretta dagli aumenti salariali risultanti dal rinnovo dei contratti che dipendono dal comportamento degli assicurati. Per tanto l'impegno dello Stato sarà valido solo se gli aumenti contrattuali in media restano al di sotto di un limite anch'esso precisato. Se gli aumenti eccedono quel limite, l'obbligo dello Stato cessa o quanto meno il livello del tetto deve aumentare di pari passo con l'eccesso [...]. La sua mancanza potrebbe

⁴¹ Modigliani (2007 [1981], p. 118).

⁴² Modigliani (2007 [1981], p. 118).

incoraggiare comportamenti irresponsabili da parte di tutte e due le parti sociali e concedere aumenti salariali, dato che alla fine pagherebbe Pantalone⁴³.

L'ultimo rilievo di Modigliani concerneva l'andamento della produttività media e del margine di profitto per unità di prodotto. Se tali variabili non avessero evidenziato una dinamica compatibile con obiettivi di crescita prestabiliti, la probabilità che l'inflazione avesse superato il tetto programmato sarebbe aumentata proporzionalmente. Anche in questo caso, concludeva, l'obbligo dell'assicuratore di ultima istanza sarebbe dovuto decadere. La qual cosa nell'ottica di non incentivare comportamenti «irresponsabili» di sindacati e/o imprenditori⁴⁴.

Fu lo stesso Tarantelli a mettere in luce alcuni limiti del provvedimento. In primo luogo, osservava con Modigliani, l'accordo non recepiva l'ipotesi di predeterminazione del numero di scatti di scala mobile, bensì soltanto quella del tasso di inflazione⁴⁵. Ma questo non poteva essere ritenuto sufficiente a garantire un rientro significativo e duraturo, dal momento che non avrebbe trovato applicazione alcun meccanismo vincolistico in grado di indurre il rientro dell'inflazione. L'accordo, inoltre, proseguiva l'autore mostrando di condividere le osservazioni di Modigliani anche a questo riguardo, non prevedeva meccanismi sanzionatori, né disincentivi nel caso che il livello di inflazione predeterminato fosse stato superato per effetto della contrattazione aziendale⁴⁶. Ma quello che ne costituiva il limite principale consisteva nel fatto che questo non poteva ritenersi in alcun modo un patto sociale di ampia portata. Lo scambio politico ad esso sotteso venne definito dall'autore «di bassa lega»: non serviva a introdurre quelle riforme strutturali cui soltanto un patto sociale fra sindacato e un governo *pro labor* avrebbe potuto dare vita⁴⁷.

⁴³ Modigliani (2007 [1981], p. 118).

⁴⁴ Modigliani (2007 [1981], p. 118).

⁴⁵ Tarantelli (1988 [1983], pp. 559-560).

⁴⁶ Modigliani (2007 [1981], p. 118).

⁴⁷ Tarantelli chiariva, al riguardo, «Non credo che fin quando il PCI sarà all'opposizione un governo si possa meritare un ampio patto sociale, credo però che non debba essere a priori esclusa la possibilità di un patto sociale delimitato come quello che ho implicitamente proposto». Tarantelli (1981a, p. 21).

9. Conclusioni

Come si è cercato di far emergere, in accordo all'analisi di Tarantelli, nella prospettiva di favorire la via di uscita dell'economia italiana dallo scenario stagflazionistico, veniva ad assumere particolare rilievo la necessità di impostare il sistema di relazioni industriali in senso neocorporativo. Ed è proprio il neocorporatismo, la nozione di scambio politico, l'elemento del pensiero economico di Tarantelli che, a giudizio di molti, va ritenuto maggiormente gravido di implicazioni in relazione alla politica economica praticata nell'ultimo ventennio⁴⁸.

In accordo a tale nozione, che caratterizza i patti sociali di prima generazione, alla stregua di quello sotteso alla proposta di rientro ora esaminata, i sindacati avrebbero dovuto «barattare» la propria moderazione salariale con l'aumento della spesa sociale e la realizzazione di riforme strutturali da parte del Governo. Su questa premessa teorico-istituzionale sono poi venuti ad innestarsi quelli che sono stati definiti «patti sociali di seconda generazione», i cui elementi qualificanti vengono di norma indicati nella riduzione del ruolo della sfera pubblica, nella salvaguardia dell'occupazione privata e del potere d'acquisto dei salari. Afferiscono a questa seconda tipologia sia l'accordo siglato il 31 luglio 1992, il cui risultato più macroscopico fu l'abolizione della scala mobile, sia il Protocollo del 22 luglio 1993⁴⁹. Quest'ultimo, è ben noto, prevedeva due livelli di contrattazione salariale: a quella nazionale (di primo livello), articolata in un quadriennio normativo e in due bienni economici, veniva demandato il compito di salvaguardare il potere di acquisto delle retribuzioni. Alla contrattazione decentrata (di secondo livello) si attribuiva invece il ruolo di regolare le erogazioni salariali eccedenti l'inflazione sulla base dei risultati di produttività e redditività realizzati a livello aziendale e

⁴⁸ In tal senso si esprime Ciampi, il quale individua, negli accordi del 1992 e 1993 il frutto dell'eredità intellettuale di Tarantelli. La testimonianza è stata raccolta da Luca Tarantelli e proposta nel filmato *La forza delle idee*. Sulla stessa linea si pone Barucci, quando afferma «non c'è dubbio che agli accordi del 1992 e 1993, una vicenda che parte da lontano e cioè dalla mancanza di una politica dei redditi in Italia ravvisata da decenni, Tarantelli diede un grande impulso». Barucci (2005).

⁴⁹ Per una disamina approfondita del significato e delle implicazioni del protocollo del luglio 1993 per l'economia e la politica economica italiana Dell'Aringa-Leoni (2005). Una visione d'insieme sulle politiche concertative in Italia viene invece proposta da Casadio-Lamelas-Rodano (2005).

territoriale⁵⁰. A questi patti sociali sono succeduti altri, ancor più recenti, seppure di portata più circoscritta, quali il protocollo sul *welfare* approntato nell'autunno 2007 (ritirato poco dopo, anche in seguito al cambio alla guida dell'esecutivo) e l'accordo sulla contrattazione articolata siglato nel 2009 fra Cisl, Uil e Governo .

È tuttavia con particolare riguardo a quelli dei primi anni Novanta che si è parlato di vera e propria occasione mancata⁵¹. Si è calcolato, nello specifico, che in seguito all'applicazione del protocollo del 1993, la quota di profitti lordi sul prodotto netto è cresciuta, fra 1993 e 2001, dal 18 al 24%, con un incremento medio di 0.7 punti all'anno; al contrario, la quota del lavoro dipendente si è ridotta al ritmo dello 0.5%, passando dal 60 al 56%. Accanto alla moderazione salariale, al controllo del costo del lavoro hanno contribuito pure ripetute manovre di contenimento degli oneri sociali. È stato così possibile ottenere una dinamica salariale significativamente al di sotto di quella dei prezzi⁵². Gli andamenti di inflazione, produttività e competitività dell'economia italiana rispetto ai *competitors*, nonostante la dinamica salariale favorevole, sono stati tuttavia definiti «profondamente deludenti». Questo perché, il protocollo del 1993, non si è mostrato sufficiente a conseguire una disciplina della globalità dei redditi e non soltanto di quelli da lavoro. Ne è risultato che

In un sistema economico ancora gravato da numerosi segmenti strutturalmente protetti dalla concorrenza (interna e/o internazionale), la moderazione salariale non accompagnata da una (almeno) altrettanto stringente limitazione di prezzi e margini

⁵⁰ Per un'analisi approfondita Tronti (2005)

⁵¹ Si confronti: Pastore (2010), Tronti (2007), Tronti (2009) e Tronti (2010b). Di rilievo più circoscritto, ma sostanzialmente convergente con quello di Pastore e Tronti può considerarsi il seguente giudizio «The incomes policy of the 1990s have achieved important results for the macroeconomic stability and the functioning of the labour market, but as in the 1980s their success has been partial. As just seen, they have failed to govern the distribution of the costs and the benefits of the adjustment across sectors and social partners. But they have also failed to protect the individuals who mainly bear the burden of the adjustment: the less educated and manual workers, young people and women, who are more likely to be trapped in temporary occupations and are over-represented in low-paid jobs. Despite ambitious attempts like the plan drafted by the Onofri Commission (1997), Italian welfare institutions are still waiting for a long-needed comprehensive reform. It is an outdated and inadequate social protection system to cope with the greater individual insecurity associated with a more flexible labour market». Brandolini-Casadio-Cipollone-Magnani-Rosolia- Torrini (2007, p. 63)

⁵² In particolare Tronti (2005), Tronti (2007), Tronti (2010a)

consente l'accumulazione di rendite ingenti [il cui importo è stato quantificato in 65 miliardi di euro all'anno ai prezzi del 1995]⁵³.

Sarà tuttavia appena il caso di precisare che, sia i patti sociali dei primi anni Novanta sia, ancor più, quelli posteriori cui si è accennato, differiscono sostanzialmente da quelli «di prima generazione» basati sul principio di scambio politico. Da una parte in quanto, com'è stato opportunamente messo in luce, la riduzione della densità sindacale ha cagionato una riduzione del potere contrattuale del sindacato. Quest'ultimo ha finito per disciplinare le proprie rivendicazioni salariali e per accettare una riduzione concertata di spesa pubblica⁵⁴. Elementi, questi, i quali avrebbero condotto ad una contrazione, indesiderata, di salario reale. Sono poi da tenere presenti due elementi di natura politico-economica. Negli anni Novanta è stato possibile osservare, in molti paesi europei, la formazione di governi di centro-destra, tradizionalmente più avversi all'inflazione e alla crescita della spesa sociale di quelli di centro-sinistra. Le banche centrali, inoltre, già a partire dagli anni Ottanta, hanno evidenziato una maggiore preferenza per la stabilizzazione del livello dei prezzi rispetto a quello dell'occupazione; la qual cosa ha comportato la realizzazione di politiche meno accomodanti⁵⁵. Nel contesto in cui Tarantelli si trovava ad operare, la presenza di pochi sindacati nazionali e la scarsa propensione all'esportazione delle imprese rappresentava uno scenario maggiormente favorevole alla concertazione: il governo poteva porsi in maniera ragionevolmente agevole come mediatore fra le parti. In tempi più recenti, sono venute a determinarsi sia una maggiore integrazione economica fra i Paesi europei, sublimata dall'entrata in vigore della moneta unica, sia una maggiore dispersione sindacale, in parte dovuta

⁵³ Tronti (2005, p. 351).

⁵⁴ Un'approfondita analisi delle motivazioni che avrebbero ispirato una nuova concezione di patti sociali è condotta in Acocella-Di Bartolomeo-Papa (2006) e in Acocella-Di Bartolomeo-Tirelli (2007).

⁵⁵ Accanto a tali motivazioni è da considerare quanto afferma Fiorito. A suo giudizio, il passaggio dalla prima alla seconda generazione di patti sociali sarebbe dovuto alla necessità di rispettare le regole e di conseguire i requisiti di performance e di solidità dei conti pubblici imposti dall'entrata nell'unione economica e monetaria europea. Per questo motivo, i sindacati, considerando elevatissimi i costi derivanti da un'eventuale esclusione, avrebbero accettato un ridimensionamento sia in relazione alle rivendicazioni salariali, sia allo stato sociale.

anche al dissolversi della federazione sindacale unitaria e un'elevata mobilità territoriale delle imprese⁵⁶.

Nell'ipotesi di poter prescindere da tali, significative qualificazioni, non é mancato chi ha inteso rilevare la presenza di un paradosso del neocorporatismo in quanto criterio di creazione e di organizzazione di consenso fra le parti sociali. Esso consiste nella sempre minore necessità di far ricorso alla contrattazione centralizzata nel caso che questa finisca per replicare obiettivi di inflazione già fissati in area europea o che non si tenga in adeguato conto la diversità dei casi aziendali. Queste motivazioni hanno indotto alcuni a chiedersi:

(i) is there still a reason to resort to centralized bargaining when inflation is under control? (ii) what would prevent the rekindling of inflation if the abandonment of corporatism is followed by the revival of uncoordinated wage pushes⁵⁷?

Se, come si é visto, in relazione alla mancata applicazione dei contenuti dei patti sociali dei primi anni Novanta, si è parlato di occasione mancata, lo stesso, per certi versi, potrebbe dirsi a proposito di quello che Tarantelli concepiva in quanto ruolo economico del sindacato. Ruolo che sembra richiedere un ripensamento ed una revisione critica. I sindacati siedono, sì, anche grazie all'impegno di Tarantelli, al tavolo della negoziazione. Non sempre, in quella sede, hanno tuttavia svolto, specie negli ultimi anni, un fattivo ruolo di proposta di provvedimenti di politica economica. Un fenomeno di questo tipo si è determinato, a giudizio di chi scrive, essenzialmente per due ragioni. In primo luogo, l'impegno del sindacato sul piano dell'elaborazione, frutto anche del confronto interconfederale, deve considerarsi alquanto diminuito. Di qui la necessità, già sottolineata da Tarantelli e in larga misura ravvisabile anche oggi, che il sindacato si doti di un centro di sapere economico e di elaborazione di cultura economica. Una simile sollecitazione, negli anni Settanta e Ottanta, suonava come appello rivolto al sindacato unitario per la costituzione di un centro studi capace di elaborazioni sul piano politico-economico fondate su simulazioni econometriche. Attualmente potrebbe concretarsi, sul piano comunitario, nel potenziamento del ruolo della

⁵⁶ Ciccarone-Marchetti (2003). Prospettive di delocalizzazione ribadite in tempi recentissimi da alcune delle maggiori imprese italiane.

⁵⁷ Fiorito (2003, p. 295).

CES, oltre che nell'intensificazione del confronto da parte delle varie confederazioni sui principali temi della politica sociale ed economica⁵⁸. Nella medesima prospettiva recherebbe comunque giovamento un potenziamento dei centri di ricerca in grado di supportare analiticamente l'attività propositiva nell'ambito dell'economia applicata e della politica economica da parte delle organizzazioni sindacali.

Giovanni Michelagnoli

Bibliografia

- Accornero A. (1978). *Crisi e trasformazione del blocco dominante*, in Becchi Collidà A. (1978), pp. 33-45.
- Acocella N.-Ciccarone G. (1995). *Il sindacato da Tarantelli ai modelli microfondati: rappresentanza o ruolo istituzionale?*, 'Quaderni di economia del lavoro', **52**: 235-260.
- Acocella N.-Di Bartolomeo G.-Papa S. (2006). *L'evoluzione dei patti sociali in una prospettiva analitica*, 'Quaderni di rassegna sindacale', **7**(4): 189-210.
- Acocella N.-Di Bartolomeo G.-Tirelli P. (2007). *From first- to second-generation social pacts*, in Acocella N.-Leoni R. (ed. by). *Social pacts, employment and growth. A reappraisal of Ezio Tarantelli's thought*, Heidelberg, Physica-Verlag, pp. 239-254.
- Acocella N.-Leoni R. (2007). *Social pacts, employment and growth. A reappraisal of Ezio Tarantelli's thought*, Heidelberg, Physica-Verlag.
- Acocella N.-Franzini M. (ed. by) (1990). *La solitudine del riformista*, Torino, Bollati Boringhieri.
- Asso P.F. (ed. by) (2007). *Franco Modigliani. L'impegno civile di un economista. Scritti editi ed inediti sull'economia e la società italiana*, Siena, Fondazione Monte dei Paschi.
- Baglioni M. (1985). *Le relazioni industriali fra consenso e scambio politico. Una personale rivisitazione del lavoro di Ezio Tarantelli*, 'Rivista internazionale di scienze sociali', **56**(3-4): 361-368.
- Baldassarri M.-Chiarini B. (ed. by) (2003). *Studies in labour market and industrial relations*, Basingstoke, Palgrave- Macmillan.
- Barucci P. (2005). *Tarantelli, una vita per il dialogo*, «L'eco di Bergamo», 31 marzo.

⁵⁸ Visser (2005, p. 10)

- Becchi Collidà A. (1978). *L'economia italiana fra sviluppo e sussistenza*, Milano, Angeli.
- Brandolini A.-Casadio P.-Cipollone P.-Magnani M.-Rosolia A.-Torrini R. (2007). *Employment growth in Italy in the 1990s: institutional arrangements and market forces*, in Acocella N.-Leoni R. *Social pacts, employment and growth. A reappraisal of Ezio Tarantelli's thought*, pp. 31-68.
- Caffè F. (1990 [1986]). *Per una sintesi dei paradigmi economici*, in Acocella N.-Franzini M. (1990). *La solitudine del riformista*, pp. 9-16.
- Calmorfs L.-Driffil J.-Honkajoki S.-Giavazzi F. (1988). *Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance*, 'Economic policy', **6**: 14-61.
- Carli G.-Tarantelli E. (1988 [1978]). *Il problema del riciclaggio del surplus Opec: una proposta* in E. Tarantelli, *L'utopia dei deboli è la paura dei forti*, Milano, Angeli, pp. 516-548.
- Casadio P.-Lamelas M.-Rodano G. (2005). *Cambiamento istituzionale, salari e flessibilità: l'esperienza della concertazione in Italia*, 'Rivista internazionale di scienze sociali', **113**(2): 185-214.
- Chiarini B. (ed. by) (1995). *La forza delle idee*, Roma, Laterza.
- Chiaromonte G.-Leijonhufvud A.-Thurow L.-Caffè F. (1985). *Ricordando Tarantelli*, 'Politica ed economia', **16**(5): 5-9.
- Ciampi C.A. (1996). *Un metodo per governare*, Il Mulino, Bologna.
- Ciccarone G.-Marchetti E. (2003). *Trade union density and wage moderation in the European monetary union*, in Baldassarri M.-Chiarini B. (ed. by). *Studies in labour market and industrial relations*, pp. 173-206.
- Cozzi T.-La Malfa G.-Mazzocchi G.-Rey G.M.-Tarantelli E.-Zandano G. (1977). *Consensus e sviluppo: dibattito sul pensiero e sulle politiche keynesiane*, Torino, Fondazione "G. Agnelli".
- D'Antonio M.-Graziani A.-Leon P.-Napoleoni C.-Modigliani F.-Monti M.-Tarantelli E.-Visco I. (1981). *La proposta Cgil sul costo del lavoro*, 'Politica ed economia' **12**(12): 7-11.
- Dell'Aringa C.-Leoni R. (2005). *L'accordo di Luglio del 1993 alla prova dei fatti. Un'introduzione*, 'Rivista internazionale di scienze sociali', **113**(2): 143-156.
- Dunlop J.T. (1958). *Industrial relations systems*, New York, Holt-Dryden.
- Dunlop J.T. (1966). *Job vacancy measures and economic analysis*, in N.B.E.R., *The measurement and interpretation of job vacancies*, New York-London, Columbia University Press, pp. 27-48.
- Fiorito R. (2003). *The paradox of corporatism: Italy's case*, in Baldassarri M.-Chiarini B. (ed. by). *Studies in labour market and industrial relations*, Basingstoke, Palgrave- Macmillan, pp. 277-297.
- Fuà G. (1976). *Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana*, Bologna, Il Mulino.
- Giocoli N. (1998). *Neocorporatismo ed incertezza: la soluzione di Tarantelli-Heiner*, 'Studi Economici', **53**(2): 49-79.
- Hartmann P.T.-Ross A.M. (1960). *Changing patterns of industrial conflict*, New York, J. Wiley & s.

- Heiner R.A. (1983). *The origin of predictable behaviour*, 'The American economic review', **73**(4): 560-595.
- Hibbs D. (1976). *Long run trends in strike activity in comparative perspective*, Cambridge, MIT.
- Hicks J.R. (1974). *The crisis in Keynesian economics*, New York, Basic books publishers.
- Kerr C.-Dunlop J.T.-Harbyson F.H.-Myers C.A. (1960). *Industrialism and industrial man: the problems of labor and management in economic growth*, Cambridge, Harvard University Press.
- Kerr C.-Dunlop J.T.-Harbyson F.H.-Myers C.A. (1971). *Postscript to «Industrialism and industrial man»*, 'International labor review', **103**(6): 519-540.
- Lucas R.E. (1973). *Some international evidence on output-inflation trade off*, 'American economic review', June, **63**(3): 326-334
- Modigliani F. (2007 [1981]). *Lo Stato e la scala mobile*, in Asso P.F., *Franco Modigliani. L'impegno civile di un economista. Scritti editi ed inediti sull'economia e la società italiana*, pp. 117-118.
- Muth J.F. (1961). *Rational expectations and the theory of price movements*, 'Econometrica', **29**: 315-335.
- Napoleoni C. (1981). *Programmare l'inflazione è una proposta che ridà iniziativa politica ai lavoratori*, in «Conquiste del lavoro», 18 maggio.
- Nordhaus W.D. (1972). *The worldwide wage explosion*, 'Brooking papers on economic activity', n. 2: 431-465.
- Parkin M.-Zis G. (1976). *Inflation in open economies*, Manchester, Manchester University Press.
- Pastore, Francesco (2010). *Assessing the impact of income policy. The Italian experience*, 'International journal of Manpower', **31**(7): 793-817.
- Spaventa L. (1981). *Questa è una scommessa da vincere*, «La Repubblica», 11 aprile.
- Tarantelli E. (1974). *Studi di economia del lavoro*, Milano, Giuffré.
- Tarantelli E. (1976). *La rincorsa salariale*, in Chiarini B. (1995), *La forza delle idee*, pp. 87- 89.
- Tarantelli E. (1977). *Le politiche del lavoro nell'analisi keynesiana e nelle esperienze delle società occidentali*, in Cozzi T.-La Malfa G.-Mazzocchi G.-Rey G.M.-Tarantelli E.-Zandano G. *Consenso e sviluppo: dibattito sul pensiero e sulle politiche keynesiane*, pp. 97-116.
- Tarantelli E. (1978a). *Il ruolo economico del sindacato e il caso italiano*, Roma, Laterza.
- Tarantelli E. (1978b). *C'è anche un salario indipendente*, in Chiarini B. (1995). *La forza delle idee*, pp. 97-99.
- Tarantelli E., (1978c). *Salario variabile dipendente?*, in Chiarini B. (1995). *La forza delle idee*, Roma, Laterza, pp. 8-11.
- Tarantelli E. (1980). *L'ipotesi del salto generazionale e il riassorbimento del conflitto industriale negli anni '70*, in Tarantelli E. (1988). *L'utopia dei deboli è la paura dei forti*, pp. 654-670.
- Tarantelli E. (1981a). *Una scala frenata per raffreddare l'inflazione*, 'Politica ed economia', **12**(5): 20-21.

- Tarantelli E. (1981b). *The management of industrial conflict in the recession of the 1970s*, in Tarantelli E.-Willke G., *The management of industrial conflict in the recession of the 1970s: Britain, Germany and Italy*, pp. 3-23.
- Tarantelli E.-Willke G. (1981c). *The management of industrial conflict in the recession of the 1970s: Britain, Germany and Italy*, Bruxelles, Bruylant, Stuttgart Klett-Cotta, Firenze, Le Monnier, Alphen aan den Rijn, Sijthoff.
- Tarantelli E. (1981d). *A quale velocità il rientro dall'inflazione?*, 'Laboratorio Politico', **1**(3): 201-210.
- Tarantelli E. (1981e). *Le politiche di rientro dall'inflazione nei paesi industrializzati e il ruolo economico del sindacato*, 'Laboratorio politico', **1**(4): 174-199.
- Tarantelli E. (1982b). *Economisti e governo dell'economia*, in Chiarini B. (1995). *La forza delle idee*, pp. 77-80.
- Tarantelli E. (1986). *Economia politica del lavoro e delle relazioni industriali comparate*, Torino, UTET.
- Tarantelli (1988 [1983]). *La predeterminazione dell'inflazione nei paesi industrializzati e l'accordo sul costo del lavoro*, in Tarantelli E. *L'utopia dei deboli è la paura dei forti*, pp. 549-566.
- Tarantelli E. (1988 [1984]). *La credibilità della politica monetaria e la regolazione dell'inflazione e della disoccupazione nei paesi occidentali*, in Tarantelli E. *L'utopia dei deboli è la paura dei forti*, pp. 721-736.
- Tarantelli (1988 [1986]). *Neocorporativismo e regolazione dell'inflazione e della disoccupazione nei paesi occidentali*, in Tarantelli E., *L'utopia dei deboli è la paura dei forti*, pp. 789-797.
- Tarantelli (1988a). *L'utopia dei deboli è la paura dei forti*, Milano, Angeli.
- Tarantelli (1988b). *Il grado di neocorporativismo e la credibilità della politica monetaria nei paesi occidentali*, in Tarantelli E., *L'utopia dei deboli è la paura dei forti*, pp. 746-768.
- Tarantelli E. (1995 [1981]). *Se l'inflazione non cala paghino le imprese*, in Chiarini B. *La forza delle idee*, pp. 113-115.
- Tronti L. (2005). *Protocollo di Luglio e crescita economica: l'occasione perduta*, 'Rivista internazionale di scienze sociali', **113**(2): 345- 370.
- Tronti L. (2007). *The July protocol and economic growth: the chance missed*, in Acocella N.-Leoni R., *Social pacts, employment and growth. A reappraisal of Ezio Tarantelli's thought*, pp. 69-96.
- Tronti L. (2009). *La crisi di produttività dell'economia italiana: scambio politico ed estensione del mercato*, 'Economia & lavoro', **43**(2): 139-157.
- Tronti Leonello (2010a). *La crisi di produttività dell'economia italiana: modello contrattuale e incentivi ai fattori*, 'Economia & lavoro', **44**(2): 47-70.
- Tronti, Leonello (2010b). *The Italian productivity slowdown: the role of the bargaining model*, 'International journal of Manpower', **31**(7): 770-792.
- Visco I. (1985). *Le aspettative nell'analisi economica*, Bologna, Il Mulino.
- Visser J. (2005). *Vent'anni dopo: cosa resta del messaggio di Tarantelli per il sindacato e la politica in Europa*, Roma, Fondazione Ezio Tarantelli, 30 marzo.