

Recensione del volume:

***Social Pacts, Employment and Growth,
a Reappraisal of Ezio Tarantelli's Thought*** [◇]

(a cura di) **ACOCELLA N. - LEONI R.**

Roberto Tamborini*

Università degli Studi di Trento

Questa raccolta di saggi curata da Nicola Acocella e Riccardo Leoni per i tipi di Physica-Verlag è dedicata alla figura e al pensiero di Ezio Tarantelli. Va in primo luogo espresso un plauso per questa iniziativa editoriale che non solo commemora, ma riprende ed attualizza l'opera di uno dei più brillanti e proficui economisti italiani, la cui giovane vita fu stroncata per mano terrorista nel marzo del 1985. A cavallo tra anni '70 e '80, in una delle stagioni più difficili e drammatiche del nostro paese, Tarantelli si affermò come una delle figure di spicco delle prime generazioni di economisti italiani che ebbero una vera e propria formazione internazionale (prima a Cambridge e poi al MIT di Solow e Modigliani) e che nella comunità scientifica internazionale trovarono il proprio punto di riferimento. Da allora ciò divenne prassi comune per chi intraprende gli studi di economia, e molti imboccarono le stesse strade che Tarantelli aveva aperto tra i primi. Alcuni, come Tarantelli, ascesero alla ribalta internazionale, ma purtroppo pochi seppero imitarne il sincero spirito di dedizione verso il loro paese d'origine, l'appassionato e disinteressato impegno per migliorarlo dentro e fuori l'università.

Oltre alla prefazione dell'allora Presidente della Repubblica Carlo Azeglio Ciampi, mentore di Tarantelli nel periodo trascorso

[◇] Physica-Verlag, Heidelberg - New York, 2007.

* <roberto.tamborini@economia.unitn.it>, Dipartimento di Economia.

all'Ufficio studi della Banca d'Italia, e all'introduzione di Acocella e Leoni, il volume raccoglie tredici contributi di studiosi italiani e stranieri. Il filo conduttore è dato da uno dei temi distintivi degli studi di Tarantelli, probabilmente quello dove il suo contributo è stato più significativo e duraturo, ossia la teoria e prassi del "patto sociale" tra sindacati, imprenditori e governo, come strumento di ricomposizione delle relazioni industriali, di soluzione efficiente delle negoziazioni salariali, e di innalzamento della *performance* macroeconomica del sistema in termini di inflazione, occupazione e crescita.

I temi trattati sono raccolti in sei parti. La prima parte è dedicata ad una rivisitazione del pensiero di Tarantelli sui patti sociali. Mario Sarcinelli ne traccia un profilo biografico, mentre Pierluigi Ciocca si sofferma più dettagliatamente sull'ispirazione di fondo dell'approccio di Tarantelli all'economia e alla politica economica: *Doing good*, la ricerca del bene comune. È in questo contesto che viene spiegata la genesi della proposta di accordo tra le parti sociali che porta tradizionalmente il suo stesso nome, la riforma dell'indicizzazione dei salari del 1984, che troverà poi completa attuazione solo nell'accordo del luglio 1993 tra governo e parti sociali.

La seconda parte comprende tre saggi che approfondiscono sia in chiave teorica che empirica i diversi aspetti della Proposta Tarantelli e dell'Accordo del 1993, e i loro effetti sull'economia italiana. L'andamento dell'occupazione, tra ruolo delle istituzioni e delle forze di mercato, è oggetto del lavoro collettivo di Andrea Brandolini, Piero Casadio, Piero Cipollone, Marco Magnani, Alfonso Rosolia e Roberto Torrini. Per quanto riguarda l'Accordo del 1993, Leonello Tronti s'interroga se il grande potenziale d'innovazione che quell'accordo ebbe nel panorama delle relazioni industriali e istituzionali dell'Italia, oltre all'indubbio successo sul fronte di una disinflazione "a basso costo" e di una concertazione salariale *growth-friendly* come preconizzato da Tarantelli, si sia tradotto in altrettanti successi riguardo alla crescita dell'economia e dell'occupazione. Annalisa Cristini e Riccardo Leoni si concentrano su un particolare aspetto dell'Accordo del 1993, l'introduzione del doppio livello di contrattazione, quello centrale e quello azien-

dale. È forse superfluo segnalare che si tratta di un tema di nuovo all'ordine del giorno delle relazioni industriali nel nostro paese. Attraverso un modello teorico di contrattazione ed un'analisi econometrica, i due autori si propongono di affrontare tre questioni: se la contrattazione salariale di primo livello presenta elementi di *profit sharing*, qual è l'incidenza di questo elemento della contrattazione di secondo livello, se e come gli schemi di premio salariale e/o *profit sharing* contribuiscono all'efficienza.

La terza parte apre lo sguardo ai patti sociali in Europa a cui è dedicato il saggio di Jelle Visser. Secondo lo stereotipo degli "opposti capitalismi" regnanti sulle due sponde atlantiche, l'Europa dovrebbe distinguersi per un elevato grado di "istituzionalizzazione" del mercato del lavoro e del ruolo attivo del governo nella contrattazione tra le parti sociali. Questo capitolo fornisce un quadro dettagliato della situazione europea, evidenziando una varietà di approcci e pratiche che mal si presta ad un rappresentazione semplicistica e stereotipata. Soprattutto, viene tracciato il profilo delle oscillazioni tra ruolo delle istituzioni e ruolo delle forze di mercato di cui sono stati teatro i paesi europei dagli anni di Tarantelli ad oggi.

Uno dei temi chiave del pensiero di Tarantelli, come le relazioni industriali influenzano i risultati macroeconomici, occupa la quarta parte, che si sviluppa in tre capitoli. Carlo Dell'Aringa offre un bilancio critico della ricerca in questo campo lungo due filoni: l'analisi teorica ed empirica delle connessioni tra istituzioni del mercato del lavoro e *performance* macroeconomica, e le cause e conseguenze della progressiva decentralizzazione della contrattazione collettiva. Piero Ferri affronta sul piano teorico i fondamenti della Curva di Phillips (non verticale) di lungo periodo, inserendovi poi il grado d'indicizzazione dei salari e le regole di contrattazione tra le parti sociali come variabili di politica economica. Il modello si caratterizza per l'approccio dinamico e per il ruolo chiave attribuito al grado di razionalità delle aspettative. Elisabetta Croci Angelini e Francesco Farina affrontano il nodo delle disuguaglianze salariali in Europa, mettendole in relazione alle forze di mercato e alle istituzioni redistributive. Grazie ad un articolato apparato di dati e di stime, il lavoro di Croci Angelini e Farina si affianca a quello di Vis-

ser offrendo un quadro dell'Europa assai più variegato e complesso di quanto comunemente venga proposto per contrasto col mondo anglosassone. Inoltre, si evidenzia come a partire dagli anni '80 il "costo" della progressiva liberalizzazione del mercato del lavoro in termini di maggiori disuguaglianze salariali (compressione dei minimi) abbia richiesto una compensazione sul fronte della politica economica redistributiva mediante strumenti fiscali. Si tratta di un fenomeno di ridefinizione del ruolo del governo nel quadro della concertazione, su cui tornano altre parti del volume e che costituisce un significativo tema di riflessione odierna.

Le ultime due parti hanno un taglio prevalentemente teorico dedicato a possibili riformulazioni dei modelli di patto sociale e soluzioni alternative al conflitto sociale. Questi contributi si aprono con la ricerca dei fondamenti del cosiddetto "Modello sociale europeo" da parte di Richard Freeman. L'economista di Harvard offre un approccio al modello del dialogo sociale che fa riferimento alla teoria della negoziazione efficiente (come alternativa a fallimenti del mercato) risalente a Coase. Sebbene le conclusioni sulla superiore efficienza della negoziazione, nel particolare campo delle relazioni industriali, non siano univoche, Freeman offre una serie di argomentazioni significative, anche alla luce dei recenti sviluppi nel campo comportamentale, a favore del Modello sociale europeo. Nicola Acocella, Giovanni Di Bartolomeo e Patrizio Tirelli offrono un quadro teorico stilizzato per spiegare lo slittamento dalla prima alla seconda generazione dei patti sociali. Essi identificano la seconda generazione nel cambiamento di ruolo e prospettiva del ruolo del governo nel triangolo con le parti sociali già evidenziato nel lavoro di Croci Angelini e Farina. Vale a dire il ruolo degli strumenti fiscali di redistribuzione e più in generale di *welfare*. Anche sul piano macro-modellistico, la leva fiscale soppianta quella monetaria che, sin dai lavori di Tarantelli, era rimasta al centro delle analisi di *policy*. Il fuoco analitico è dunque sullo scambio politico tra moderazione salariale e benefici fiscali di varia natura, e gli autori mostrano come gli esiti possano essere diversi da quello imperniato sull'aumento della spesa pubblica. Sul fronte più tradizionale dei modelli con politica monetaria, Fabrizio Corricelli indaga gli effetti che il grado di com-

petitività del mercato dei prodotti esercita sulla contrattazione salariale, da un lato, e sulla politica monetaria ottimale, dall'altro. La conclusione di Corricelli è che tanto più "conservatore" deve essere il banchiere centrale, cioè avverso all'inflazione o propenso a correggere rapidamente gli eccessi d'inflazione. Paradossalmente, è proprio questa caratteristica che può rendere la banca centrale un garante credibile del patto salariale, quando questo non è indicizzato al cento per cento. Un risultato, questo, che offre una spiegazione dello spostamento dei sindacati sul fronte anti-inflazionistico. Infine, Robert Lindley rilegge l'intera problematica dei patti sociali nella prospettiva della *"New Lisbon Economy"*, laddove l'accento cade sulla salvaguardia e lo sviluppo dei fattori immateriali del lavoro, come formazione, conoscenza, e abilità professionali.

Come si comprende da questa breve rassegna, il volume curato da Acocella e Leoni raccoglie contributi di alcuni tra i migliori specialisti di quella che potremmo chiamare "la macroeconomia del mercato del lavoro", i quali consentono di proiettare sull'oggi, in termini di sviluppi sia teorici che empirici, le ricerche di cui fu protagonista Tarantelli oltre venti anni fa. Com'è proprio di un volume collettaneo, l'organizzazione del materiale proposta dai curatori offre un possibile percorso di lettura, ma il lettore può anche seguire un cammino personale, dettato dai propri interessi. Con questo spirito, e nei limiti concessi da una recensione, vorrei riprendere selettivamente alcuni spunti che mi paiono particolarmente significativi.

Di fronte al tema centrale del libro, è probabilmente inevitabile, in primo luogo, cercare una risposta ad alcune domande fondamentali suggerite dalla teoria economica. Perché i sistemi economici moderni possono trarre beneficio da quella che in Italia oggi chiamiamo "concertazione"? Cosa non va in un mercato del lavoro interamente liberalizzato ed affidato alla contrattazione decentralizzata tra imprese e lavoratori? Perché è bene che il governo intervenga come parte attiva della contrattazione anziché limitarsi ai propri compiti istituzionali liberali? I due capitoli che più direttamente possono soddisfare queste curiosità sono quelli affidati a Freeman e Dell'Aringa.

Come ricorda Freeman (p. 222), quando gli economisti pensano di essere in presenza di qualcosa di diverso dal modello di mercato di perfetta concorrenza (Walrasiana) individuano delle "imperfezioni" a cui sono legate delle *market failures*. Il passo successivo può andare in due direzioni diverse: rimuovere le imperfezioni per avvicinare il mercato il più possibile all'ideale (politiche liberiste) oppure introdurre elementi regolativi di varia natura ed entità, in genere, ma non esclusivamente, in capo alle istituzioni di governo (politiche interventiste). Il punto di partenza del percorso di ricerca proposto da questo volume è, naturalmente, il secondo. Tuttavia, il lettore non *insider* può forse sentire la mancanza di un quadro semplice, ma sistematico, delle ragioni anti-stanti il percorso alternativo a quello liberista. Come noto, la letteratura sui fallimenti della perfetta concorrenza applicata al mercato del lavoro è cresciuta enormemente nell'ultimo quarto del secolo scorso, fornendo una solida base di indirizzo per la ricerca di disegni istituzionali alternativi¹.

Inoltre, il percorso interventista è a sua volta articolato in tappe con forme ed intensità diverse. Si può iniziare con la semplice promozione della contrattazione organizzata per rappresentanze aziendali dei lavoratori, per passare alle forme classiche di contrattazione bilaterale centralizzata tra organizzazione delle imprese e sindacato dei lavoratori, per arrivare all'inclusione con modalità più o meno estese del governo come parte terza. Ad esempio, la proposta di Freeman, che vede nel teorema di Coase un possibile fondamento del modello del dialogo sociale tra capitale e lavoro, può essere collocata al livello minimale della scala interventista. Il ruolo del governo è limitato alla attribuzione dei diritti di proprietà, ossia nel caso specifico le materie di cui ciascuna parte contrattuale può disporre. Per quali motivi, e in quali forme, è desiderabile un ruolo più penetrante del governo?

La bella e utile rassegna critica di Dell'Aringa evidenzia come, partendo dall'osservazione dei fatti economici, non sia possibile creare un ordinamento univoco tra forme organizzative del

¹ Mi limito solo a ricordare a titolo di esempio, per la sua semplicità ed efficacia espositiva, il volumetto di Solow R. (1990).

mercato del lavoro, lungo la scala liberismo-interventismo, e risultati macroeconomici. Non solo non sembra esservi un solo abito buono per tutte le taglie, ma nemmeno un solo abito buono per tutte le stagioni, come conclude l'autore (p. 164) citando Flanagan, «any relationship between bargaining structure and macroeconomic outcomes is contingent on the particular economic and political environment of a country» (1999, p. 1162).

Rimanendo nell'ambito delle risultanze empiriche, è opportuno tenere presente il lavoro di Croci Angelini e Farina. In primo luogo perché evidenzia un quadro assai variegato dello scenario europeo:

«The evidence indicates that the portrayal of Europe as a whole as the land of wage compression (as opposed to high wage flexibility in the US) is misleading. The four Scandinavian countries present both wage inequality and employment rates much higher than the EU average» (p. 198).

In secondo luogo, viene mostrato come la relazione tra disuguaglianze salariali e livelli occupazionali si sia modificata nel tempo. «Overall the evidence (...) shows that the poor performance of employment rates in Europe (...) is associated to an increase in wage inequality» (p. 199). Per la precisione, mentre i paesi scandinavi hanno sostanzialmente mantenuto la loro combinazione disuguaglianza/occupazione, i paesi mediterranei che hanno registrato incrementi di disuguaglianza salariale non sono stati adeguatamente premiati in termini di maggiore occupazione. Di conseguenza «(...) the association between employment rates and wage inequality is less clearly identified (...) than it used to be» (p. 199).

I "fatti stilizzati" proposti da Croci Angelini e Farina sollevano diverse importanti questioni riguardo ai modelli di patti sociali. Si prenda come punto di partenza il modello base coasiano proposto da Freeman, in cui il governo ha solo il compito di fissare le materie e i limiti della contrattazione tra le parti sociali (in buona sostanza, minimi salariali e legislazione di protezione del lavoro). Date le funzioni obiettivo di imprese e sindacato, si avrà una determinata configurazione del livello del salario, della sua dispersione, e dell'occupazione. Ora consideriamo uno *shock* esogeno che, *ceteris paribus*, rende inattuabile quella configura-

zione, per esempio inasprando severamente il *trade-off* salario contrattuale/occupazione. Quali sono le risposte possibili? La difesa dell'occupazione con un sacrificio distributivo (meno salario) e/o equitativo (più disuguaglianza) o viceversa? L'esito dipende solo dalla forza relativa delle parti o anche dal ruolo del governo?

Il modello coasiano, come spiega Freeman (pp. 225-26), dà luogo ad una ben delimitata interazione del governo con le parti sociali, ossia il modello di *lobbying* americano. Il che significa che la forza relativa delle parti si misura nella capacità di ottenere o impedire modifiche della cornice legislativa della contrattazione. Viceversa, l'interpretazione della vicenda europea dell'ultimo decennio offerta da Croci Angelini e Farina comporta un ruolo attivo dei governi nella contrattazione, che diviene dunque triangolare o "concertativa" secondo il lessico italiano. I due autori individuano nell'offerta di politiche redistributive il nucleo di tale intervento dei governi, rendendo così accettabile il costo della "flessibilità" sul mercato del lavoro da parte dei sindacati.

«Our regression model centered on the median voter's decisiveness on redistribution has indicated that in Europe the worsening of income distribution in the market was partially reverted by income redistributions through tax and transfers (...)» (p. 216).

Ma, di nuovo, potremmo chiederci, che cosa ha determinato e legittimato questa particolare declinazione del ruolo del governo nella contrattazione tra le parti sociali?

Il riferimento all'elettore mediano va colto nella sua portata normativa. Infatti esso ci riconduce inevitabilmente al problema iniziale delle *market failures*, non tanto sul terreno delle tradizionali "imperfezioni" di funzionamento del mercato, quanto delle preferenze sociali attraverso le quali sono valutate le configurazioni finali delle variabili occupazionali e distributive. Un limite evidente dell'approccio liberista corrente sta nell'abuso normativo del concetto di Pareto-efficienza, come se si trattasse di un concetto avalutativo. Come noto, non è così. Esso implica una ben determinata conformazione delle preferenze sociali, non priva, tra l'altro, di alcuni ben noti paradossi. Ammesso e non concesso che, esclusi impedimenti legislativi, non vi siano "imperfezioni" che ostacolano la realizzazione della Pareto-efficienza sul mercato del

lavoro, resta da verificare se tale allocazione sia accettabile per una diversa conformazione delle preferenze. Secondo l'acuta critica di Akerlof (2007), è l'intera macroeconomia contemporanea a mancare di un'adeguata conoscenza e trattazione delle motivazioni umane dell'agire economico, offrendo unicamente gli sviluppi tecnici del modello Walrasiano oppure l'introduzione di varie "frizioni" esogene. Ancor più fuorviante è la vulgata che accredita presso l'opinione pubblica l'idea che lo scopo ultimo del sistema economico sia la massimizzazione incondizionata del tasso di crescita o di occupazione o che i sistemi economici possano essere ordinati unicamente in base a tali criteri. In democrazia le motivazioni e le preferenze sociali contano, quantomeno perché danno vita a determinati governi con determinati programmi che essi sono legittimati a realizzare. Dunque, nella elaborazione di teorie positive o normative dei patti sociali, non è possibile ignorare la dimensione valutativa delle allocazioni del mercato del lavoro, e come essa orienta la collocazione del sistema nella scala liberismo-interventismo e nella scelta delle opzioni interventiste. Come ha scritto Solow,

«la mia tesi è che il mercato del lavoro, più degli altri mercati deve essere considerato una vera e propria istituzione sociale. Il suo funzionamento dipende essenzialmente da quanto ritenuto mutuamente accettabile dalle parti in causa nelle relazioni che interessano i diversi aspetti occupazionali» (1990, p. 7).

Non si può allora non condividere la conclusione di Dell'Aringa riguardo al percorso compiuto sin qui dagli studi sui patti sociali:

«Economic analysis should have simplified issues the scholars of neo-corporatism had made "complicated" by mixing economic factors with social and political factors. The complexity which left by the door came back in through the window (...)» (p. 164).

Seguendo questo percorso di lettura, il saggio teorico di Acella, Di Bartolomeo e Tirelli dà conto del passaggio alla seconda generazione dei patti sociali e il loro studio con modelli in cui il ruolo attivo del governo si concretizza in uno scambio politico attuato mediante strumenti fiscali. Dopo aver ricordato che nei primi modelli lo scambio era ristretto alla spesa pubblica, gli autori evi-

denziano il ruolo che può giocare l'imposizione fiscale. Tale ruolo si è rafforzato, da un lato per l'introduzione dei vincoli di Maastricht sui bilanci pubblici, dall'altro per gli effetti via via più distortivi (innalzamento del tasso naturale di disoccupazione) dei corrispettivi aumenti delle imposte. La materia dello scambio politico si è dunque spostata su strategie di riduzione della spesa e riduzioni d'imposte con finalità redistributive, in linea con quanto evidenziato da Croci Angelini e Farina. Gli autori dimostrano che questo nuovo approccio può configurarsi come una soluzione efficiente in grado di migliorare gli esiti macroeconomici complessivi (pp. 248-249).

Raramente accade che studi strettamente accademici abbiano diretta attinenza con l'attualità. È invece tangibile l'analogia delle precedenti considerazioni con le tendenze in atto nel nostro paese. La concertazione, esplicitamente adottata dall'uscente governo Prodi come criterio di politica economico-sociale, è stata attuata nel quadro di una politica fiscale complessivamente finalizzata al riequilibrio dei conti pubblici e di solo marginali ritocchi alle norme di "flessibilità" del mercato del lavoro. Se la prima legge finanziaria del governo ha centrato gli obiettivi di bilancio prevalentemente dal lato delle entrate, la seconda ha chiaramente identificato la riduzione redistributiva delle imposte sul lavoro come posta della mediazione concertativa con le parti sociali. Viene infine da concludere questo breve *reality check* evidenziando anche un aspetto problematico che potrebbe essere oggetto di ulteriori riflessioni sui patti sociali di seconda generazione. Ossia la latitudine di legittimità di questo nuovo modello. Alcuni osservatori critici hanno rilevato come esso comporti una tangibile interferenza del governo nella determinazione del salario. È pur vero che ciò avviene mediante l'uso legittimo della leva fiscale, ma non può sfuggire che per ciò stesso il sindacato tende a riposizionarsi come controparte dei governi piuttosto che delle imprese, magari guardando al bilancio pubblico come fondo di compensazione delle proprie debolezze negoziali. Ne è sintomo la netta sensazione che oggi sia molto superiore l'impatto mediatico (e dunque la probabilità di successo) degli scioperi contro il governo di turno piuttosto che quelli di pressione sulla diretta controparte.

BIBLIOGRAFIA

- AKERLOF G.A., «The Missing Motivation in Macroeconomics», *American Economic Review*, vol. 97, 2007, pp. 5-36.
- FLANAGAN R.J., «Macroeconomic Performance and Collective Bargaining: An International Perspective», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 52, 1999.
- SOLOW R., *The Labor Market as Social Institution*, Cambridge (MA), Blackwell, 1990; tr. it. *Il mercato del lavoro come istituzione sociale*, Bologna, Il Mulino, 1994.

