



Home > Argomenti > Moneta e inflazione > Il dibattito sul Tasso di Inflazione Programmata

Il dibattito sul Tasso di Inflazione Programmata

21.10.02

Tito Boeri e Giuseppe Bertola

Governo e sindacati litigano una volta di più sul Tasso di inflazione programmata (Tip). Riproponiamo per i nostri lettori un dibattito premonitore sul Tip, con interventi di Luigi Angeletti, Carlo Dell'Aringa, Giampaolo Galli, Angelo Gennari con Gabriele Olini e Beniamino Lapadula.

A che serve ormai il **tasso di inflazione programmata (TIP)**? Più che altro sembra essere solo un motivo di litigio per imprenditori e sindacati, con il Governo costretto fra l'incudine e il martello. Perché allora non abolirlo, e prendere come riferimento nella contrattazione l'andamento di prezzi e salari in Eurolandia?

Escono i nuovi dati sull'inflazione, si apre la vertenza per il rinnovo del contratto di tre milioni e mezzo di dipendenti del pubblico impiego, si profila all'orizzonte il contratto dei metalmeccanici, e **il TIP torna nell'occhio del ciclone**. I **sindacati** ritengono che non lo si debba fissare all'1,4 per cento quando il costo della vita sta crescendo ad un tasso di un punto percentuale più alto. **Gli industriali** invece sostengono che, se si concedono aumenti al di sopra del TIP, si scatenerà una nuova spirale salari-prezzi. Chi ha ragione, Confindustria o sindacati? Probabilmente nessuno dei due.

La posizione degli industriali

Far parte di un'unione monetaria significa non poter determinare il tasso d'inflazione dei prezzi dei beni commerciati: prezzi più alti in Italia comportano perdite di quote di mercato perché non possono più essere compensati da una svalutazione. Quando l'Italia poteva svalutare la lira e la Banca d'Italia teneva sotto controllo l'offerta di moneta (o il tasso d'interesse), il TIP serviva ad evitare spirali salari-prezzi. Aspettandosi che l'inflazione sarebbe stata alta, i sindacati si sentivano legittimati a richiedere aumenti salariali consistenti, sapendo che questi aumenti avrebbero potuto essere compensati da svalutazioni della moneta, che avrebbero poi impedito alle nostre imprese di perdere quote di mercato e occupazione. Così alla fine prezzi e salari salivano in parallelo, penalizzando gli individui più poveri, meno in grado di proteggersi dall'inflazione. Non si aumentavano i salari reali, ma solo l'incertezza, data la scarsa prevedibilità dei tempi e dei modi di ciascuna delle mosse (aumento dei salari, dei prezzi, svalutazione).

Tutto ciò accadeva negli anni '70 e '80. **Dai primi anni '90** si fa riferimento al TIP nei rinnovi salariali, e ciò è servito a coordinare e spingere verso il basso le aspettative sui tassi di inflazione di famiglie e imprese, coerentemente con l'obiettivo di entrare nell'unione monetaria. Era possibile che i tassi programmati si rivelassero troppo ottimistici e che i salari reali alla fine diminuissero. Ciò era doloroso per i lavoratori, ma era il prezzo da pagare per far diminuire l'inflazione, aumentare l'occupazione e le esportazioni e restare in Europa. Ed in tal caso si sarebbe provveduto a posteriori ad evitare, almeno parzialmente, che il potere d'acquisto dei lavoratori diminuisse, aggiustando i contratti successivi in base all'inflazione effettiva, depurata da effetti fiscali ed internazionali, senza ricadere nella spirale prezzi-salari indicizzati che, ai tempi della scala mobile, aveva impedito di stabilizzare l'inflazione.

Ma adesso le cose sono cambiate. L'entrata nell'euro fa sì che aumenti salariali in eccesso dell'aumento dei prezzi dei prodotti concorrenti (e di eventuali recuperi di produttività nei loro confronti) non siano più eludibili a posteriori con una svalutazione. **Nei settori esposti alla concorrenza**, la punizione per i produttori (che siano lavoratori o datori di lavoro) che aumentano troppo i prezzi non è più una politica monetaria restrittiva, orientata alla stabilità del cambio: è la pura e semplice perdita di quote di mercato e di occupazione. Quindi in settori come il metalmeccanico non ha senso parlare di potenziali spirali salari-prezzi.

Diverso il caso dei **settori meno esposti alla concorrenza** (servizi, commercio, pubblica amministrazione). Qui i prezzi possono aumentare. Ma non sarà il TIP a fermarli, perché non abbiamo a che fare con variazioni nel livello generale dei prezzi, **solo con cambiamenti nei prezzi relativi**. Se il bottegaio all'angolo aumenta i suoi prezzi, l'operaio vedrà ridotto il potere d'acquisto del suo salario, a meno che esista un hard discount aperto un po' più in là lungo la strada in cui fare la spesa. In assenza di una liberalizzazione delle licenze commerciali, il bottegaio non avrà rivali e potrà aumentare il suo reddito reale rispetto a quello dell'operaio. Ma non diminuirà il potere d'acquisto complessivo della moneta, che è ormai stabilito a livello di area euro. Insomma, contrariamente a quanto sostengono gli industriali, un TIP più alto non genera inflazione. E' la mancanza di concorrenza a far sì che i prezzi nei settori protetti possano aumentare, magari in parallelo con gli incrementi salariali.

La posizione dei sindacati

Non è contrattando salari più alti (vuoi programmando' tassi d'inflazione più alti, vuoi recuperando' l'inflazione effettiva) che l'operaio

metalmeccanico può riappropriarsi del potere d'acquisto trasferito a bottegai, dipendenti pubblici o quant'altri siano protetti dalla concorrenza. Forse un tempo il salario dei metalmeccanici italiani determinava il costo delle biciclette acquistate dagli altri italiani, compresi i bottegai e i docenti universitari. Adesso, non più. Si possono benissimo comprare le biciclette in Spagna o in Corea. E per i produttori di biciclette italiani aumentare salari e prezzi significa soprattutto distruggere posti di lavoro.

Certo, il conflitto distributivo tra i percettori di redditi da capitale e da lavoro esiste ancora, ma è una partita che non si gioca più all'interno dei confini nazionali. Per aumentare il reddito dei lavoratori esposti alla concorrenza internazionale occorre ritagliare per loro una fetta più grande del reddito totale (diminuendo le rendite) o aumentare il reddito totale (migliorando l'efficienza e la produttività). In teoria ed in pratica, liberalizzare ed esporre alla concorrenza i settori protetti ha l'uno e l'altro effetto, e non è un caso. Chi rappresenta anche i lavoratori esposti alla concorrenza, come i metalmeccanici, fa bene a preoccuparsi di riforme strutturali piuttosto che di TIP. E visto che dove la produttività cresce si possono ottenere più forti incrementi salariali senza distruggere posti di lavoro, può anche interessargli che la contrattazione salariale sia in grado di meglio rispecchiare differenze di produttività fra imprese e regioni.

Morale della favola. Il TIP serviva quando la svalutazione poteva proteggerci dalla concorrenza. Oggi, con la moneta unica, per proteggerci dovremmo diventare autarchici, come il Nanni Moretti di tanti anni fa.

C'è bisogno, questo sì, di avere un segnale per le parti, un qualcosa che dica a tutti qual è la dinamica dei prezzi verso cui si dovrebbe tendere. Ma questo segnale deve essere basato su ciò che conta veramente, vale a dire a dire i prezzi e i salari nell'area euro.

Commento di Luigi Angeletti*

All'incipit apparentemente provocatorio ma sicuramente sensato dell'articolo di Bertola e Boeri (a che serve ormai il tasso di inflazione programmata?) credo che, volendo restare sulla stessa lunghezza d'onda, si possa rispondere sin da subito che il TIP non serve più a nulla. Il dibattito in questione non è affatto accademico e merita l'attenzione dovuta ai problemi con cui occorre quotidianamente confrontarsi. Ma andiamo con ordine. Su questo punto abbiamo assistito nelle scorse settimane ad una querelle dai toni eccessivi, considerata la portata del merito in discussione.

Il Governo ha deciso in piena autonomia, senza concordare nulla con le parti sociali, che il tasso di inflazione programmata per il 2003 è pari all'1,4%.

Il Sindacato giudica del tutto irrealistica questa previsione basata, come è evidente, su valutazioni più politiche che tecniche se solo si considera che l'inflazione tendenziale per il 2002 viaggia già su livelli del 2,6% e, soprattutto, che l'Unione Europea ritiene possibile per il 2003 un'inflazione all'1,9%. Una previsione, peraltro, sostanzialmente coincidente con quella di molti istituti economici che, come è noto, tendono ad una valutazione basata su elementi tecnici e non politici e, per ciò stesso, obiettivi.

Va da sé dunque che, nella formulazione delle piattaforme per il rinnovo dei contratti in scadenza, il Sindacato non potrà tenere conto del dato programmato dal Governo.

E' bene sottolineare subito e con assoluta chiarezza che questa posizione e questa scelta sono assolutamente coerenti con lo spirito e la lettera del Protocollo del luglio 1993.

In realtà, non conosce quell'accordo chi sostiene che una tale impostazione rovescerebbe la politica dei redditi su cui il Sindacato confederale ha basato la propria politica rivendicativa in questi ultimi dieci anni. Dal punto di vista contrattuale, infatti, l'obiettivo macroeconomico scolpito nella pietra dell'accordo del 23 luglio è quello dell'invarianza del salario reale. La definizione dell'inflazione programmata e la successiva verifica degli scostamenti, invece, sono meccanismi utilizzati per il conseguimento di quell'obiettivo. Siamo dunque nell'ambito delle *technicality* che, per definizione, possono rivelarsi a seconda dei tempi e delle circostanze più o meno efficaci al raggiungimento dello scopo principale il quale - è bene ribadirlo - resta sempre quello dell'invarianza del salario reale.

Peraltro, un tale modello è derivazione diretta di ciò che potremmo definire l'essenza dello stesso Protocollo interconfederale: la lotta all'inflazione e il risanamento dell'economia nazionale nella prospettiva dell'ingresso del nostro Paese in Europa.

Oggi, questi due traguardi sono stati raggiunti e, conseguentemente, la politica contrattuale può non essere più succube della lotta all'inflazione.

Oggi, l'inflazione in Italia non dipende più dal costo del lavoro, così come è altrettanto evidente che il costo delle merci e dei servizi è pressoché vicino allo zero.

Oggi, insomma, i costi di produzione non influiscono nella crescita dei prezzi che deriva, invece, dalla speculazione e dal sistema distributivo.

Non c'è quindi più un problema di lotta all'inflazione così come l'abbiamo conosciuta negli anni addietro e c'è invece una questione di contenimento dell'aumento dei prezzi generatosi a valle della produzione.

Da queste considerazioni derivano sul piano contrattuale due conseguenze, una sul breve e l'altra sul medio periodo.

Per quel che riguarda i contratti in via di rinnovo o in scadenza, accadrà esattamente quanto detto: le rivendicazioni salariali non si limiteranno all'irrealistico 1,4% programmato dal Governo ma punteranno, sin da subito, all'invarianza del salario reale, con richieste coerenti alle realistiche previsioni dell'Unione Europea.

Oggi, infatti, poiché la lotta alla galoppante inflazione dei trascorsi decenni è stata già vinta, quel livello programmato dal Governo servirebbe semplicemente a far risparmiare qualcosa al sistema delle imprese e non a contenere l'attuale crescita dei prezzi che, invece, ha ben altre origini.

Proseguiremo, dunque, e porteremo a termine l'attuale tornata contrattuale nel pieno rispetto dello spirito e della lettera di quella politica dei redditi così come fu sancita nel Protocollo del luglio 1993. Al tempo stesso, tuttavia, abbiamo ben chiaro che nel medio periodo, occorrerà fare un passo avanti e provare a rivisitare l'attuale modello contrattuale.

E' bene ribadirlo: solo quando sarà conclusa la stagione dei rinnovi contrattuali in corso nel settore pubblico e in quello privato e, dunque, auspicabilmente solo nel pieno del 2003, potremo provare ad avviare una riforma del sistema contrattuale del nostro paese. Ora chiudiamo i contratti poi rivedremo le regole.

E a quel punto, sarà altrettanto chiaro che i principi a cui dovrà ispirarsi la politica dei redditi, da cui di fatto discende la politica contrattuale, non saranno più quelli del risanamento bensì quelli dello sviluppo.

Un altro modello dunque andrà strutturato. Un modello in cui la persistenza del livello nazionale e il rafforzamento di quello articolato saranno elementi irrinunciabili. Un modello in cui il tasso di inflazione programmata e gli obiettivi di contenimento della spira inflazionistica tipici di un siffatto meccanismo, così come li abbiamo conosciuti in questi anni, non avranno più ragion d'essere. Un modello in cui la politica salariale potrà essere essa stessa un fattore di sviluppo e di crescita dell'economia del nostro Paese.

*Segretario Generale della UIL

Commento di Carlo DellAringa*

Il TIP era stato introdotto per abbattere le aspettative e ridurre l'inflazione. L'obiettivo è stato raggiunto e l'inflazione rimarrà bassa anche in futuro. Infatti la Banca Centrale Europea non farà mai una politica accomodante nei confronti di pressioni inflazionistiche. Chiuso il problema, quindi?

Nient'affatto. Non è detto che il problema sia risolto per sempre, solo perché l'inflazione media europea è scesa al 2 per cento. Per certi tipi di conseguenze, un'inflazione al 2 per cento non è meglio di una inflazione al 10 per cento. Qualunque sia l'inflazione media europea, ogni paese deve evitare un'inflazione maggiore degli altri Paesi, altrimenti perde competitività e oggi (questa sì è la novità) non c'è più la valvola di sfogo dei cambi flessibili (almeno fra i Paesi dell'Unione Monetaria Europea).

E' vero che oggi più di ieri i prezzi relativi e le ragioni di scambio fra i settori sono importanti. Il bottegaio cui si riferiscono Bertola e Boeri ha oggi ancor più di ieri il potere di imporre una tassa sui consumatori (che sono poi anche i lavoratori dei settori che producono beni e servizi da esportare). Questo non è dovuto solo e tanto alla moneta unica. Di fatto il problema delle rendite e delle inefficienze dei settori protetti riguarda non solo l'Italia, ma molti paesi europei che in questi anni hanno poco liberalizzato i mercati dei servizi e delle "utilities". La novità di questi anni è che i mercati sono diventati più competitivi e i settori esposti sono sempre più "esposti" alla concorrenza e sono costretti a rimanere continuamente sulla frontiera dell'efficienza.

In queste condizioni i settori esposti soffrono ancor di più il peso (per certi versi analogo a quello delle tasse) delle rendite e delle inefficienze dei settori protetti. E non solo i cambi fissi, ma anche i cambi flessibili non riescono sempre a compensare nei tempi e modi dovuti queste perdite di competitività.

La mancata liberalizzazione dei mercati dei servizi e delle utilities è uno dei fattori che pesa maggiormente sui Paesi Europei e pregiudica la possibilità di ottenere più sviluppo e più occupazione.

E torniamo al TIP. La domanda è: il TIP serve ancora per tenere l'inflazione italiana bassa, in relazione a quella degli altri Paesi (che è già di per sé bassa)? Io credo che la risposta debba tenere conto di due esigenze che sono in parte fra loro contrastanti.

La prima è quella di evitare conflitti distributivi e rincorse salariali fra diverse categorie di lavoratori. Questo pericolo nel nostro paese è sempre presente e se non si riesce a disciplinare le richieste dei vari soggetti con strumenti socio-istituzionali, alla fine la moderazione salariale è garantita dal mercato, che utilizza altri strumenti, come ad esempio un livello più alto di disoccupazione.

Un buon grado di coordinamento e anche di cooperazione, da esercitare a livello nazionale, può essere quindi molto utile e la storia recente lo dimostra. Infatti l'Accordo del 1993 sul costo del lavoro è servito proprio a questo. Oggi purtroppo non si osserva un elevato grado di "cooperazione" fra le parti sociali e questo è il principale motivo di preoccupazione.

Togliere il TIP in queste circostanze potrebbe essere motivo e causa di ulteriore disarticolazione delle piattaforme sindacali, in questa fase di forti difficoltà che il Dialogo Sociale attraversa.

Ma vi è un'altra esigenza ed è quella, invece contraria (almeno in apparenza) di dover decentrare la contrattazione collettiva a livello territoriale. Le distanze, all'interno del paese, sono ormai enormi. Come ci ha ricordato recentemente il Capo dello Stato viviamo in un Paese in cui il mercato del lavoro è spaccato e segmentato, dove in alcune regioni non si trovano lavoratori e occorre farli arrivare dall'estero attraverso ingenti flussi d'immigrazione, mentre in altre Regioni non ci sono abbastanza posti di lavoro e la disoccupazione e l'economia sommersa prosperano.

E' utile, in simili circostanze, praticare una politica salariale uniforme sul territorio? La risposta a questa domanda non può essere che negativa e le parti sociali dovrebbero dare un contributo al riequilibrio territoriale del mercato del lavoro, cambiando il sistema contrattuale e spostando l'asse della negoziazione del salario dal livello nazionale a quello decentrato, sul territorio. In un sistema di questi tipo, il TIP potrebbe rivelarsi inutile, se non dannoso; certamente il suo ruolo andrebbe ridimensionato.

Ho usato il condizionale, perché non è immediatamente chiaro il saldo dei benefici e dei costi che risulterebbe da un abbandono del modello del 1993. Questo sarà il terreno delle trattative, e di confronto, della prossima stagione contrattuale.

La centralizzazione della contrattazione garantisce coordinamento e quindi moderazione (almeno in teoria) ma accentua gli squilibri territoriali. Il decentramento è più flessibile e dà un contributo alla cura dei differenziali di disoccupazione, ma presenta il rischio di alimentare rincorse retributive. E' possibile prendere il "meglio" dei due sistemi?

*Presidente dell'Isfol (già Presidente dell'ARAN)

Commento di Giampaolo Galli*

Sin che esiste un contratto nazionale (e forse anche se ci fossero contratti territoriali), è molto utile avere un riferimento per l'inflazione. Su questo mi pare che Boeri e Bertola siano d'accordo. La loro proposta è di usare l'inflazione europea, anziché il tasso di inflazione programmato (TIP). Ho qualche perplessità su questa proposta perché non mi è chiaro cosa s'intenda per inflazione europea.

Ad esempio, se s'intendesse fare riferimento a un qualche concetto di inflazione media europea (cos'altro è l'inflazione europea se non la media dei tassi d'inflazione nazionali?), allora a mio avviso ci sarebbero dei problemi, perché ciò impedirebbe all'Italia di essere più virtuosa della media europea. Se ci si propone sistematicamente come obiettivo di rimanere sulla media ci si condanna a non fare mai meglio. Anzi si è certi che qualche volta si fa peggio. Dunque alla lunga si perde competitività.

Bisogna inoltre capire quale sia il riferimento temporale dell'inflazione europea che si vuole prendere a riferimento. L'unica inflazione europea che è nota al tempo t è quella passata (ultimi mesi, ultimi anni). E' evidente che se si usasse un qualche concetto di questo tipo si finirebbe per reintrodurre un meccanismo "backward looking", che assomiglierebbe molto alla vecchia scala mobile. Peraltro non esistono concetti "forward looking" dell'inflazione europea, perché la Banca Centrale Europea non dichiara i propri target d'inflazione, ma si limita a definire un tetto del 2% da rispettare nel medio periodo.

Ricordo che in base al cosiddetto patto di Natale 1998, il Tip andrebbe fissato avendo a riferimento l'inflazione media europea. Quindi in teoria il sistema in vigore sembra già essere simile a quello che auspicano Boeri e Bertola. Credo peraltro che Boeri e Bertola concordino che il termine "media" andrebbe espunto da quel testo, anche se finora in pratica non ha fatto gran danno.

In conclusione credo che il Tip sia ancora utile. Credo che nel fissarlo il governo debba avere presenti le dinamiche, attuali e soprattutto prospettiche, dell'inflazione negli altri paesi europei. E debba cercare di contemperare la difesa del potere d'acquisto dei lavoratori con l'obiettivo di migliorare, e non solo di difendere, la competitività dell'Italia.

*Chief Economist di Confindustria

Commento di Angelo Gennari e Gabriele Olini*

Nel primissimo paragrafo, si osserva e si chiede: *apparando ormai il TIP "solo motivo di litigio... perché non assorbirlo, e prendere come riferimento nella contrattazione l'andamento di prezzi e salari in Europa?"*

Poi ci si torna sopra, con forza, nell'ultimissimo paragrafo del testo: *"c'è bisogno, questo sì, di avere un segnale per le parti... Ma... basato su ciò che conta veramente, vale a dire i prezzi e i salari nell'area euro"*

Si dà implicitamente per scontato che l'"andamento" dei "salari nell'area euro" presenti una dinamica più bassa rispetto a quella relativa all'Italia. Ma

– il TIP nostrano, fissato dal governo unilateralmente, è per il 2003, com'è noto, all'1,4%.

– *"l'andamento di prezzi e salari in Eurolandia"* è oggi un po' sopra il 2% e, secondo il *Bollettino* di settembre della BCE *"dovrebbe collocarsi intorno al 2 % nel breve termine"*: 0,6 punti in più del TIP...

E non è che confrontando gli andamenti europeo ed italiano al netto entrambi della produttività, la faccenda cambi granchè.

E' questo, davvero, che viene proposto? A noi andrebbe bene anche la seconda opzione...

Alla domanda che dà il titolo al "pezzo" ed imposta tutto il ragionamento de *lavoce*, A che serve il TIP?, si potrebbe ben rispondere – e se, nella risposta, si intravedesse una qualche punta polemica, non si sbaglierebbe – che serve, è servito, anche ad impegnare per quanto è stato possibile diversi e riluttanti Governi ad attivare le misure che ne potrebbero anche favorire l'effettivo raggiungimento: in modo diretto (vedi tariffe) o indiretto (gli interventi per favorire la concorrenza, con qualche forma di "controllo" o, meglio, di verifica nella fase di formazione dei prezzi).

Sempre che l'impegno al rispetto del TPI sia concepito come un impegno, ed un interesse, anche del Governo.

Alla fine del secondo paragrafo, si nota che *"aumenti al di sopra del TIP scatenerà (sic!) una nuova spirale salari-prezzi"*

Peccato che mai – mai, neanche per sbaglio – si usi la dizione almeno altrettanta storicamente corretta, e negli ultimi anni sicuramente molti di più, di *"spirale prezzi-salari"*.

Nell'ultimo paragrafo di p. 2, si fa notare come *"il conflitto distributivo... esiste ancora, ma è una partita che non si gioca più all'interno dei confini nazionali"*

forse sarebbe stato meglio affermare che *"non si gioca più solo"* paese per paese: perché, restando valido il ragionamento fatto, ancora conta quel che si fa in Francia, in Italia, in Germania per i lavoratori di questi paesi

anche perché, se no, come mai *IG-Metall*, *IG-Chemie* e tutto il complesso dei sindacati DGB chiedono regolarmente, a ogni rinnovo contrattuale, anche adesso con l'euro e l'UEM, il 5% di aumento e, dopo conflitto e negoziato, arrivano a chiudere a meno, ovviamente, ma sempre ben sopra il tasso di inflazione BCE?

da noi, poi, proprio nell'ottica della programmazione del tasso di inflazione, il rinnovo della parte economica dei contratti è stata fissato a cadenza almeno biennale. Mentre in diversi paesi europei è più ravvicinata. Che facciamo? abbreviamo anche noi?

la regola del TIP europeo, allora, sarebbe valida solo per noi o varrebbe per tutti? non risulta che *"a livello di area euro"* – se non per le perorazioni della BCE relative soltanto ai salari e per il suo obiettivo di tetto all'inflazione al 2% (come abbiamo già detto più elevato dello 0,6 rispetto al TIP nostrano – siano indicati obiettivi di dinamiche dei prezzi in forma programmata e pluriennale? vogliono farlo? vogliono proporlo – a noi, agli industriali, al Governo – gli amici de *lavoce*? noi siamo favorevoli...

In positivo, seriamente, invece per quanto riguarda l'Italia:

il problema potrebbe essere affrontato all'interno di una revisione possibile dei meccanismi introdotti con l'accordo di luglio del '93; una proposta di revisione che la CISL ha da tempo avanzato – dal patto di Natale del '98 almeno: in un'ottica di utilità e di *trade-off* da definire – ed alla quale dissero no, oltre alla CGIL, anche Governo e Confindustria;

precisando meglio due questioni:

quella della sterilizzazione della quota di inflazione "importata"^¾ rimasta sempre senza definizione concordata e perciò anche chiara;

l'utilizzo degli incrementi di produttività (legati a quelli di redditività) da riparametrare tutti e solo a livello aziendale^¾ ma con la garanzia esigibile allora di un secondo livello di contrattazione magari territoriale e/o intercategoriale per i lavoratori dipendenti che non si trovino in condizioni di veder sviluppata quella aziendale: come è noto, oggi, gran parte dei lavoratori dipendenti.

*Centro Studi CISL

Commento di Beniamino Lapadula*

Non si può ragionare del tasso di inflazione programmata (TIP) a prescindere dalla politica dei redditi. Questa, come è noto, si sostanzia in un clima di garanzia reciproche in cui lavoratori e imprese si accordano sulla distribuzione tra fattori. La "politica salariale d'anticipo" si è potuta affermare con successo negli anni '90 perché il Governo si è impegnato con la politica economica a far scendere effettivamente l'inflazione verso il livello programmato. Essenziale è stato il ruolo delle politiche fiscali per attuire, a livello di reddito disponibile, l'erosione dei salari. Non va dimenticato che comunque nel corso di questi anni si è registrato un sensibile calo della quota spettante ai salari nella ripartizione della "torta".

Oggi il problema per il sindacato non è, quindi, soltanto quello di un TIP troppo distante dall'inflazione reale, ma di un governo che ha deliberatamente messo in crisi la concertazione, facendo venir meno quell'approccio triangolare che è alla base della politica dei redditi.

La domanda che occorre porsi a questo punto è: verso quale tipo di contrattazione salariale il Paese va incontro?

E' certamente vero che un aumento dei prezzi, oggi non più compensabile con la svalutazione della moneta, fa perdere quote di mercato ma è altrettanto evidente che i lavoratori dei settori più esposti alla concorrenza non possono accettare che i propri salari siano erosi da un'inflazione interna più alta di quella europea e che la distribuzione primaria si sposti ancora di più verso il fattore capitale.

Rinunciare alla politica dei redditi in un quadro di perdita di autonomia della politica monetaria interna sembra pertanto poco avveduto e ancora meno sembra lungimirante mettere in concorrenza tra di loro i sindacati. La conflittualità che ne deriva non giova certamente alla stabilità economica del Paese.

Occorrerebbe piuttosto uno sforzo fatto di persuasione morale, liberalizzazioni e regole di mercato, per azzerare il differenziale d'inflazione rispetto ad Eurolandia. Di tutto questo però non si vede alcuna traccia nell'azione dell'attuale Governo.

*Responsabile economico CGIL

Replica di Giuseppe Bertola e Tito Boeri

Siamo grati dell'attenzione critica prestata al nostro intervento da economisti e sindacalisti di grande esperienza, che portano al dibattito non solo le loro opinioni e prospettive ma anche, e soprattutto, informazioni di prima mano sullo stato passato, presente, e futuro della contrattazione collettiva in Italia.

Scrivendo di TIP ci premeva soprattutto chiarire ai lettori de lavoce.info il ruolo cruciale che tale istituto ha avuto in una fase precedente delle vicende economiche italiane, una fase in cui era importantissimo conferire credibilità al processo di disinflazione e convergenza all'Europa. Ci sembrava anche importante ricordare a tutti, e quindi anche a chi si occupa principalmente di contrattazione, che quella fase è finita con l'accesso dell'Italia all'Unione Economica e Monetaria. Oggi, nei settori esposti alla concorrenza internazionale il livello di salario serve a comprare (o perdere) quote di mercato e occupazione. Non serve più a comprare (o perdere) stabilità macroeconomica.

Che in linea di principio il TIP, e la stessa contrattazione collettiva, debbano almeno parzialmente cambiare ruolo nella nuova situazione è cosa condivisa da tutti gli interventi. Nelle parole del segretario generale della UIL, **Luigi Angeletti**, "il TIP non serve più a nulla" e occorre "provare a rivisitare l'attuale modello contrattuale". Possibile pensare che attorno a questi temi si possa riavviare il confronto all'interno del sindacato oltre che, ovviamente, fra organizzazioni dei lavoratori e dei datori di lavoro?

I commenti vertono su tre aspetti importanti. Primo, quanto sia in pratica vincolante la concorrenza (internazionale o meno) nei singoli settori dell'economia italiana. Secondo, se ci debba essere comunque un ruolo focale per un tasso "programmato" di inflazione, e in che modo questo possa essere costruito a partire da dati di mercato europei. Terzo, se sia necessario o meno decentrare maggiormente la contrattazione nel nostro paese.

Le pressioni competitive

Sul primo punto, è vero, come sostengono **Angelo Gennari** e **Gabriele Olini** dell'ufficio studi della CISL, che in ciascun paese i lavoratori possono essere in grado di ottenere (almeno nel breve periodo) una porzione più grande del prodotto. Ma anche se in Germania le negoziazioni partono da piattaforme salariali molto ambiziose, al giorno d'oggi si registra molta moderazione salariale in Germania e in tutta l'area euro. I sindacati tedeschi sono coscienti del fatto che la perdita di occupazione è un pericolo.

E' tuttavia vero, come sostengono Gennari e Olini, che in Germania si è assistito ad un tasso di crescita dei salari superiore al target di inflazione della Banca Centrale Europea. Oltre a "prezzi e salari dell'area euro", occorre infatti valutare l'andamento di domanda e produttività, settore per settore. E anche il TIP nella sua vecchia configurazione doveva tenere conto di inflazione fiscale e importata. Riportiamo nel primo grafico qui sotto l'andamento recente dell'inflazione programmata (nell'anno precedente) ed effettiva. E' vero che l'inflazione si è ridotta considerevolmente in linea con quanto programmato. Tuttavia l'inflazione effettiva è stata spesso al di sopra del TIP e i prezzi all'importazione (come quello del petrolio, indicato nel pannello in basso nel grafico) hanno sicuramente giocato un ruolo importante nella dinamica dell'inflazione effettiva. Come notano Gennari e Olini, non è mai stata fatta chiarezza sul numero che andava utilizzato (depurando l'inflazione dalla sua componente importata) nemmeno quando il TIP aveva davvero un ruolo cruciale per acquistare stabilità.

Inoltre il TIP lasciava spazio a dinamiche salariali più pronunciate al secondo livello di contrattazione. Nel secondo grafico qui sotto mostriamo il ventaglio di aumenti dei salari nominali effettivamente osservati nei vari settori dal 1993 al 2001. Si noti che il settore con incrementi salariali più marcati è quello del commercio, quasi a voler confermare il nostro esempio dei bottegai. In settori isolati dalla concorrenza internazionale e con forti barriere all'entrata, è possibile garantire incrementi salariali più marcati senza perdere quote di mercato. Ma la cosa che ci preme mostrare è che il ventaglio di dinamiche salariali è davvero ampio (e sarebbe ancora più ampio se si includesse nel grafico l'agricoltura, fuori scala col suo incremento al 15%). Questo ci dice che non è facile ricondurre tutto ad un numero.

Il ruolo dei segnali

Ma questo ci porta al secondo punto: serve ricondurre tutto ad un numero? Sì, se il ragionamento sottostante è quello giusto, cioè se il numero è quello che riesce a riconciliare competitività e tutela del potere d'acquisto (che dipende dall'occupazione e non solo dai salari). Il problema (discusso da **Giampaolo Galli**, chief economist di Confindustria) è che i contratti prestabiliscono i salari *prima* che siano noti tutti gli aspetti rilevanti del futuro, e certo prima che vengano stabiliti i prezzi dei beni prodotti e consumati dai lavoratori. I contratti di lavoro hanno valenza almeno biennale per la parte salariale (quattro in quella normativa), ma i prezzi (anche quelli di listino) sono decisi molto più frequentemente (ed è per questo che si parla di spirali salari-prezzi, piuttosto che di spirali prezzi-salari).

Al momento di negoziare i salari, quindi, occorre in linea di principio disporre di informazioni chiare, verosimili, e condivise: non converrebbe a nessuno basarsi su aspettative sbagliate, e vedere ex-post che l'occupazione reagisce in modo ben diverso dal previsto. Il riferimento a semplici indicatori ha il pregio della semplicità, ed un segnale è utile a livello macroeconomico, specie per evitare scollamenti tra la dinamica di prezzi in settori più o meno protetti dalla concorrenza.

Ma esiste un unico segnale, un numero magico, in grado di fare tutto ciò? Crediamo francamente di no, ed è per questo abbiamo scritto che è meglio abbandonare il TIP piuttosto che litigare su quale debba essere il suo livello. Non serve neanche sostituirlo con il tasso d'inflazione medio europea oppure con quello dei nostri maggiori partners commerciali nella UE. Non essendoci un tasso programmato a livello europeo, finiremmo peraltro, come nota Galli, per utilizzare il tasso di inflazione dell'anno precedente, reintroducendo dalla porta ciò che abbiamo fatto uscire dalla finestra, un meccanismo di indicizzazione del tipo di quello della scala mobile, responsabile delle lunghe ondate inflazionistiche degli anni '80.

I livelli della contrattazione

I segnali (più d'uno!) che servono davvero non possono che essere legati alle condizioni microeconomiche, all'andamento di prezzi, salari e produttività nelle singole imprese e in quelle loro concorrenti. Di qui il terzo aspetto toccato dagli interventi, i livelli della contrattazione più appropriati oggi. Come sostiene **Carlo Dell'Aringa**, già Presidente dell'ARAN, un sistema decentrato di contrattazione può soffrire di mancanza di coordinamento, mentre un sistema centralizzato può prevenire la convergenza dell'occupazione tra aree e settori. Alla domanda di Dell'Aringa se sia possibile prendere il meglio dei due sistemi, ci sembra di poter rispondere di no. Molti studi hanno mostrato che forme "ibride" di contrattazione, a metà strada fra la contrattazione centralizzata e quella azienda per azienda, tendono a generare più disoccupazione perché non riescono a tenere conto delle compatibilità macroeconomiche (come la contrattazione centralizzata) e, al tempo stesso, attribuiscono un forte potere monopolistico al sindacato (a differenza della contrattazione decentrata). In genere, non è una buona idea prendere il meglio della capra e il meglio del cavolo, occorre scegliere alla luce della situazione chi dei due, la capra o il cavolo, offrono il miglior rapporto costi benefici.

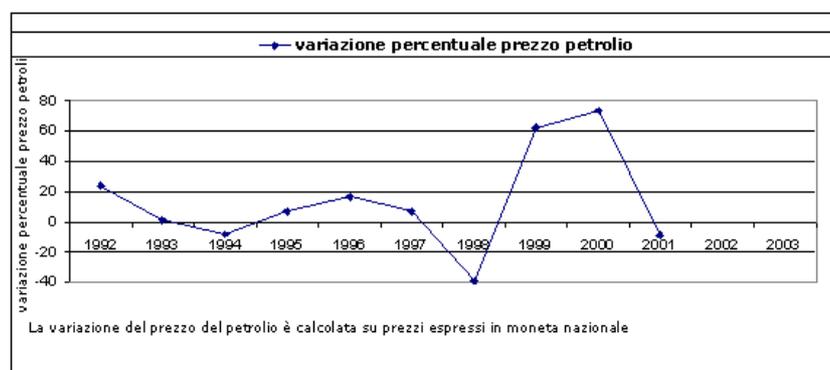
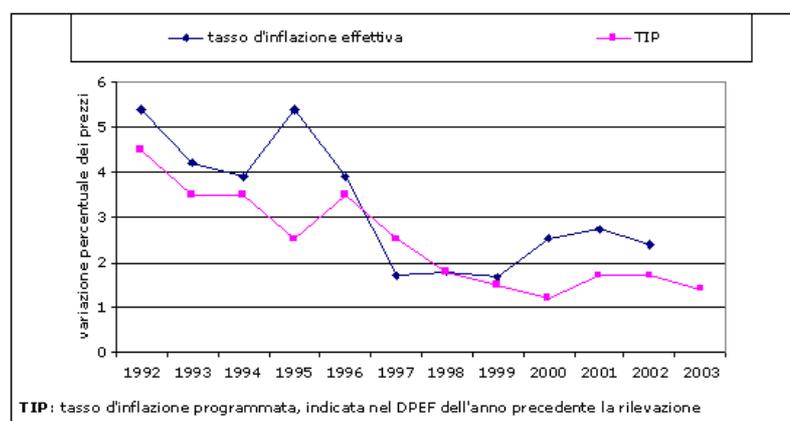
Per una contrattazione decentrata, ma coordinata

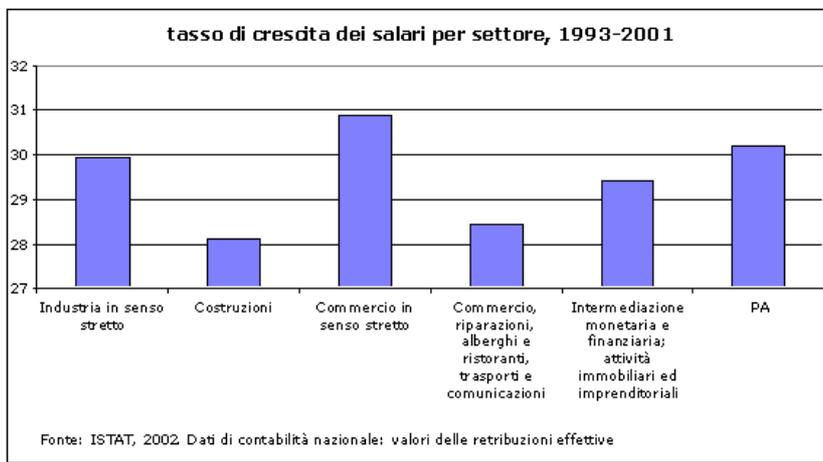
Con l'ingresso nell'Unione Monetaria, l'Italia si è aperta maggiormente alla concorrenza senza poter più azionare, come in passato, la leva del tasso di cambio per tamponare le perdite di competitività. In questo quadro, la scelta migliore sembra essere una contrattazione maggiormente decentrata a livello di azienda di quella attuale, anche se possibilmente coordinata dalle organizzazioni sindacali a livello di categoria, di regione e nazionale. Questo coordinamento andrebbe peraltro incentivato in sede di definizione di regole sulla rappresentanza sindacale, a differenza di quanto previsto dal disegno di legge in discussione durante la scorsa legislatura. Occorre, in altre parole, prevedere un doppio binario di rappresentanza con delegati eletti dai lavoratori e rappresentanti dei sindacati (quando non coincidano con i primi) nell'ambito delle rappresentanze sindacali d'azienda.

Una contrattazione decentrata dunque, ma auspicabilmente coordinata, su interessi più ampi di quelli della singola categoria e su un orizzonte più lungo dell'immediato futuro. E' in questo condivisibile la preoccupazione per possibili eccessi di conflittualità espressa da **Beniamino Lapadula**, responsabile economico della CGIL, come pure la sua ricostruzione dei successi della "politica salariale d'anticipo" negli anni '90. I costi del mantenimento del TIP e di una contrattazione fortemente centralizzata potrebbero esseri minori se si incrementasse la frequenza dei rinnovi contrattuali. Ma ciò produrrebbe maggiore conflittualità, lo stesso esito che Lapadula attribuisce giustamente alla crescente divisione del mondo sindacale. La competizione fra sigle tende, infatti, ad accentuare gli svantaggi della contrattazione centralizzata, perché sindacati che competono tra di loro per gli iscritti sono meno attenti agli effetti occupazionali delle rivendicazioni salariali.

Ma rimpiangere la politica dei redditi rischia di impedirvi di approfittare dei vantaggi della situazione corrente, in cui non basta certo chiedere per ottenere, ma occorre attrarre investimenti esteri e poter competere in un mercato più vasto. La spartizione delle risorse tra le parti sociali non dipende solo dalla quota del lavoro nel prodotto totale. Deve basarsi anche su riforme che intervengano sulla struttura dei mercati, su un sistema educativo forte e democratico, e su tanti altri elementi cruciali nella competizione non solo tra imprese e tra lavoratori, ma anche di interi sistemi di relazione politica ed economica. Una dinamica delle retribuzioni più rispettosa degli andamenti della produttività a livello decentrato avrebbe peraltro molte maggiori probabilità di concretizzarsi in un recupero delle quote salariali sul prodotto perché sarebbe compatibile con la salvaguardia dei livelli di occupazione. Dunque permetterebbe di ottenere aumenti salariali in linea o anche superiori alla crescita del prodotto senza ridurre il tasso di occupazione, e quindi il monte salari complessivo e il potere d'acquisto dei lavoratori.

NE
LI



[Twitter](#)[Facebook](#)[Google+](#)[3 Commenti](#)[Stampa](#)[Twitter](#)[Facebook](#)[Google+](#)[3 Commenti](#)