IL SISTEMA ITALIA

E LA SFIDA INTERNAZIONALE

Ricerca del Comitato Centrale
Giovani Imprenditori Confindustria

Introduzione di Antonio D'Amato

Edizioni del Sole 24 ORE

Questo volume riassume le risultanze di un programma di ricerche promosso dal Comitato Centrale dei Giovani Imprenditori della Confindustria su alcuni nodi del processo di internazionalizzazione del nostro paese.
Tre le finalità verso cui si è mosso:

- ☐ l'internazionalizzazione del Sistema-Italia come sfida decisiva che la nostra società deve compiere per poter competere sulla scena internazionale;
- ☐ le nuove politiche istituzionali, economiche, sociali e associative necessarie;
- ☐ il mondo imprenditoriale e Confindustria interlocutori incisivi di questo processo di modernizzazione e internazionalizzazione.

Quattro le ricerche nelle quali si è articolato.
La prima ricerca, affidata alla responsabilità della Commissione per i rapporti economici, si occupa essenzialmente delle trasformazioni del sistema economico mondiale e della collocazione dell'Italia in questo scenario, con una particolare attenzione alle prospettive di integrazione europea.
La seconda ricerca, curata dalla Commissione per i rapporti esterni, è dedicata ad esplorare modelli, comportamenti e aspettative dei giovani in rapporto alle esigenze di modernizzazione e di internazionalizzazione della nostra società.
La terza ricerca, realizzata dalla Commissione per i rapporti sindacali, verte sui temi del dialogo sociale, del costo del lavoro e di tutte quelle peculiarità che differenziano la situazione italiana da quelle degli altri paesi, determinando un pericoloso gap in termini di competitività di sistema.
La quarta ricerca, svolta dalla Commissione per i rapporti interni, analizza i problemi della rappresentanza associativa con particolare riguardo alla Confindustria e ai suoi cambiamenti, in parte indotti dalla riforma dello statuto, in parte determinati dall'evoluzione del mondo imprenditoriale.

STUDI E CONVEGNI

IL SISTEMA ITALIA E LA SFIDA INTERNAZIONALE

Dedicato a
Massimo Inghirami

IL SISTEMA ITALIA

E LA SFIDA INTERNAZIONALE

Ricerca del Comitato Centrale
Giovani Imprenditori Confindustria

Introduzione di Antonio D'Amato

Edizioni del Sole 24 ORE

COMPONENTI DEL COMITATO CENTRALE
RESPONSABILI DELLA RICERCA

Antonella Artioli
Francesco Averna
Vito Bellomo
Aldo Bernardo
Enrico Bertossi
Leonardo Chini
Stefano Corsini
Antonio D'Amato
Enrico Dell'Erba
Emilio Fadda
Franco Ferraris
Giorgio Fioruzzi
Gilfredo Gaetani
Vincenzo Gallo
Silvio Grigolini
Massimo Inghirami
Francesco M. Lana
Paolo Merlin
Maurizio Mizzoni
Gennaro Moccia
Michele Perini
Marco Pezzini
Piersandro Pignataro
Francesco Ricci
Umberto Risso
Maurizio Salatiello
Mauro Stratta
Nicola Tognana
Luigi Tomadini
Gianfranco Tosi
Giovanni Vietri
Davide Violante

Coordinamento editoriale: Segretariato Giovani Imprenditori Confindustria

© 1988 - Edizioni del Sole 24 Ore
Seme S.p.A. - Via Lomazzo, 51 - 20154 Milano
Editing e grafica: Ediprint Service S.r.l. - Città di Castello (PG)
Prima edizione: giugno 1988

PREMESSA

Il presente volume racchiude i risultati di un programma integrato di ricerche promosso e realizzato dal Comitato Centrale dei Giovani Imprenditori sui «nodi» economici, sociali, culturali e imprenditoriali del processo di internazionalizzazione del nostro paese a quattro anni dall'appuntamento del Grande Mercato Europeo del 1992.

Gli studi e le proposte che i Giovani Imprenditori presentano con questo volume sono il risultato di una collaborazione collegiale che si è realizzata attraverso incontri di studio e seminari — a livello nazionale, interregionale e regionale — tra i Giovani Imprenditori membri del Comitato Centrale, delle quattro Commissioni di linea (Economici, Esterni, Sindacale, Interni) e quattro team di ricerca responsabili del contributo scientifico dei progetti.

Nello schema che segue si fornisce un quadro generale del Programma e dei progetti di ricerca realizzati dal Comitato Centrale.



SOMMARIO

3 PREMESSA

7 INTRODUZIONE

17 PARTE PRIMA
ITALIA, EUROPA E CONFRONTO INTERNAZIONALE

21 Capitolo Primo
I PROBLEMI MONETARI E FINANZIARI INTERNAZIONALI

55 Capitolo Secondo
COMMERCIO INTERNAZIONALE E CRESCITA ECONOMICA NEGLI ANNI '80

97 Capitolo Terzo
L'INDUSTRIA ITALIANA DI FRONTE ALL'EVOLUZIONE DEL QUADRO INTERNAZIONALE

133 Capitolo Quarto
SCENARI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA ITALIANA

151 PARTE SECONDA
LA DOMANDA E L'OFFERTA DI MODERNIZZAZIONE IN ITALIA: LE ASPETTATIVE DEI GIOVANI VERSO IL CAMBIAMENTO

155 Capitolo Primo
LA RICERCA PRODUTTIVA

167 Capitolo Secondo
LO SCENARIO GIOVANI

173 Capitolo Terzo
IL SONDAGGIO TELEFONICO

179 PARTE TERZA
IL DIALOGO SOCIALE: COMPETITIVITÀ, LAVORO, STRUTTURA DEL SALARIO

187 Capitolo Primo
FATTORI ISTITUZIONALI ED ECONOMICI DEL COSTO DEL LAVORO: UN'ANALISI INTERSETTORIALE

233 Capitolo Secondo
LA STRUTTURA DEL COSTO DEL LAVORO

271 Capitolo Terzo
RELAZIONI INDUSTRIALI E INNOVAZIONE TECNICO-ORGANIZZATIVE

333 PARTE QUARTA
LA RAPPRESENTANZA ASSOCIATIVA IMPRENDITORIALE DI FRONTE AL CAMBIAMENTO DEGLI ANNI '90

INTRODUZIONE

di Antonio D'Amato

Presidente Giovani Imprenditori Confindustria

Modernizzazione e internazionalizzazione: questo è il tema che i Giovani Imprenditori hanno proposto negli ultimi anni alla pubblica opinione, al mondo imprenditoriale, a se stessi. Il programma per il biennio 1987/88 è stato impostato con lo scopo di specificare questi concetti, che corrispondono a passaggi obbligati nel tragitto che dobbiamo percorrere, come sistema delle imprese e come «sistema Italia», e rappresentano obiettivi cruciali di tutta la nostra strategia.

Se è vero infatti che i paesi industrializzati dell'Occidente stanno strutturandosi su tre sistemi globali — quello nord-americano, quello del Pacifico e quello europeo — e che al di fuori di essi sarà difficile mantenere una reale autonomia e garantire adeguati tassi di sviluppo, allora non c'è dubbio che bisogna decidersi a fare subito i conti con queste due fondamentali proiezioni strategiche: la prima rivolta all'interno, la «modernizzazione», l'altra orientata all'esterno, l'«internazionalizzazione» del sistema produttivo.

Modernizzare significa non soltanto innovare i processi produttivi ma anche adeguare i servizi e la pubblica amministrazione alle esigenze di un paese destinato a confrontarsi, senza reti di protezione, con la concorrenza internazionale. Una sfida su cui si gioca l'unica indipendenza possibile in un mondo profondamente interconnesso, una sfida da cui dipende la nostra capacità di «partnership» all'interno di un sistema produttivo di dimensioni continentali.

Il problema delle istituzioni, della loro efficienza e funzionalità, a livello amministrativo ma anche e anzitutto a livello politico, è dunque parte integrante, anzi punto cruciale, di una strategia della modernizzazione. Per questo il mondo imprenditoriale può e deve assumere nei confronti della rappresentanza politica e del sindacato un ruolo di pungolo e di iniziativa. E per questo deve cominciare col cambiare se stesso, modificando profondamente il suo modo di agire e anche il suo modo d'essere, deve cambiare cioè le linee tradizionali d'azione e anche la struttura della rappresentanza industriale.

In coerenza con tale obiettivo, i Giovani Imprenditori optano per una Confindustria che al di là della funzione sindacale di tutela degli interessi che

ha sempre correttamente esercitato, sia capace di esplicare anche un nuovo ruolo di classe dirigente, rivendicando agli imprenditori uno spazio di intervento e iniziativa sul terreno degli interessi generali del paese. Farsi classe dirigente rappresenta un obiettivo non facile da perseguire, anche perché può implicare momenti di contraddizione e di antitesi rispetto ad alcuni specifici interessi di parte. Ma se c'è consapevolezza che lo sviluppo produttivo è legato alla funzionalità del sistema nazionale complessivo, e che questo non può diventare efficiente senza uno sforzo congiunto sulle scelte prioritarie, la partita può e deve essere giocata. La posta in palio è decisiva.

In effetti, lo stesso tema della modernizzazione non può essere affrontato in tutta la sua dimensione e complessità se non viene colto il suo legame profondo con l'altro obiettivo della nostra strategia, se cioè non risulta ben chiaro che ogni sistema economico deve ormai misurarsi in ordini di grandezza mondiali. È questo il discorso dell'internazionalizzazione, che deriva non soltanto dall'ovvia esigenza di garantire la competitività in un sistema aperto di mercato, ma soprattutto da un'analisi più profonda del rapporto tra il «sistema Europa» e il mercato internazionale.

Quella per l'Europa sta diventando una scelta politica prima ancora che di convenienza economica, perché anche a livello continentale non è possibile sostenere la competizione con gli altri sistemi — emergenti o consolidati — senza disporre del supporto di un apparato pubblico efficiente e capace di governare al meglio le interazioni sempre più strette e inevitabili tra politica ed economia. Il traguardo del 1992 ci appare quindi importante non soltanto per le conseguenze che la caduta delle barriere doganali comporterà sui sistemi produttivi nazionali, ma soprattutto per gli sviluppi politici e istituzionali che dovrebbe determinare.

Se non sapremo metterci all'altezza dei problemi con i quali dobbiamo fare i conti, il rischio reale che corriamo è quello di ritrovarci subalterni in una dimensione europea dominata da egemonie che trovano la loro giustificazione in realtà politiche istituzionali e culturali prima ancora che economiche. Così come l'Europa stessa potrebbe trovarsi subalterna in una dimensione mondiale dominata da sistemi più coerenti e più moderni di quelli che, all'ombra di radicate protezioni, si sono mantenuti nel vecchio continente.

Partendo da questi presupposti possiamo così sintetizzare le conclusioni politiche che scaturiscono dalle ricerche raccolte in questo volume, e trarne al tempo stesso anche indicazioni operative per lo sviluppo della nostra attività di Giovani Imprenditori:

1. La scelta europea, fin troppo enfatizzata dal prossimo appuntamento del 1992, rappresenta un'opzione politica obbligata se non si vuole restare esclusi dalla ristrutturazione economica mondiale basata su grandi dimensioni continentali. In questo senso si può dire che è una falsa scelta, dato che in realtà non esistono alternative. La sfida del 1992 consiste piuttosto nella individuazione dei modi in cui l'Italia può gestire la sua presenza in Europa — da ogni punto di vista, economico, culturale, politico — evitando di ritrovarsi in una posizione subalterna rispetto a paesi che dispongono di sistemi istituzionali e amministrativi più efficienti, nonché di strumenti adatti anche a imporre una egemonia culturale. Insomma, detto ancora più esplicitamente, il problema europeo è oggi essenzialmente di

natura politica più che di natura economica, e una sua soluzione corretta, non penalizzante per il nostro paese, implica una capacità di governo che non riusciamo ancora a scorgere nella classe politica ed è obiettivamente ostacolata dall'attuale assetto istituzionale.

2. L'Italia ha rapidamente conseguito l'obiettivo di diventare una nazione industrialmente avanzata, con un elevato tenore di vita: e questo obiettivo è stato raggiunto in tempi incomparabilmente più brevi di quelli che sono stati necessari ad altri paesi europei che pure erano partiti molto prima di noi. Anche sul piano dei valori culturali e dei comportamenti sociali, abbiamo fatto grandi passi avanti, specie negli ultimi anni. Tuttavia, questo rimane ancora il punto debole del «sistema Italia». I modi di pensare ed agire più coerenti con la logica di uno sviluppo economico che sia al tempo stesso anche sviluppo civile non sono ancora sufficientemente assimilati da larghi strati della cittadinanza. E questo dipende anche da un sistema politico-istituzionale che non aiuta a intendere correttamente, ma al contrario distorce esso stesso, il rapporto tra pubblico e privato, interesse generale e interesse particolare. Superare questo gap è l'obiettivo che noi Giovani Imprenditori ci poniamo quando parliamo di nuove frontiere del capitalismo, quando cioè — in altri termini — vogliamo radicare e consolidare il rapporto tra sistema produttivo e sistema democratico, vita sociale e vita economica, grandi masse popolari e ceti imprenditoriali. Le ricerche dedicate a questo tema ci confortano nella speranza che il grande salto dai valori pre-industriali a quelli di un capitalismo moderno e diffuso sta per avvenire, e sarà compiuto, con l'emergere a posizioni di responsabilità della generazione che oggi sta completando la propria formazione. E la valenza politica di questa constatazione appare ovvia, anche per le connessioni che comporta con «il modo di stare in Europa» e con le questioni di efficienza istituzionale.

3. La crisi del sindacato minaccia di diventare irreversibile se la sua dirigenza, a tutti i livelli, non si adegua ai mutamenti economici e soprattutto culturali dei segmenti sociali che vuole rappresentare. Nessuno può pretendere — ovviamente — che il sindacato abdichi alla sua naturale funzione di tutela degli interessi dei lavoratori dipendenti. Il fatto è che questi interessi sono cambiati, si sono differenziati e soprattutto si sono rivolti progressivamente verso obiettivi che investono la funzionalità dei servizi, l'efficienza dello Stato, la protezione di bisogni e di diritti nuovi eppure già profondamente radicati nel tessuto sociale del paese. E soltanto con un sindacato in grado di interpretare queste nuove realtà — nei fatti oltre che nelle parole — è possibile procedere ad individuare aree di comune interesse e di convergenza, e su queste operare nei confronti della rappresentanza politica al fine di ottenere quelle trasformazioni funzionali del sistema che tutte le componenti produttive reclamano.
   In particolare, sarà possibile intervenire sulla struttura del costo del lavoro e sullo «Stato sociale», ridisegnando la politica dei redditi, la politica del prelievo, le modalità di destinazione delle risorse finalizzate alla tutela sociale, in modo da riadeguare uno dei vincoli più importanti per la competitività internazionale dell'impresa e dell'economia italiana.

4. Anche la rappresentanza imprenditoriale, oggi fin troppo soddisfatta della legittimazione sociale recentemente conquistata, rischia di dover affrontare una crisi profonda di credibilità se non saprà adeguarsi a una domanda che sale dall'ampia base del mondo produttivo e che trascende la funzione di controparte sindacale. Proporsi come classe dirigente, o meglio come componente essenziale della classe dirigente, significa farsi carico — nell'ambito del nostro ruolo — dei problemi di governabilità del sistema ed essere in grado di individuare gli obiettivi su cui è possibile aggregare alleanze funzionali al loro conseguimento.

Significa più in generale passare dal ruolo di protagonisti dello sviluppo economico al ruolo di promotori della crescita sociale e civile di tutto il paese. E questo lo dobbiamo fare non per una velleitaria ambizione di leadership ma perché lo richiede, oggi, nella società e nell'economia dei tempi nostri, la logica stessa dello sviluppo. Contro i conservatorismi più o meno mascherati che tendono alla protezione dell'esistente anche a costo di compromettere la funzionalità del sistema, dobbiamo noi imprenditori assumere tutte le iniziative, non solo sul terreno economico ma anche per l'appunto sul piano sociale e culturale, che diano al sistema quei caratteri di dinamismo e flessibilità che sono essenziali per lo sviluppo.

In questa cornice poniamo oggi la questione dello Stato. Fuori dalla vecchia logica per cui tante volte abbiamo sentito dire, nei nostri stessi ambienti, che «lo Stato meno fa e meglio è» noi oggi invece diciamo che in Italia occorrono al tempo stesso «più Stato e più mercato».

Senza uno Stato efficiente e capace di governare i processi di cambiamento, la scelta europea rischia di trasformarsi in una scelta di subordinazione. Senza uno Stato in grado di gestire adeguatamente i processi formativi, non sarà possibile utilizzare al meglio la grande risorsa umana e culturale rappresentata dai giovani della prima generazione formatasi al di fuori dei vecchi conflitti di classe.

Ma senza una rappresentanza imprenditoriale che si collochi nell'ottica di classe dirigente non sarà nemmeno possibile cambiare in meglio lo Stato: e sta qui, naturalmente, il nostro impegno più immediato, quello cui ci chiama il nostro ruolo specifico.

Questo volume riassume le risultanze principali di un progetto articolato su quattro ricerche.

La prima, affidata alla responsabilità della Commissione per i rapporti economici, si occupa essenzialmente delle trasformazioni del sistema economico mondiale e della collocazione dell'Italia in questo scenario, con una particolare attenzione alle prospettive di integrazione europea.

La seconda ricerca, curata dalla Commissione per i rapporti esterni, è dedicata ad esplorare modelli, comportamenti e aspettative dei giovani in rapporto alle esigenze di modernizzazione e di internazionalizzazione della nostra società.

La terza, realizzata dalla Commissione per i rapporti sindacali, verte sui temi del dialogo sociale, del costo del lavoro e di tutte quelle peculiarità che differenziano la situazione italiana da quelle degli altri paesi, determinando un pericoloso gap in termini di competitività di sistema.

La quarta ricerca, svolta dalla Commissione per i rapporti interni, analiz-

za i problemi della rappresentanza associativa con particolare riguardo alla Confindustria e ai suoi cambiamenti, in parte indotti dalla riforma dello statuto, in parte determinati dall'evoluzione del mondo imprenditoriale.

Con la caduta delle ultime barriere protezionistiche, nell'ambito della Comunità Economica Europea, si verrà a determinare una situazione in cui non si misurerà soltanto la competitività economica dei differenti comparti produttivi, ma si confronteranno le intere strutture dei sistemi nazionali.

Si realizzeranno così quelle condizioni di mercato aperto che i nostri sistemi finanziari e molte delle nostre industrie già stanno affrontando. Un confronto che investirà anche le regole sociali, economiche, politiche, le relazioni istituzionali, che oggi disciplinano il funzionamento del contesto italiano.

È questo il problema delle cosiddette «regole del gioco», della necessità di riscriverle, nelle grandi dimensioni istituzionali come in quelle apparentemente minori degli apparati amministrativi. Regole del gioco che riguardano anche il modo di essere di un sistema capitalistico moderno, la maniera di produrre e di porsi nei confronti della classe politica e della società. Non può più essere rinviata un'opera di ammodernamento diretta a migliorare i meccanismi decisionali delle nostre istituzioni, aumentare il tasso di democraticità e allo stesso tempo di governabilità, innovare sostanzialmente i procedimenti burocratici e gestionali.

I processi di crescente internazionalizzazione economica di questi ultimi anni sono stati affrontati con differente velocità da parte delle diverse componenti produttive del nostro paese. Grazie ad imponenti sforzi delle imprese leaders ed al dinamismo di alcuni gruppi finanziari, concomitanti con il ritardo di altri grandi produttori internazionali, l'Italia ha acquisito, sullo scenario mondiale, un ruolo di media potenza economica. Allo stesso tempo, però, la vivacità degli operatori privati più attivi ha posto in luce i ritardi di una struttura pubblica che non ha saputo adeguarsi alla nuova domanda di efficienza e di competitività.

Anzi, questi ritardi sono stati evidenti a tal punto che qualcuno vi ha voluto scorgere la ragione effettiva di una crescita economica non ostacolata dalle prevaricazioni e dalla burocratizzazione di uno Stato che avrebbe potuto rappresentare un freno allo sviluppo. Senza cogliere in realtà che, se alcuni produttori forti hanno forse potuto avvantaggiarsi delle carenze di uno Stato debole, certo il tessuto produttivo italiano, l'insieme delle piccole e medie imprese non si è potuto rafforzare, crescere, attrezzare per la competizione internazionale proprio a causa del mancato supporto di istituzioni pubbliche che non hanno saputo esprimere un concreto progetto di governo dell'economia.

Anche quando uno sforzo rilevante di internazionalizzazione è stato compiuto da una parte delle medie e piccole imprese, esso è stato legato soprattutto alla loro capacità di sfruttare congiunture favorevoli, occasioni contingenti, senza mai avere la possibilità di consolidare le posizioni raggiunte.

La grande impresa ha recuperato competitività utilizzando il sostegno agli investimenti sostitutivi di lavoro ed ha riadeguato l'utilizzo delle ore-lavoro rispetto alle condizioni di mercato. Le piccole e medie imprese hanno dovuto scontare, invece, minori opportunità di accesso al credito, minori sostegni all'esportazione, minore flessibilità nell'utilizzo della forza lavoro.

Non sono state sviluppate politiche di modernizzazione dei servizi e della rete delle infrastrutture, con il risultato che il nostro paese registra la più elevata distanza, nell'area CEE, tra la produttività del settore industriale e quella generale del sistema economico. Il grande recupero di produttività industriale non è così potuto ricadere sul paese in termini di crescita, di sviluppo, di incremento delle occasioni di lavoro.

Si è venuta a determinare una profonda spaccatura, nella nostra economia, tra operatori che sono stati costretti a misurarsi sui mercati internazionali ed operatori che hanno potuto invece continuare a scaricare le proprie inefficienze sul mercato interno.

La fine del ciclo storico che era stato disciplinato con gli accordi di Bretton Woods, sotto una forte egemonia americana ha determinato uno scenario internazionale fondato sull'equilibrio instabile tra tre grandi poli economici: gli Stati Uniti d'America, il Giappone, la Repubblica Federale Tedesca.

In queste condizioni, oggi un disegno complessivo di crescita esige intese finalizzate a stabilire regole di lungo periodo e ad assicurarne il corretto funzionamento, per coordinare le politiche macroeconomiche e intervenire sui punti di squilibrio, in modo che i paesi in deficit non si vedano ulteriormente penalizzati ed i paesi in surplus pratichino politiche espansive con incrementi della domanda interna. Un'Europa economicamente integrata rappresenta quindi una condizione necessaria ma non sufficiente per guardare ad un futuro di crescita e di sviluppo.

La realizzazione di un grande mercato di 320 milioni di persone va intesa come creazione di un terzo importante punto di equilibrio con le altre due grandi aree dell'economia mondiale.

Non quindi un punto d'arrivo, ma una dimensione da cui guardare, con maggior sicurezza, a un domani sempre più condizionato dalle interdipendenze reciproche.

E ciò avviene in una condizione aggravata da politiche protezionistiche, da una accentuata conflittualità economica, dal mancato consolidarsi di regole di reciprocità e di liberalizzazione dei mercati; tanto che l'Europa corre il rischio di trasformarsi in un'area di influenza del marco, anziché ricercare meccanismi di crescita differenziata che facilitino il rafforzamento di un grande polo economico europeo.

Di fronte a tutto ciò, la nostra specifica posizione risulta indebolita da una scarsa credibilità che è il retaggio di un sistema istituzionale debole sul piano delle relazioni internazionali, carente e poco affidabile nelle politiche di bilancio pubblico, inattendibile nelle politiche fiscali. In un contesto in cui sempre di più «la politica fa l'economia» dobbiamo riuscire ad essere protagonisti e soggetti attivi di intese capaci di governare i sussulti di un mercato che non può fondarsi solo sugli scontri reciproci.

Il grado di multinazionalizzazione della nostra economia — che pure è fortemente internazionalizzata nell'interscambio commerciale — al di là dei trionfalismi più recenti, è ancora estremamente basso e troppo polarizzato su alcuni grandi operatori. Le maggiori imprese multinazionali del nostro paese si muovono con criteri analoghi a quelle dei grandi gruppi stranieri, operando con strutture integrate a livello internazionale e con criteri di in-

differenza per la localizzazione dei processi produttivi. Nel corso degli anni '80, alcune nostre grandi imprese si sono rafforzate sul mercato internazionale, con l'acquisizione di aziende estere di grandi e medie dimensioni. In realtà, però, i dati dell'interscambio commerciale evidenziano una competitività italiana legata ad un ristretto numero di settori merceologici ed una carenza nella diversificazione strutturale delle esportazioni, con un conseguente ancor alto tasso di vulnerabilità in condizioni di trend economico mondiale recessivo.

La caratteristica tipologica di impresa manifatturiera ad alta intensità di lavoro, tipica del modello produttivo italiano, è stata inoltre fortemente penalizzata dalla struttura del costo del lavoro che presenta una rigidità e un andamento che hanno finito per ridurre la competitività internazionale dei nostri prodotti. La struttura del costo del lavoro, infatti, influisce direttamente sulle politiche dei prezzi — sia verso il mercato interno, sia verso il mercato internazionale — sulla composizione dei redditi e, di conseguenza, sulla capacità di consumo, nonché sulle politiche di trasferimento delle risorse interne.

In termini di confronto internazionale sul costo del lavoro, nel nostro paese si deve registrare la più elevata quota complessiva di oneri non direttamente salariali con un tasso di retribuzione diretta, per tempo reale di lavoro, pari a circa il 32% del valore globale del costo. Almeno la metà del costo globale viene prelevato, tramite oneri sociali e fiscali, dal soggetto pubblico, che si è dimostrato incapace di gestire in maniera economicamente fruttuosa la ricchezza assorbita.

Gli sforzi compiuti dalle parti sociali per rendere più flessibile questo fattore di produzione sono stati vanificati da politiche dissennate di prelievo contributivo e di prelievo fiscale, destinate ad alimentare uno Stato sociale spesso iniquo ed un apparato pubblico quasi sempre inefficiente.

La competitività internazionale dell'industria si è così scontrata anche con il vincolo di una mancata competitività da costi. Al punto da rendere ormai indifferibile l'esigenza di riprogettare tutto il sistema di prelievo e di redistribuzione, sia per rendere gestibile il costo del lavoro per unità di prodotto sia per ridisegnare le modalità di distribuzione della tutela sociale, assistenziale e previdenziale. La struttura del costo del lavoro e dello Stato sociale diventano dunque una grande questione nazionale, un momento prioritario di quel processo di modernizzazione che deve investire la politica fiscale, la politica previdenziale e sanitaria, l'equità redistributiva del sistema sociale.

I vantaggi microeconomici di un interscambio aperto, che potrà facilitare la penetrazione commerciale di alcuni su un'area vasta di mercato, si scontreranno con gli andamenti macroeconomici dei differenti paesi. Molti sussidi diretti ed indiretti alla produzione industriale verranno meno, si restringeranno le nicchie di mercato protetto e si sconteranno i mancati recuperi di competitività esterna alla produzione industriale, nell'area dei servizi, nelle condizioni di stabilità dei cambi, di integrazione finanziaria, distributiva e commerciale. Si faranno sentire le conseguenze dei ritardi che abbiamo accumulato nel settore della ricerca.

È per questo che, presentandosi la sfida internazionale non come un'opzione ma una necessità di sopravvivenza, se vogliamo almeno mantenere l'acquisito ruolo di media potenza economica, dobbiamo deciderci finalmente a intraprendere una grande opera di modernizzazione non soltanto delle imprese e dell'apparato produttivo ma di tutto il sistema-paese.

* * *

Nell'avvertire questa esigenza siamo confortati anche dalla domanda delle culture emergenti, dei nuovi gruppi sociali che si stanno affermando, dalla pressione del mondo dei giovani che sono la risorsa più direttamente legata alle prospettive del futuro.

Ed è una responsabilità che sentiamo fortemente come nostra, di noi imprenditori, sia sul piano individuale sia sul piano associativo.

Come industriali, e in quanto tali protagonisti dello sviluppo economico, non siamo rimasti né insensibili né inerti di fronte ai problemi, ai bisogni, di innovazione e modernizzazione, in quella prospettiva di globalità transnazionale che ci è connaturale. Ma quello che abbiamo fatto finora, su questo terreno, è tuttora poco rispetto a quello che dobbiamo ancora fare. Come forza sociale organizzata, dobbiamo oggi saper assumere una funzione dirigente rispetto alla domanda sociale e culturale crescente e proporci come protagonisti del cambiamento.

Il lungo periodo del passaggio da una società agricola ad una società industriale può dirsi esaurito. È diminuito il gap culturale e sociale con gli altri paesi. Stiamo vivendo appieno l'epoca della modernizzazione della produzione e dei consumi. I valori diffusi — anche e soprattutto tra i giovani — denotano una tendenza che può portarci ad essere finalmente in sintonia con l'Europa ed il mondo dei paesi industrializzati avanzati. Ma dobbiamo impegnarci a fondo nello sforzo di dare a questa tendenza lo spessore, la profondità, il ritmo che ancora le mancano. Anche per offrire l'alternativa di una sana dialettica culturale a quel conflitto ideologico che ha contrassegnato lunghi anni, nella vita del nostro paese, e minaccia altrimenti di rimanere come una specie di «buco nero», un vuoto che qualcuno può essere tentato di riempire col ricordo di vecchie idee, vecchi schemi.

Oggi esistono in effetti tutte le premesse di domanda e atteggiamento socio-culturale per pretendere una riforma del quadro istituzionale e non accettare che la internazionalizzazione e la modernizzazione rimangano processi incompiuti. Le nostre responsabilità sono elevate e non possiamo delegarle o fingere di dimenticarle. L'impresa industriale viene finalmente vissuta come produttrice di ricchezza collettiva e risulta legittimata da una riacquisita immagine di agente di modernizzazione, di generatrice di nuovi valori. Anche la cultura del lavoro esprime finalmente i valori dell'efficienza, della professionalità, del merito. Oggi, il nostro ruolo pretende che si passi dall'acquisizione di immagine, dalla diffusione di valori alla concretizzazione delle trasformazioni.

Questa tendenza, se da un lato può portarci in tempi relativamente brevi a realizzare in concreto, nella vita sociale del nostro paese, un modello generalmente condiviso di capitalismo democratico — sta qui l'obiettivo di tutta

la nostra strategia — dall'altro non può continuare a svilupparsi sulla base della sua forza spontanea. Occorrono nuove regole del gioco, comportamenti pubblici e privati coerenti, una più netta definizione dei valori etici del capitalismo e che non devono consentire alcuna confusione con le furbizie speculative, le manovre finanziarie fini a se stesse, la filosofia aberrante dell'arricchimento a qualunque costo.

È nostra responsabilità, nostro compito, dare una risposta positiva a questa domanda di regole e istituzioni che sappiano fare del «capitalismo democratico» uno strumento del benessere come è del resto, nella logica stessa dello sviluppo. E fare questo significa per noi anche metterci in condizione di poter ricercare quelle alleanze con altre forze sociali che sono indispensabili nella battaglia per la modernizzazione.

Consideriamo perciò un problema delicato e complesso la crisi di rappresentanza che travaglia i nostri tradizionali partners sociali. Le organizzazioni sindacali dei lavoratori, che per lunghi anni sono state interlocutrici credibili anche agli effetti della concertazione di certe scelte di politica economica, oggi stentano ad esprimere un progetto che consenta di ricomporre quegli elementi di squilibrio, di frammentazione economica, di corporativizzazione sociale così pesanti da rischiare di paralizzare il paese e bloccarne le opportunità di sviluppo.

I cambiamenti produttivi e sociali appena attraversati hanno determinato la crescita di ruoli professionali culturalmente lontani da quelli tradizionalmente rappresentati dai sindacati. Al tempo stesso, la tutela dei lavoratori operanti in settori economici non esposti alla concorrenza internazionale si è tradotta in esiti normativi e salariali che sono risultati fonte di ulteriore sperequazione sociale e vincolo per la competitività del paese.

La crisi del sindacato ci preoccupa in quanto — lo ripetiamo — la costruzione di un capitalismo democratico e la sfida della modernizzazione passano anche attraverso il rinnovamento culturale delle organizzazioni sindacali, che debbono tornare ad essere interlocutrici istituzionali credibili, che devono riuscire ad individuare risposte globali attendibili per le nuove istanze di mobilità, di flessibilità, di adattamento a processi di mutazione ancora poco prevedibili nei loro esiti ma già chiaramente irreversibili nelle loro tendenze di fondo.

Un sistema di mercato moderno e diffuso nella società civile si caratterizza per la sua capacità di movimento, per le possibilità di crescita che offre alle nuove iniziative e ai nuovi soggetti, per la consapevolezza di quanto sia importante una razionale utilizzazione delle risorse umane ed economiche disponibili. In questa nuova realtà, per essere soggetti attivi e non spettatori impotenti, occorre mettersi in grado di percorrere un cammino difficile di intese cooperative finalizzate agli equilibri interni all'impresa ma soprattutto al riequilibrio del rapporto tra lavoro e reddito, del prelievo fiscale, dello Stato sociale, del bilancio pubblico.

In una parola, divenire capaci di assumere e perseguire realmente obiettivi quali la modernizzazione, la crescita economica e sociale, lo sviluppo competitivo sullo scenario internazionale.

Quelli stessi obiettivi di cui deve finalmente farsi carico anche l'associazionismo imprenditoriale, nella sua globalità, se vuol riuscire a realizzare

il passaggio dalla rappresentanza di specifici interessi di parte alla funzione di ceto dirigente che risulta credibile sia nei riguardi del sistema politico che nei confronti della società civile.

Nel mondo imprenditoriale cresce l'istanza, il bisogno, di essere rappresentati da organismi (e gruppi dirigenti, leaders) capaci di abbandonare la vecchia logica imperniata sull'idea di non potere (e non dovere) far altro che assicurare una tutela difensiva a una minoranza sociale, sia pure con forti interessi economici da proteggere. Oggi, per avanzare verso le nuove frontiere, occorrono associazioni in grado di esprimere un proprio ruolo politico, una funzione dirigente, una autonoma capacità di proposta sui grandi aspetti della modernizzazione sociale ed economica del paese.

Una domanda di cambiamento che postula una rifondazione della rappresentanza industriale, in prospettiva, e già nell'immediato, impone un intervento capace di incidere con una forte carica innovativa sia sulle attività sia sul ruolo stesso della Confindustria.

Parte Prima

ITALIA, EUROPA E CONFRONTO INTERNAZIONALE

La ricerca — curata dalla Commissione Rapporti Economici Giovani Imprenditori — è stata realizzata dall'Istituto Affari Internazionali.
Il team di ricerca coordinato da Gianni Bonvicini, direttore dell'Istituto, è formato da Paolo Guerrieri, Piercarlo Padoan, Francesca Sanna Randaccio.

COMPONENTI DELLA COMMISSIONE RAPPORTI ECONOMICI
RESPONSABILI DEL PROGETTO

Francesco Averna: Presidente

Angelo Alletto
Piergiorgio Annunziata
Domenico Barberio
Alberto Barcella
Vito Bellomo
Mario Bernard
Marco Bernocchi
Antonio Bianchi
Gabriele Bologna
Michele Bonerba
Cristiana Bortolami
Candida Bottaro
Luigi Briotti
Patrizio Brusoni
Camillo Buratto
Tommaso Calini
Pietro Cangitano
Valerio Caracciolo
Massimo Carraro
Giuliano Checcarelli
Camillo Colella
Maurizio Colussi
Giovanni Coniglio
Gennaro D'Alessio
Nazareno Del Buffa
Enrichetto Dell'Erba
Nicola Delle Donne
Gianluca Dettori
Maurizio Di Giulio
Antonio Di Muzio
Silvio Durando
Luigi Emiliani
Alessandro Falez
Pierandrea Farroni
Giangiacomo Fedele
Mario Ferrara
Anna Ferrero
Paola Fini Casalegno
Santi Finocchiaro
Mario Fiore
Beniamino Formato
Lino Fornari
Francesco Ferrari
Bruno Fragnito
Piergiovanni Francisconi
Emanuele Fulgione
Aldo Fumagalli
Fabrizio Gambarotta
Marcello Gentile
Domenico Giustino
Pietro Iemmolo
Fulvio Isé
Laura Lauriola
Ugo Magno
Piero Manfredini
Fabrizio Manganelli
Riccardo Marchetti
Marco Matteini
Gabriella Padovan
Guido Pagnozzi
Luigi Papette
Cosimo Peluso
Marco Peschi
Paola Petrucci
Ambrogio Prezioso
Massimo Rigo
Pero Ronfani
Alberto Roscini
Cosimo Rummo
Giulio Sangiorgio
Stefano Saviola
Maurizio Spiga
Paolo Talamonti
Pasquale Trotta
Paolo Vacca
Gianpaolo Vardanega
Salvatore Vecchione
Stefano Viero
Giovanni Vietri
Antonino Vinci
Mario Viganò
Federico Visentin
Andrea Vittori
Silvia Zaffagnini
Marco Zanardi

PREMESSA

Il segmento di ricerca affidato dal Comitato Centrale dei Giovani Imprenditori all'Istituto Affari Internazionali di Roma (IAI) riguarda direttamente la questione dell'internazionalizzazione del nostro Paese, o meglio, il grado di coinvolgimento e di partecipazione dell'Italia nella cooperazione economica multilaterale. Il titolo dello studio è infatti: «Il mutamento del sistema economico e politico internazionale e le opzioni per l'Italia».

Seguendo le indicazioni emerse nel corso di numerose riunioni fra i ricercatori dello IAI ed i componenti del Comitato per i rapporti economici dei Giovani Imprenditori, lo studio si è sviluppato secondo alcune ben definite linee.

Dal punto di vista metodologico si è deciso di concentrare l'attenzione su alcuni settori chiave dell'internazionalizzazione di una moderna democrazia occidentale: il commercio, la moneta e l'industria. In altre parole, la cooperazione economica internazionale non è stata vista come un fatto astratto, di promozione dell'immagine del paese, ma come un fatto concreto di collaborazione fra il nostro paese ed i nostri maggiori partners.

A parte il terzo capitolo, nel quale l'attenzione sull'Italia è particolarmente focalizzata, il caso italiano è trattato nell'insieme dei capitoli settoriali in modo globale, in un continuo esercizio di comparazione fra la nostra posizione e le esigenze della cooperazione internazionale. Questo metodo è servito ad evitare una visione troppo parziale della partecipazione italiana, che deve essere invece considerata in quanto sistema. In effetti questo giudizio discende dalla ulteriore considerazione, messa in luce nei vari capitoli, che i vari comparti della attività di cooperazione internazionale sono strettamente legati fra di loro e quindi non è possibile trattarli separatamente, con approcci di tipo settoriale. In definitiva ad una globalizzazione dell'interdipendenza si deve rispondere in quanto insieme integrato e perciò in quanto sistema-paese.

Questo modo di procedere ha permesso di redigere il capitolo conclusivo con gli elementi di analisi sufficienti per raggiungere gli obiettivi di fondo della ricerca, e cioè:

- ☐ l'esame del funzionamento del sistema delle relazioni internazionali, della sua evoluzione e del suo grado di integrazione;

- ☐ le possibilità ed i limiti dell'Italia a partecipare al governo dell'interdipendenza in modo efficace e vantaggioso;
- ☐ gli scenari e le opzioni di tale partecipazione, fra integrazione e nazionalismo.

La ricerca che qui presentiamo è il frutto del lavoro di un gruppo di studio dello IAI coordinato da Gianni Bonvicini e si compone dei seguenti capitoli:

1. I problemi monetari e finanziari internazionali (*Piercarlo Padoan*)
2. Commercio internazionale e crescita economica negli anni '80 (*Paolo Guerrieri*)
3. L'industria italiana di fronte all'evoluzione del quadro internazionale (*Francesca Sanna Randaccio*)
4. Scenari di internazionalizzazione dell'economia italiana (*Gianni Bonvicini e Piercarlo Padoan*).

Capitolo Primo

I PROBLEMI MONETARI E FINANZIARI INTERNAZIONALI

1. LE RELAZIONI MACROECONOMICHE

Il sistema di Bretton Woods e la sua crisi

Il sistema di Bretton Woods prende il nome della località nella quale, nel 1944, ne sono state gettate le fondamenta in una conferenza internazionale in cui i principali negoziatori erano J. M. Keynes per la Gran Bretagna e H. D. White per gli Stati Uniti.

Tale sistema ha permesso e sostenuto un periodo di crescita e di stabilità che non ha eguali nella storia, anche se la sua durata è stata relativamente breve (la sua fine infatti si colloca nel 1971 quando è stata dichiarata la inconvertibilità ufficiale del dollaro). Il sistema di Bretton Woods era formalmente un sistema del tipo «gold exchange standard» (a cambio aureo). Ciò significava che i mezzi di pagamento internazionali erano rappresentati sia dall'oro che dalle valute nazionali di due paesi, gli Stati Uniti e la Gran Bretagna.

Seguendo un suggerimento di Keynes fu anche decisa l'istituzione di una moneta sovranazionale, il *Diritto Speciale di Prelievo* il cui ruolo rimane però tutt'oggi marginale. Gli accordi di Bretton Woods stabilivano un rapporto fisso tra *valuta di riserva* (dollaro) e oro. Tale valuta era, inoltre, prontamente convertibile in oro; cioè gli Stati Uniti si impegnavano a cedere oro, proveniente dalle proprie riserve, contro dollari alle banche centrali di altri paesi che ne avessero fatto richiesta.

Le valute degli altri paesi, a loro volta, erano legate alla valuta di riserva con un *tasso di cambio fisso* (parità monetaria). In altri termini veniva fissata la quantità di valuta di ogni singolo paese (ad esempio lire) necessaria per ottenere in cambio una unità di valuta di riserva (dollari).

La domanda di valuta estera è generata da tutte quelle transazioni che danno vita a pagamenti verso l'estero (importazioni di merci e servizi, movimenti di capitale in uscita, cioè acquisizione di attività finanziarie estere). L'offerta di valuta estera proviene invece da tutte quelle transazioni che danno vita a incassi dall'estero (esportazioni di merci e servizi, movimenti di capitale in entrata, cioè acquisizione di attività finanziarie nazionali).

Ne segue che un saldo della bilancia dei pagamenti positivo (surplus) equivale a un eccesso di offerta di valuta estera nei confronti della domanda e quindi comporta una pressione alla rivalutazione del tasso di cambio e viceversa nel caso di saldo negativo (deficit) della bilancia dei pagamenti. In un regime a tassi di cambio fissi le autorità monetarie nazionali (che nel nostro paese sono la Banca d'Italia e l'Ufficio Italiano Cambi) si impegnano a colmare la differenza tra domanda e offerta di valuta estera per evitare che il prezzo della valuta estera venga alterato. Ciò implica che, nel caso di domanda superiore all'offerta, le autorità monetarie cedano valuta estera e che ne acquistino nel caso contrario.

In un sistema a tassi di cambio fissi, quindi, le autorità monetarie facevano accrescere o diminuire le proprie riserve internazionali. Queste erano composte oltre che dalle valute di riserva, anche dall'oro monetario (distinto dall'oro utilizzato per scopi commerciali) e dalla *posizione di riserva* nei confronti del *Fondo Monetario Internazionale.* Poiché le riserve internazionali di un paese sono limitate, per un paese la possibilità di mantenere un tasso di cambio fisso richiedeva che un deficit di bilancia dei pagamenti non perdurasse troppo a lungo e/o non fosse di ammontare troppo elevato. In altri termini un paese non si poteva permettere di spendere sistematicamente all'estero più di quanto ruscisse a incassare.

La situazione era qualitativamente diversa nel caso opposto. Un paese poteva assai più facilmente spendere sistematicamente meno di quanto incassava, cioè mantenere dei surplus di bilancia dei pagamenti che accrescevano le riserve del paese.

Gi accordi di Bretton Woods prevedevano che i tassi di cambio potessero fluttuare solo entro margini assai ristretti attorno a una *parità centrale* prestabilita. Questa parità poteva essere variata solo in caso di «squilibrio fondamentale» (cioè di una sistematica diversità tra offerta e domanda di valuta estera); sistema di *adjustable peg.* In realtà il concetto di squilibrio fondamentale rimane ambiguo e il meccanismo di variazione delle parità non fu mai realmente utilizzato. Quando il ricorso a tale meccanismo si rese improrogabile l'intero sistema cessò — di fatto — di funzionare.

Un sistema monetario internazionale non è però basato unicamente su accordi di cambio ma anche, anzi essenzialmente, costituisce un meccanismo di creazione e distribuzione della liquidità internazionale. Nel caso del sistema di Bretton Woods il meccanismo centrale riguardava *la creazione di dollari,* in quanto valuta di riserva internazionale. Questi venivano distribuiti al resto del mondo in base all'andamento della bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti. Un deficit (surplus) di quest'ultima dava vita a un aumento (diminuzione) della liquidità internazionale. Simmetricamente un paese in surplus — diverso dagli USA — acquisiva strumenti di pagamento internazionale.

Un simile sistema poteva svilupparsi in quanto presentava dei vantaggi sia per il (principale) paese a valuta di riserva che per i paesi restanti. Gli Stati Uniti, in quanto paese creatore di valuta di riserva, non incorrevano, a differenza degli altri paesi, nel vincolo rappresentato dalla scarsità di liquidità internazionale; tale posizione privilegiata permetteva così agli Stati Uniti di sfruttare il *signoraggio* nei confronti degli altri paesi. Questi ultimi (essenzialmente i paesi dell'Europa Occidentale e il Giappone) traevano vantaggio

dalla partecipazione al sistema di Bretton Woods, in quanto questo permetteva loro di trarre vantaggio dalla espansione dell'economia internazionale, finanziata dalla distribuzione di liquidità operata dagli Stati Uniti (sia tramite la crescita della propria economia che tramite un cospicuo programma di prestiti e aiuti culminati nel *Piano Marshall*). I cambi fissi, inoltre, garantivano un quadro di stabilità e di certezza agli scambi internazionali in un contesto in cui i movimenti di capitale ricoprivano, sia qualitativamente che quantitativamente, un ruolo subordinato rispetto ai flussi commerciali.

Il sistema di Bretton Woods è ufficialmente cessato di esistere nell'agosto 1971 con la dichiarazione di inconvertibilità in oro del dollaro. In base a tale decisione, unilateralmente adottata dalla amministrazione Nixon, gli Stati Uniti si rifiutavano di convertire in oro i dollari che gli altri paesi detenevano nelle loro riserve. In questo modo veniva meno la base che, almeno formalmente, permetteva il funzionamento del sistema. Non è possibile discutere in questa sede le ragioni che hanno portato alla fine degli accordi di Bretton Woods. È comunque utile ricordare che tale sistema è terminato in quanto è venuta meno, tanto da parte degli USA che da parte dei restanti paesi industrializzati, la convenienza a rispettare gli obblighi previsti dagli accordi: rispettivamente la convertibilità del dollaro in oro e il mantenimento dei tassi di cambio fissi. Dopo la dichiarazione di inconvertibilità anche il regime di cambi fissi è crollato rapidamente, dopo che furono fatti alcuni tentativi di difendere il vecchio sistema stabilendo nuove parità per il dollaro e l'oro e tra la moneta statunitense e quelle degli altri paesi. Tali tentativi furono di breve durata. Le bilance dei pagamenti dei principali paesi industrializzati avevano, verso la fine degli anni '60, assunto andamenti assai squilibrati tra di loro. Si era venuta accentuando la differenza tra economie «forti» (come la Germania ed i paesi del Benelux e il Giappone) e le economie «deboli» (come la Gran Bretagna e l'Italia); le prime caratterizzate da bilance dei pagamenti tendenzialmente deficitari.

È evidente che considerando il mondo nel suo complesso le bilance dei pagamenti saranno complessivamente in pareggio. Ne segue che a fronte di paesi in surplus ci saranno paesi in deficit. Tale differenza dipendeva da diverse «perfomances» dei meccanismi di sviluppo nazionali. In una simile situazione il mantenimento dei campi fissi avrebbe richiesto un riaggiustamento degli squilibri esterni lungo le seguenti linee:

A) una politica economica espansiva da parte dei paesi eccedentari (in surplus) che avrebbe fatto accrescere le importazioni (cioè le esportazioni dei paesi in deficit);

B) una compressione della domanda da parte dei paesi deficitari che avrebbe comportato una diminuzione delle importazioni (cioè le esportazioni dei paesi in surplus);

C) una combinazione delle due.

Esiste una asimmetria negli aggiustamenti delle bilance dei pagamenti; mentre un paese in surplus può continuare a mantenerlo accumulando riserve (anche se tale processo non può procedere indefinitamente), un paese in deficit è limitato dalla disponibilità delle proprie riserve. Ne segue che, se i paesi

eccedentari non perseguono una politica espansiva (caso a), l'onere dell'aggiustamento ricadrà inevitabilmente sui paesi deficitari che dovranno restringere la loro domanda per comprimere le importazioni. Sulla situazione squilibrata che era maturata alla fine degli anni '60 si scaricò, nel 1973, il drammatico aumento dei prezzi del petrolio che aggravò in misura notevolissima gli squilibri delle bilance dei pagamenti dei paesi importatori di petrolio, industrializzati e non. Di fronte allo shock petrolifero ogni residuo tentativo di mantenere in vita tassi di cambio fissi fu travolto.

Nel resto del decennio le relazioni monetarie internazionali subirono profonde trasformazioni come vedremo meglio in seguito, che sono ancora in corso ma che non hanno portato, a tutt'oggi, alla edificazione di un nuovo sistema monetario internazionale inteso come sistema di regole generalmente accettate. In assenza di tali accordi le relazioni internazionali sono state (e sono) caratterizzate da un elevato grado di conflittualità economica tra i diversi paesi e da sviluppi di forme nuove della interazione tra forze di mercato e meccanismi istituzionali, che spesso hanno dato vita a fenomeni di instabilità diffusa e prolungata.

Una prima trasformazione ha riguardato l'abbandono del sistema a cambi fissi. A partire dal 1973 i tassi di cambio tra le valute dei principali paesi industrializzati sono entrati in un regime di *flessibilità manovrata.* In questo regime il prezzo della valuta estera varia in base all'eccesso di domanda che si formava sul mercato dei cambi esteri (e dunque in base al saldo della bilancia dei pagamenti) secondo il meccanismo sopra descritto. In questo caso parliamo di *deprezzamento* o di *apprezzamento* di una valuta, a seconda che essa diventi rispettivamente meno costosa (il tasso di cambio cresce) o più costosa (il tasso di cambio decresce) in termini di valuta estera.

Contrariamente a quanto avveniva in regime di cambi fissi non esiste infatti una parità centrale che le autorità monetarie si impegnano a difendere, per cui deprezzamento e apprezzamento non vanno, a differenza della svalutazione-rivalutazione, né decisi e né concordati, in quanto sono il risultato dell'andamento del mercato dei cambi. Tuttavia le autorità monetarie, anche in cambi flessibili, intervengono ugualmente sul mercato dei cambi esteri vendendo e comprando valuta allo scopo di «manovrare» l'andamento del tasso di cambio. Tale manovra rende il tasso di cambio uno strumento di politica economica che può essere utilizzato per governare il processo di aggiustamento della bilancia dei pagamenti.

Va notato però che non tutti i paesi hanno deciso di adottare, a partire dagli anni '70, un regime di fluttuazione manovrata. Molti paesi, soprattutto paesi in via di sviluppo, hanno preferito mantenere il proprio tasso di cambio «agganciato» nei confronti o di una valuta principale (come il dollaro, il franco francese, la sterlina), o di un «paniere» di valute (come il Diritto Speciale di Prelievo). Questo processo si è accompagnato a un'altra trasformazione che ha riguardato la modificazione degli strumenti di riserva internazionale. Alcuni paesi europei, inoltre, hanno dato vita a un accordo di cambio nell'ambito del Sistema Monetario Europeo (SME) su cui torneremo più oltre.

Dopo la sospensione della convertibilità del dollaro in oro, altre valute nazionali, oltre a quella americana, hanno assunto il ruolo di «valute di riserva», cioè sono state utilizzate per effettuare pagamenti internazionali e

hanno cominciato ad essere detenute dalle autorità monetarie di paesi diversi da quelli di emissione. Le nuove valute di riserva vanno cercate tra le monete dei paesi come Germania e Svizzera che hanno goduto di forti e prolungati surplus (fa eccezione il Giappone la cui moneta, lo Yen, ha un peso del tutto marginale come valuta di riserva) oppure, come nel caso del franco francese e della sterlina inglese, che hanno mantenuto rapporti commerciali privilegiati con i paesi ex-colonie. Il proliferare di più valute di riserva ha accresciuto, secondo molti osservatori, l'instabilità delle relazioni monetarie internazionali anche se tale processo sembra in parte essersi arrestato con la forte rivalutazione del dollaro nei primi anni di questo decennio.

Una tra le trasformazioni più significative sviluppatesi negli anni '70 è l'affermazione di un sistema di finanziamento degli squilibri nei pagamenti basato sui mercati finanziari privati (*euromercati* o *xenomercati*). Gli euromercati sono mercati finanziari nei quali operano istituti bancari (a base americana ma anche inglese, tedesca e di altri paesi industrializzati, a cui si sono recentemente aggiunte le banche arabe) che non sono sottoposti alla regolamentazione e alla sorveglianza delle rispettive autorità monetarie internazionali. La assenza di obblighi da rispettare ha permesso a queste banche di offrire ai depositanti condizioni più favorevoli e ai prenditori a prestito quantità di fondi maggiori e a costi inferiori di quelli ottenibili sui rispettivi mercati nazionali.

Gli euromercati avevano cominciato a crescere già nei primi anni '60 ma il loro sviluppo ha assunto dimensioni ragguardevoli e crescenti soprattutto dopo la crisi del petrolio. Gli squilibri dei pagamenti generati dall'aumento del prezzo del greggio sono stati, infatti, in parte *aggiustati* (cioè i paesi importatori hanno ridotto la propria domanda aggregata) e in parte sono stati *finanziati*, cioè i paesi in deficit hanno preso a prestito dalle banche operanti sugli euromercati i fondi necessari per far fronte ai nuovi impegni di pagamento.

Flessibilità manovrata e cicli valutari nell'oligopolio internazionale

Come si è detto nel paragrafo precedente con l'abbandono del sistema di *adjustable peg* operante nell'epoca del sistema di Bretton Woods si entra in un sistema di flessibilità manovrata in cui le autorità monetarie possedevano almeno formalmente, una maggiore autonomia nel fissare gli obiettivi di cambio. In una situazione di flessibilità non esiste un insieme di regole generalmente accettate per la conduzione delle relazioni monetarie internazionali. Ciò implica sia una maggiore incertezza nel comportamento del sistema che una più intensa interazione tra forze di mercato e politiche nazionali. Da ambedue questi elementi discende una maggiore instabilità nel comportamento delle grandezze monetarie.

Una delle conseguenze della instabilità monetaria esplosa negli anni '70 è la divisione tra valute «forti» e valute «deboli». Le prime sono caratterizzate da una tendenza opposta. Questa divisione riflette la divisione tra paesi che presentavano, e presentano, una tendenza al surplus e paesi che presentano tendenza al deficit nelle partite correnti. In un sistema di flessibilità manovrata ciò ha comportato l'innesco di circoli, rispettivamente, «virtuosi» e «viziosi». Normalmente la virtù viene identificata nella sequenza

rivalutazione-contenimento dei prezzi-miglioramento delle ragioni di scambio, e il vizio nella tendenza opposta.

Se nella valutazione di questo fenomeno prendiamo in considerazione l'andamento dei processi di accumulazione del capitale e di ammodernamento dell'apparato produttivo, dai quali in ultima analisi dipende la capacità competitiva dei paesi, non discende necessariamente che una rivalutazione produca effetti virtuosi. Una rivalutazione comporta minore inflazione ma può comprimere il processo di crescita nella misura in cui i profitti correnti e attesi delle imprese ne sono danneggiati. In altri casi, d'altra parte, la rivalutazione può stimolare la attività di investimento nei settori più avanzati nei quali la competitività di prezzo è meno rilevante. Nel primo caso (di cui la Gran Bretagna è un esempio significativo), la bilancia dei pagamenti potrà subire un deterioramento nel lungo periodo mentre nel secondo caso (di cui la Germania Federale è un esempio significativo), si avranno risultati opposti. In questo secondo caso una politica di rivalutazione del cambio permetterà di ottenere obiettivi neomercantilistici cioè surplus delle partite correnti.

Un ragionamento simile può essere fatto per paesi con propensione alla svalutazione e alla inflazione. Una spirale inflazione-svalutazione potrebbe essere il prezzo che un paese deve pagare per mantenere un surplus nei propri conti correnti se, ad esempio, la svalutazione è l'unica via che permette alle imprese di mantenere i margini di profitto e così sostenere il processo di accumulazione. Questo caso può essere quello dell'Italia degli anni '70. Il suo perseguimento dipende in gran parte dal tipo di ambiente internazionale esistente. Nel caso del nostro paese mutamenti importanti, come l'edificazione del Sistema Monetario Europeo, possono mutare radicalmente il tipo di ambiente e quindi le opportunità di perseguire una simile politica del tasso di cambio. Su questo punto si ritornerà più oltre. Qui si vuole notare come l'andamento del tasso di cambio, e dunque una data politica del tasso di cambio, non possono essere considerati semplicemente dei fenomeni monetari, come viene spesso fatto nell'ambito della analisi economica corrente. Non solo un dato andamento del tasso di cambio produce importanti effetti reali ma una politica del cambio può sostituire o comunque suffragare una politica industriale.

Un'altra conseguenza del passaggio da una situazione di egemonia a una di oligopolio è la divisione delle valute tra valute «principali» e valute «dipendenti». Questa divisione è uno degli aspetti della evoluzione verso un sistema a più valute di riserva. Le valute «principali» sono infatti quelle che compongono le riserve ufficiali quelle nelle quali sono denominate le attività finanziarie del sistema e, soprattutto quelle tra le quali è stata, ed è tutt'ora, più elevata l'instabilità.

I vincoli, e le responsabilità, imposti dal sistema internazionale si pongono in modo assai diverso per i due gruppi di valute. Le scelte possibili per il secondo gruppo di valute e quindi per le politiche monetarie dipendono in modo essenziale dall'ambiente determinato dalla interazione delle valute principali. È l'andamento del tasso di cambio tra queste ultime che, dunque, deve essere spiegato. Il tasso di cambio è il prezzo della valuta estera ed è determinato dall'interazione tra domanda e offerta di quest'ultima. Per spie-

gare l'andamento del tasso di cambio è dunque necessario spiegare l'andamento delle principali componenti della bilancia dei pagamenti, partite correnti e movimenti di capitale.

In base a questo approccio non è possibile assegnare a una variabile in particolare il ruolo determinante «fondamentale» del tasso di cambio (sia essa il tasso di inflazione, il tasso di crescita, il tasso di espansione monetaria, etc.), come viene spesso argomentato. L'andamento delle componenti della bilancia dei pagamenti è il risultato del comportamento dell'intero sistema economico tra cui va incluso il comportamento delle autorità di politica economica che influenzano direttamente e indirettamente l'evoluzione del prezzo della valuta estera.

L'evidenza empirica mostra che le relazioni tra principali valute ha seguito, dalla fine del sistema di cambi fissi, un andamento ciclico. Secondo alcuni osservatori tale andamento potrebbe addirittura essere di natura instabile, tale cioè da dare luogo a oscillazioni di ampiezza crescente. In questo caso la necessità di stabilire un «regime monetario» — cioè un insieme di regole e criteri di comportamento che permettano uno svolgimento ordinato delle relazioni valutarie — rappresenterebbe una necessità improcrastinabile per contenere l'instabilità nelle relazioni economiche internazionali.

È da questo tipo di considerazioni che prendono le mosse proposte come quelle delle «zone obiettivo» in base alle quali si propone di stabilire, tra le principali valute, dei «corridoi» di fluttuazione allo scopo di contenerne le oscillazioni. Nella impossibilità, almeno nel medio periodo, di poter ritornare a un sistema di cambi fissi, queste proposte si possono interpretare come dei tentativi di ridurre l'instabilità dei tassi di cambio pur mantenendo al sistema un elevato grado di flessibilità. Malgrado il dibattito su queste proposte sia da tempo in corso non si può negare che si sia ancora lontani da una soddisfacente definizione delle caratteristiche di un regime di tassi di cambio all'altezza dei problemi. Negli ultimi tempi si è fatta strada l'idea, che ha ricevuto un crisma di ufficialità con il vertice di Tokyo del 1986 e di Venezia del 1987, che il governo delle relazioni monetarie (che spesso assume il nome di sorveglianza multilaterale), debba basarsi su un insieme di «indicatori» del comportamento dei sistemi economico-nazionali. L'andamento di tali indicatori dovrebbe permettere alle autorità monetarie di intervenire sui mercati dei cambi per assicurarne un comportamento «ordinato».

L'elencazione di un numero di indicatori, che comprendono le più importanti grandezze macroeconomiche, non risolve di per sé il problema. Ciò che serve è infatti un modello del comportamento dei sistemi nazionali che, legando assieme gli indicatori medesimi permetta di trarre dal loro comportamento una guida alla condotta delle autorità monetarie. Ma su questo problema lo stato del dibattito è ancora assai indietro. Non c'è consenso, né tra gli economici né tra i policy-makers, su quale sia il «vero» modello delle economie industrializzate e dunque non è possibile raggiungere un accordo su quali debbano essere le misure di politica economica da adottare e per riportare sotto controllo il sistema. In tale situazione infatti un medesimo andamento di un indicatore potrebbe suggerire regole diverse, al limite contrastanti, in base al diverso modello che si accetta.

Ma lo stato del dibattito suggerisce che dietro a questo problema se ne

nasconde un altro ben più complesso. Nel momento in cui si riconosce che l'oscillazione dei tassi di cambio, che si manifesta come andamento ciclico instabile, dipende dalla interazione dei diversi sistemi economici nazionali, o per dirla in altri termini, che sui tassi di cambio si scarica la incompatibilità ex-ante dei comportamenti delle economie e delle politiche economiche dei diversi paesi, il ritorno a forme di stabilità monetaria non si può ottenere senza correggere le cause di fondo di questa incompatibilità. Ne segue che per stabilizzare il «regime monetario» occorre stabilizzare anche le relazioni macroeconomiche tra i paesi.

La cooperazione internazionale e il «regime macroeconomico»

Una condizione necessaria per la ripresa della cooperazione internazionale è la generazione di un sostenuto e possibilmente elevato tasso di crescita della domanda effettiva. Secondo gli economisti della scuola neoclassica la crescita è sempre determinata da elementi di offerta. In una prospettiva keynesiana il tasso di crescita del reddito dipende, se non esclusivamente, in buona parte dal tasso di crescita della domanda effettiva. In realtà fattori di domanda e di offerta contribuiscono ambedue alla espansione del sistema economico. È però vero che se i fattori di offerta sono determinati dalla struttura e dalle politiche economiche dei singoli paesi (ad esempio in termini di comportamenti dei mercati dei fattori e della condotta delle politiche fiscali) in un sistema internazionale altamente interdipendente l'espansione della domanda effettiva è dipendente in misura molto maggiore dell'ambiente internazionale a causa dei vincoli che le bilance dei pagamenti impongono alle politiche economiche nazionali.

Ciò che più conta per la crescita, più ancora della domanda effettiva è la aspettativa della espansione della domanda che i policy-makers generano. In un sistema internazionale caratterizzato dalla assenza di una nazione «egemonica» la generazione di aspettative stabili di crescita dipende sia dalla interazione delle politiche economiche dei principali paesi che dalla efficacia delle istituzioni internazionali nel diffondere le aspettative al sistema. È questa interazione che determina il «regime macroeconomico internazionale».

Ma cerchiamo di discutere un po' più a fondo gli effetti benefici di un clima di aspettative di crescita stabile. Tali benefici si fanno sentire in tutti i settori dell'economia internazionale. Per quel che riguarda il commercio internazionale è stato dimostrato che i benefici della liberalizzazione del commercio aumenta con il crescere del tasso (atteso) di crescita. Va poi aggiunto che se il regime commerciale esistente (il GATT) può influenzare la distribuzione dei flussi commerciali è il regime macroeconomico che determina l'ammontare complessivo del commercio (e il suo tasso di crescita). Non è un caso che la maggior parte delle verifiche empiriche dei benefici del libero commercio, se confrontate con il protezionismo, non hanno prodotto risultati soddisfacenti perché si sono concentrate su una dimensione statica del fenomeno, tale cioè da ignorare gli effetti della liberalizzazione del commercio in una prospettiva di crescita sostenuta del reddito mondiale.

Considerando le relazioni finanziarie è ben noto che per far operare con efficacia un sistema estesamente basato sul debito come quello esistente il tasso di crescita delle economie indebitate deve essere superiore al tasso di

interesse sul debito, almeno nel lungo periodo. Va poi aggiunto che la propensione a cooperare di debitori e creditori aumenta con il crescere del tasso di crescita (atteso) del sistema.

Infine, per tornare all'argomento discusso nel paragrafo precedente, in un contesto di crescita l'aggiustamento delle bilance dei pagamenti dei paesi deficitari è meno oneroso in quanto sono meno onerose le pressioni dei paesi in surplus. Inoltre il sistema dei tassi di cambio viene sottoposto a minori pressioni ed è più facile mantenere la stabilità monetaria.

In un ambiente internazionale caratterizzato da bassa crescita si ottengono risultati opposti. Le pressioni protezionistiche si accrescono nei paesi in deficit; il servizio del debito diventa più difficile e si accresce la propensione a ripudiare il debito; gli squilibri nei pagamenti richiedono forti svalutazioni reali, e ancora più ampie svalutazioni nominali, che impongono forti tensioni ai sistemi dei tassi di cambio. All'interno dei sistemi nazionali il ruolo dei gruppi di interesse, diventa più forte nel determinare le strategie di politica economica e di conseguenza si accrescono i conflitti nel sistema internazionale.

Da quanto detto si può concludere che un elevato e stabile tasso di crescita (atteso ed effettivo) rappresenta un bene pubblico per l'economia internazionale in quanto permette un miglior funzionamento del sistema internazionale in tutte le sue parti. In secondo luogo la considerazione del tasso di crescita permette di chiarire i legami che esistono tra regime monetario, finanziario e commerciale che vengono invece spesso trascurati nella analisi delle relazioni internazionali.

Questi legami presentano due implicazioni. Gli effetti benefici esercitati dalla presenza di un tasso di crescita stabile sulla cooperazione nei vari regimi tasforma in legami positivi, in effetti di integrazione che permettono a fattori di domanda e di offerta di rinforzarsi a vicenda, quelli che nelle situazioni di deflazione sono ostacoli, forme di interdipendenza negativa. La seconda implicazione è che viene ulteriormente sottolineata la gerarchia tra regimi che esiste nel sistema internazionale.

Come la storia del dopoguerra ha dimostrato i regimi attorno ai quali sono organizzate le relazioni internazionali, oltre ad essere legati tra loro presentano diversi gradi di resistenza alla crisi. In termini generali si può sostenere che il regime dei tassi di cambio è quello più fragile, nel senso che è quello sul quale si scaricano per primi gli effetti della crisi e quindi quello che più rapidamente viene modificato. Secondo in ordine di resistenza viene il regime finanziario specie se, come è il caso di questo ultimo ventennio, si basa in larga parte sul ruolo delle forze di mercato (ma su questo si tornerà più oltre). Infine viene il regime commerciale che ha dimostrato a tutt'oggi di essere in grado di resistere anche a crisi violente nelle relazioni monetarie e finanziarie. Ma questo implica anche se la instabilità delle relazioni macro e monetarie porta a mettere in discussione i principi basilari delle relazioni commerciali, come è avvenuto nel caso delle relazioni tra Giappone e Stati Uniti, ciò significa che lo stato delle relazioni internazionali sta attraversando uno stato di crisi assai profondo.

Un terzo elemento che emerge dalle considerazioni sopra fatte è il ruolo cruciale che rivestono le aspettative nell'accrescere la propensione alla cooperazione in tutti i campi. Cioè la propensione a cooperare tra gli stati si accre-

sce se i problemi vengono posti in un'ottica di lungo periodo. E inoltre è rafforzato il ruolo delle istituzioni come meccanismi di creazione e diffusione delle informazioni. A questo proposito va sottolineata una grave carenza dell'attuale sistema internazionale. Se esistono istituzioni formali preposte alla regolazione dei rapporti in campo commerciale (il GATT) e in campo finanziario (Il Fondo Monetario Internazionale, la Banca Mondiale) non ne esistono per quel che riguarda il regime macroeconomico. L'unico organismo che riveste un qualche ruolo di ufficialità è rappresentato dai Vertici dei paesi industrializzati dai quali derivano organismi informali come il Gruppo dei Cinque e il Gruppo dei Sette.

Lo stato delle relazioni internazionali di questi anni sta però dimostrando come questo tipo di organismo sia del tutto insufficiente, almeno fino a questo momento, a dare una soluzione duratura ai problemi dell'economia internazionale.

Né è da ritenere possibile che una soluzione al problema della costruzione di un regime macroeconomico possa scaturire dalla soluzione dei problemi che sono presenti negli altri «regimi». Abbiamo già discusso sopra come una soluzione ai problemi delle relazioni tra tassi di cambio, ad esempio quella basata sulle zone obiettivo, non possa prescindere da una soluzione del coordinamento delle politiche economiche nazionali complessivamente considerate. Anche se un accordo sulla determinazione, e sul mantenimento di un sistema di tassi di cambio fosse raggiunto, la difesa di tali tassi di cambio in assenza di un impegno al sostegno della domanda aggregata comporterebbe una spinta deflazionistica riproducendo tensioni sui rimanenti settori del sistema.

Una ulteriore liberalizzazione del regime commerciale, ammesso che sia possibile, potrebbe sostenere la crescita aprendo nuovi mercati e migliorando le condizioni dal lato dell'offerta, ma non si può ammettere che un miglioramento delle condizioni di offerta sia *da solo* in grado di accrescere le prospettive di espansione.

Un miglioramento del quadro macroeconomico potrebbe ottenersi da significativi progressi per quel che riguarda il problema del debito, ma su questo punto torneremo in seguito.

La cooperazione in un sistema oligopolistico

Il sistema di Bretton Woods era basato su una singola grande economia semichiusa. Le politiche espansionistiche degli Stati Uniti producevano un impatto significativo sulle economie europee e sul Giappone, oltre che sui restanti paesi in via di sviluppo mentre l'espansione degli altri paesi industrializzati aveva un impatto assai più contenuto sull'economia degli USA. L'erosione del potere economico degli USA è andato di pari passo con la crescente dipendenza di questi dalle politiche degli altri paesi industrializzati. Se in un sistema egemonico un singolo paese può intraprendere una politica espansiva unilateralmente in una situazione di oligopolio una politica espansiva da parte di un paese può essere sostenuta solo se i restanti leaders dell'oligopolio accettano di contribuire a tale politica. In altri termini in oligopolio la cooperazione non solo è possibile ma è necessaria se il sistema deve evitare un collasso.

Ma occorre chiarire un punto. La cooperazione macroeconomica, la costitu-

zione di un regime macroeconomico non implica, né necessariamente richiede, che i paesi leader si accordino in ogni periodo su un coordinamento puntuale delle rispettive politiche economiche. Le contrattazioni per gli accordi su politiche di breve termine sono assai costose in termini politici e difficilmente sfociano in soluzioni significative in quanto se ci si colloca entro un orizzonte di breve periodo (uno o due anni) i costi dalla cooperazione, che risiedono nella perdita della sovranità nazionale nella condotta della politica economica, sono decisamente superiori ai benefici rappresentati dal funzionamento più ordinato del sistema internazionale. D'altra parte in un sistema caratterizzato da assenza di egemonia e neomercantilismo diffuso le politiche dei paesi in surplus produrranno una spinta deflazionistica sull'intero sistema. In una tale situazione il sistema internazionale può essere coinvolto in quella che è stata definita la «trappola delle aspettive» e che — si può sostenere — ha operato nel caso dell'economia europea nell'ultimo decennio.

La trappola delle aspettative è generata da una distinzione tra le aspettative degli operatori industriali relative alle decisioni di effettuare investimenti e le aspettative degli operatori finanziari. Le decisioni degli operatori industriali sono basate necessariamente su aspettative di lungo periodo. Le decisioni degli operatori finanziari — relative ai movimenti di capitale — sono invece essenzialmente basate su aspettative di breve periodo e, inoltre, gli operatori finanziari sono in generale assai rapidi nel reagire al mutamento delle aspettative. Le aspettative delle imprese industriali sono migliorate dalle politiche espansive ma, una volta attivate, queste politiche influenzeranno anche le aspettative degli operatori finanziari i quali reagiranno facendo defluire fondi dalla economia in espansione (a parità di politiche perseguite negli altri paesi) nella misura in cui si aspetta una svalutazione.

Ne segue uno squilbrio nei pagamenti internazionali che richiederà un mutamento della politica economica nazionale. Questa opererà in senso restrittivo contribuendo a deprimere le aspettative delle imprese e quindi la loro attività di investimento. L'ipotesi della trappola delle aspettative rinforza l'idea che in un mondo a elevata interdipendenza finanziaria la cooperazione macroeconomica richiede la definizione di regole del gioco di lungo termine per evitare che il processo di crescita ne risulti inevitabilmente frustrato.

La ricerca recente ha prodotto nuove giustificazioni teoriche per la possibilità della cooperazione in oligopolio. Tuttavia l'analisi teorica e storica degli studiosi di relazioni internazionali si è concentrata sugli aspetti monetari e commerciali senza dare il giusto rilievo al problema della cooperazione macroeconomica. Gli economisti stanno producendo un notevole ammontare di ricerca teorica ed empirica sugli effetti della cooperazione internazionale ma, fino ad ora, non hanno fornito soddisfacenti risposte sul problema chiave di come sia *possibile raggiungere* forme di cooperazione in oligopolio. Come abbiamo ricordato sopra è stato suggerito che una delle ragioni per le difficoltà nel raggiungere la cooperazione internazionale è il disaccordo che tutt'ora regna tra gli economisti sull'effettivo funzionamento dei moderni sistemi economici.

2. LA CRISI DEL DEBITO

Dopo la crisi del petrolio

È opinione diffusa che le radici della crisi del debito esplosa nel 1982 affondino nello sconvolgimento dei mercati finanziari provocato dalla prima crisi del petrolio.

Prima di allora infatti le più importanti fonti di finanziamento disponibili ai paesi in via di sviluppo erano rappresentate da aiuti pubblici e da investimenti diretti, sia pure in misura meno pronunciata dei primi. È solo dopo la crisi del petrolio che il sistema finanziario internazionale subisce quelle trasformazioni che avrebbero condotto agli eventi successivi.

Il sistema dei pagamenti internazionali si è modificato passando da un assetto basato essenzialmente sugli aggiustamenti dei pagamenti internazionali a un assetto in cui hanno assunto un ruolo crescente i meccanismi di finanziamento degli squilibri nei pagamenti internazionali. Più ancora di ciò l'elemento che ha caratterizzato la situazione che ha cominciato a emergere negli anni '70 è la crescente privatizzazione del regime finanziario che ha visto gradualmente prevalere il ruolo dei crediti attivati dalle banche operanti nei mercati internazionali privati.

È noto che le attività offshore delle banche private risale a ben prima lo scoppio della crisi del petrolio. Solo dopo quell'evento, però le banche private hanno assunto il ruolo di intermediari principali del sistema finanziario internazionale.

Ciò rappresenta un punto cruciale se si considera che la accumulazione del debito e della instabilità finanziaria di questo decennio possono essere considerate le conseguenze della «soluzione» a un complesso problema di intermediazione internazionale. A fronte dell'eccesso di investimento che richiedeva un finanziamento. Questo è l'aspetto cruciale, ma spesso ignorato, del cosidetto problema del riciclaggio.

Il gap tra risparmi e investimenti è stato così colmato da un particolare tipo di meccanismo finanziario, la formazione di crediti sindacati, cioè la formazione di consorzi di banche guidati da una o più aziende di credito di grandi dimensioni e a cui le banche più piccole si accodano come fornitori di fondi. I paesi in via di sviluppo sono riusciti anche a raccogliere fondi in altri segmenti del mercato come quello dei titoli a tassi fluttuanti, il cui funzionamento è simile a quello dei crediti sindacati.

I paesi in via di sviluppo sono stati però tenuti fuori dall'altro principale comparto dei mercati finanziari, quello delle obbligazioni. La ragione di questa esclusione risiede nel fatto che il mercato delle obbligazioni richiede che il prestatore di fondi conosca assai bene il prenditore.

L'esclusione rifletteva in altri termini la attitudine che le banche private nutrivano nei confronti dei nuovi venuti sul mercato e anche il fatto che il mercato internazionale non era in grado di fornire in misura sufficiente quel particolare bene pubblico che è un input fondamentale per il buon funzionamento dell'industria del credito: la affidabilità del debitore (creditworthiness). Il meccanismo finanziario che si era sviluppato comportava inoltre che il rischio di intermediazione fosse completamente, o quasi, sopportato dalle banche private. Le caratteristiche del mercato del credito sviluppatosi

negli anni '70 possono anche spiegare un'altra delle caratteristiche di questo processo: la concentrazione sia dei debitori che dei creditori.

Una opinione diffusa è che il comportamento dei mercati del credito nel periodo successivo alla crisi del petrolio fosse determinata dal lato della domanda, nel senso che l'ammontare di credito concesso dipendeva unicamente dall'ammontare del credito domandato dai potenziali debitori al tasso di interesse corrente. La assenza di vincoli dal lato dell'offerta sarebbe stata spiegata dalla abbondanza di fondi presenti sugli euromercati a seguito dei depositi effettuati dai paesi produttori di petrolio e che poneva le banche nella posizione di potere soddisfare ogni domanda di credito. In realtà le banche erano costrette a cercare di accrescere al massimo i propri impieghi allo scopo di fare fronte alle passività rappresentate dai depositi. Un simile schema di ragionamento equivaleva ad assumere una situazione di pressoché perfetta concorrenza dal lato dell'offerta di fondi a fronte di un oligopolio di domanda di fondi.

Questa visione è troppo semplicistica e non aiuta a comprendere gli sviluppi successivi nonché la situazione in cui si trovano attualmente i mercati finanziari. È più illuminante considerare il mercato dei fondi come caratterizato dalla interrelazione di domanda e di offerta. Ciò non nel senso ovvio che l'equilibrio è determinato da ambedue queste forze sul mercato, ma nel senso che le funzioni di domanda e di offerta sono interdipendenti tra loro.

Occorre poi tenere presente che il modo in cui creditori e debitori interagiscono sul mercato del credito è fortemente influenzato dallo stato dell'ambiente economico internazionale e quindi dallo stato dei conflitti che si svolgono tra i paesi che formano l'oligopolio internazionale.

Alcuni fatti stilizzati

I dati aggregati sulla crescita del debito anni '70 (Tabella 1) mostrano una crescita costante nel decennio. Gli elementi più rilevanti sono però rappresentati dai mutamenti nella struttura e nella qualità del debito.

In primo luogo la crescita del debito mostra un rallentamento nella seconda parte degli anni '70 e una notevole accelerazione dopo il secondo shock petrolifero. Il tasso di crescita medio annuo si colloca attorno al 19 per cento. Ciò significa un aumento di cinque volte a partire dal 1973 che però cala a 2,1 volte se si tiene conto dell'andamento dell'inflazione.

In secondo luogo il debito a breve termine mostrava una crescita più marcata del debito a lungo termine fino alla fine del decennio trascorso. Tra il 1980 e il 1982 invece il debito a breve ha mostrato una forte accelerazione che si è successivamente raffreddata. In terzo luogo la quota del debito coperta da istituzioni finanziarie private è cresciuta molto rapidamente e non ha mostrato un rallentamento neanche nel periodo immediatamente precedente la crisi.

L'evoluzione qualitativa del debito può essere considerata analizzando l'evoluzione di alcuni indicatori tradizionali (v. Tabella 1). Il rapporto del servizio del debito, il rapporto debito-PNL, e il rapporto debito-esportazioni mostrano un andamento crescente nel periodo. Tale andamento presenta un'accelerazione nei primi anni '80.

L'evoluzione degli indicatori e la crescente quota del debito a breve termi-

ne segnalano un deterioramento della qualità del debito. L'onere del debito cresceva anche se si tiene conto degli effetti dell'inflazione. Dopo il secondo shock petrolifero tutti questi indicatori hanno mostrato un peggioramento come conseguenza della forte caduta delle esportazioni che è seguita al secondo shock petrolifero sia in termini di quantità (a causa della recessione) che in valore (a causa dell'apprezzamento del dollaro, valuta in cui è denominato il debito).

L'andamento appena descritto si può meglio comprendere considerando l'evoluzione dell'ambiente economico internazionale.

L'ambiente internazionale

Nel corso degli anni '70 l'ambiente internazionale aveva assunto una configurazione sempre più favorevole ai debitori. In primo luogo il livello dei tassi di interesse era estremamente basso e addirittura negativo in termini reali.

Tra il 1973 e il 1980 i tassi di interesse reali sono stati abbondantemente negativi per tutti i tipi di paesi in via di sviluppo importatori di capitale per crescere poi e assumere valori abbondantemente positivi a partire dal 1981.

Un secondo elemento era rappresentato dall'evoluzione delle ragioni di scambio. La seconda parte del decennio è stata caratterizzata da un rallentamento della crescita del prezzo del petrolio e da un deprezzamento del dollaro. Ambedue questi elementi hanno favorito i paesi in via di sviluppo non petroliferi. Il miglioramento delle ragioni di scambio è stato poi rafforzato dall'espansione della domanda mondiale che spingeva all'insù i prezzi delle materie prime esportate dai Pvs.

La crescita reale nei paesi industrializzati (Tabella 8) si è mantenuta relativamente elevata nel corso degli anni '70 mantenendosi a un tasso medio del 3,2% malgrado la recessione seguita alla prima crisi del petrolio. Il tasso di crescita cadde però all'1,2% nel 1980-81 e almeno 0,3% nel 1982.

La crisi del 1982-84

Tra il 1982 e il 1984 la quasi totalità dei paesi indebitati del Terzo mondo e dell'Est europeo furono costretti a dichiarare una qualche forma di interruzione dei pagamenti del servizio del debito e iniziare negoziati con il FMI e/o con le banche private per la ristrutturazione del debito medesimo (v. Tabella 3). Questo scenario contrasta radicamente con quello del decennio precedente. Come è mostrato nella Tabella 3 a partire dal primo shock petrolifero il numero di negoziati multilaterali si era mantenuto su livelli modesti anche se questi erano andati crescendo con l'approssimarsi della fine del decennio.

Solo dopo il 1982 i grandi debitori, Argentina, Brasile, Messico e Venezuela, entrano ufficialmente in una situazione di crisi debitoria e iniziano negoziati di ristrutturazione. Da questo punto di vista la crisi apertasi nel 1982 è essenzialmente una crisi dei paesi dell'America latina e riflette la concentrazione dei debitori e creditori.

La situazione di crisi in cui precipita il sistema finanziario internazionale è riflessa anche nell'improvvisa e profonda caduta del credito internazionale dopo un decennio di espansione assai rapida. Il rallentamento inizia prima della dichiarazione di sospensione dei pagamenti del Messico nell'estate del

1982 a suggerire che le banche avevano cominciato a percepire lo stato di difficoltà in cui stavano precipitando le relazioni debitorie. Un'idea sintetica di questo stato di cose si può trarre dai dati riportati nella Tabella 1 che testimonia il drammatico crollo nel tasso di crescita del debito nei confronti del sistema bancario internazionale dopo il 1982 da parte dei paesi Latino-Americani e che non si sarebbe più ripreso successivamente.

La situazione di crisi finanziaria diffusa che si materializza alla fine del 1982 apre un periodo di convulse negoziazioni tra creditori e debitori e per molti mesi i timori di un collasso generalizzato avvolgono l'intero sistema bancario internazionale.

La situazione innesca una serie di reazioni che coinvolgono non solo il rapporto tra paesi debitori e banche ma fanno riemergere il ruolo del FMI nell'ambito delle relazioni finanziarie internazionali dopo che per circa un decennio questo era stato notevolmente ridimensionato dall'affermazione del sistema bancario privato come principale attore nel processo di riciclaggio innescato dopo la prima crisi del petrolio. Ma la crisi provoca anche mutamenti importanti nella politica economica degli USA che contribuiscono non poco a trattenere il sistema dal precipitare nel collasso. D'altra parte erano stati gli importanti mutamenti nella politica economica di questo paese che avevano portato al deterioramento dell'ambiente internazionale che aveva finito per tracciare il sistema alla crisi.

Mutamenti nella politica economica degli Stati Uniti

Nell'ottobre 1979 la Riserva Federale degli Stati Uniti annunciò che avrebbe mutato le procedure di controllo degli aggregati monetari definendo degli obiettivi di crescita degli aggregati medesimi. Il tasso di interesse fu innalzato di un punto percentuale mentre il coefficiente marginale di riserva nelle passività delle banche fu accresciuto dell'8%. Il dipartimento del Tesoro annunciò inoltre che non avrebbe più venduto oro alle aste come aveva fatto regolarmente fino a quel momento. Queste scelte segnavano un mutamento radicale nella politica monetaria che, per i precedenti dieci anni era stata basata sulla fissazione del tasso dei titoli federali a un livello ritenuto coerente con il tasso di espansione desiderato della base monetaria. A partire dall'ottobre del 1979 le autorità monetarie americane intendevano quindi stimare il volume di riserve bancarie coerente con gli obiettivi di crescita dell'offerta di moneta e lasciare la determinazione del tasso sui titoli Federali alle forze di mercato.

L'effetto immediato delle nuove misure fu un innalzamento dei tassi di interesse a breve termine che assunsero valori positivi in termini reali dopo aver mantenuto valori reali negativi per tutto il decennio precedente (Tabella 4). A seguito di questi avvenimenti gli investimenti in dollari cominciarono a divenire più attraenti che in passato per gli investitori internazionali rispetto agli investimenti in altre valute. I mercati dei cambi reagirono immediatamente. Il dollaro cominciò a riprendere terreno rispetto a tutte le principali valute.

Il nuovo corso nella politica monetaria americana rappresentò una svolta radicale anche perché produsse un'inversione di tendenza alla svalutazione e inflazione della moneta americana, che sia pure con fasi alterne aveva inte-

ressato il dollaro a partire dall'inizio del decennio. In altri termini il 1979 segnò un'inversione nel ciclo valutario che, come accennato in precedenza, ha rappresentato il modo di essere delle relazioni monetarie dalla fine del sistema di Bretton Woods.

Il mutamento nella politica monetaria degli USA può essere considerato qualcosa di più che un semplice passaggio da un approccio gradualista alla lotta contro l'inflazione verso un atteggiamento più aggressivo. Esso può essere considerato anche come una reazione unilaterale delle autorità americane al fallimento del tentativo di organizzare una politica comune di intervento sui mercati dei cambi assieme alle autorità degli altri principali paesi e della Germania in particolare. In altri termini tale mutamento rappresenta una reazione al fallimento del tentativo di raggiungere un accordo cooperativo in situazione di oligopolio. Una conseguenza ancora più drammatica del mutamento nella politica monetaria degli Stati Uniti fu la reazione del sistema bancario americano.

L'effetto del mutamento dei coefficienti di riserva attivò l'introduzione di una serie di innovazioni finanziarie — cioè l'introduzione di mezzi di pagamento e finanziari nuovi rispetto al passato e, per questa ragione, non compresi negli aggregati monetari sottoposti a controllo da parte delle autorità monetarie — da parte delle banche private nel tentativo di riconquistare almeno in parte la libertà di manovra che le misure introdotte avevano limitato.

Per quel che riguarda la situazione del debito internazionale gli effetti di breve termine delle misure non fu tanto quello di diminuire l'ammontare di credito ai paesi indebitati quanto quello di accrescere il costo e l'ammontare del servizio del debito medesimo. Come si è accennato in precedenza il rallentamento del credito internazionale non si manifestò immediatamente dopo l'introduzione delle nuove misure. L'espansione del credito continuò durante i due anni seguenti anche se a un tasso meno sostenuto. Una caduta radicale infatti non si manifestò fino alla crisi del 1982.

L'adattamento graduale al nuovo ambiente monetario era però in qualche modo atteso. La giustificazione ufficiale per il mutamento nella politica monetaria era la lotta all'inflazione. Ciò, a sua volta richiedeva, secondo la nuova logica di condotta della politica monetaria, che i mercati dovessero mutare le proprie aspettative di espansione dell'offerta di moneta e, di conseguenza, le proprie aspettative inflazionistiche. Era opinione diffusa che il processo di adeguamento delle aspettative sarebbe stato graduale e non indolore a causa della lunga durata del periodo di espansione precedente. Una condizione fondamentale per il successo della nuova strategia antiinflazionistica era, tuttavia, considerata essere un'azione restrittiva parallela in campo fiscale che avrebbe dovuto limitare le esigenze di finanziamento del governo Federale. La nuova amministrazione repubblicana, invece, non fece nulla per invertire il trend di espansione fiscale, mentre le misure monetarie continuavano nel loro corso restrittivo. Di conseguenza il trend di crescita dei tassi di interesse non fu arrestato e l'ambiente finanziario internazionale assunse rapidamente lo scenario sopra ricordato.

L'altro mutamento radicale nella politica americana che è necessario considerare è quello che si verificò nell'ottobre 1982 subito dopo l'esplosione della crisi del debito internazionale. Il tasso di sconto fu abbassato in ottobre

di mezzo punto percentuale. Ma, soprattutto, la FED decise di abbandonare il controllo degli aggregati monetari M1 e di stabilire obiettivi per gli aggregati più ampi M2 e M3.

Le ragioni dietro questo mutamento di politica sono complesse. In primo luogo il sostanziale miglioramento sul fronte della lotta all'inflazione e la rinnovata forza internazionale del dollaro avevano posto le basi per una condotta monetaria meno restrittiva anche tenendo conto delle difficoltà che l'economia americana incontrava per riprendere la crescita. Una ragione addizionale era che il controllo di M1 si era rivelato più difficile del previsto. Nei due anni precedenti il trend in M1 aveva debordato dal margine previsto in più di un'occasione. Questo era dipeso sia dal fatto che la velocità di circolazione era variata più di quanto atteso e soprattutto dal fatto che le innovazioni finanziarie ponevano ostacoli crescenti all'azione delle autorità monetarie.

Lo spostamento di enfasi verso aggregati monetari più ampi impose un mutamento anche nella filosofia di condotta delle autorità monetarie in quanto il controllo di questi aggregati comportava un più elevato grado di discrezionalità rispetto al controllo di M1.

Ma anche se i commenti ufficiali non sempre sottolineano questo aspetto una delle regioni non secondarie che condusse le autorità americane al mutamento di condotta fu l'effetto che le precedenti misure monetarie avevano prodotto sui tassi di interesse facendoli salire a livelli del tutto eccezionali per questo dopoguerra.

Nel corso del 1982 la FED divenne crescentemente preoccupata per i problemi di fragilità che il sistema bancario stava incontrando nelle operazioni di credito con i grandi paesi debitori. I rapporti tra capitale e impieghi delle banche (che, se assumono un livello troppo basso indicano una debolezza delle banche) erano scesi negli anni precedenti a livelli particolarmente bassi, certamente al di sotto del livello di guardia. D'altra parte il livello eccezionalmente elevato dei tassi di interesse, l'apprezzamento del dollaro e la stagnazione del livello di attività (Tabella 8) avevano cominciato a far sorgere delle preoccupazioni sulla solidità delle operazioni di credito e, data la loro dimensione e la loro concentrazione, gli effetti pericolosi che avrebbero prodotto sull'intero sistema finanziario.

Questi fatti stilizzati non sono in contrasto con lo schema interpretativo seguente. Una condotta restrittiva nel paese centro del sistema — gli USA — viene messa in atto quando l'inflazione raggiunge livelli considerati eccessivi e/o quando la debolezza del dollaro è considerata eccessiva per la posizione finanziaria internazionale degli Stati Uniti. Una politica più espansiva è messa in atto quando l'andamento dell'inflazione e del dollaro sono ricondotti verso valori considerati più soddisfacenti mentre dal sistema finanziario giungono segni di difficoltà e la crescita reale deve essere stimolata. In altri termini per un paese a valuta di riserva si aggiungono considerazioni aggiuntive a quelle tradizionali (che derivano dal controllo del ciclo) nella scelta della condotta di politica economica.

Ripresa apparente e nuovi segni di crisi

Alla metà del 1984 la scena finanziaria internazionale si presentava sensibilmente migliorata rispetto al momento dello scoppio della crisi verificatosi

circa venti mesi prima. Molti tra i grandi paesi debitori avevano migliorato la loro posizione grazie a radicali mutamenti nelle bilance commerciali e correnti e a una ripresa della crescita dopo molti anni di recessione. Il clima finanziario era anche stato migliorato a seguito dei progressi nei piani di aggiustamento e di rimborso degli oneri del debito raggiunti dai due principali debitori, Messico e Brasile. Il più evidente segno del mutamento di clima, che aveva superato il momento di maggior panico era che i paesi che fino a mesi prima si erano trovati in serie difficoltà di servire il debito potevano nuovamente accedere al credito delle banche internazionali.

Le cause del miglioramento della situazione sono molteplici ma le determinanti principali si devono individuare nella simultanea adozione di piani di aggiustamento all'interno dei paesi indebitati e la spinta alla crescita del commercio mondiale fornita dall'espansione dell'economia USA. In effetti considerando l'andamento delle bilance commerciali non si può evitare di notare che rispetto ai valori del 1981-82 i grandi debitori presentavano situazioni notevolmente migliori, con l'eccezione dei paesi esportatori di petrolio (Messico e Venezuela) per i quali incideva negativamente la caduta del prezzo del greggio iniziata nel 1985.

La strategia seguita dai debitori si incentrava sia sulla sostituzione delle importazioni e sul sostegno delle esportazioni attraverso la compressione della domanda interna, dei salari e sulla svalutazione della valuta. I vantaggi ottenuti in termini di migliore accesso ai mercati finanziari furono però pagati con tagli assai pesanti del tasso di crescita del reddito pro-capite che in molti casi hanno toccato valori negativi.

Ma i costi pagati per questi riaggiustamenti dal lato dei flussi risultano ancora più elevati; se si considerano i risultati in termini degli indicatori tradizionali delle posizioni debitorie si può notare un *peggioramento* per tutti i principali indicatori; rapporto servizio del debito/esportazioni, rapporto interessi/esportazioni, rapporto debito/esportazioni. Questo peggioramento, che è particolarmente evidente per i paesi dell'America Latina è un fenomeno che interessa tutti i paesi in via di sviluppo indebitati.

Che la situazione all'interno dei paesi indebitati dell'America Latina sia pesantemente deteriorata lo si può comprendere riflettendo su due elementi tra loro collegati; il fenomeno della fuga dei capitali e il sostanziale fallimento dei piani di aggiustamento in Argentina e Brasile.

Su questo argomento esiste una letteratura vasta e diverse sono le opinioni sia sulla dimensione che sulle caratteristiche qualitative del fenomeno. Senza entrare nel merito delle diverse posizioni in proposito si può sostenere che questo fenomeno suggerisce che tra le determinanti del problema del debito si colloca, almeno per alcuni paesi, un grave problema di politica economica interna che ci permette di considerare l'altro elemento sopra ricordato. Questi movimenti di capitali infatti devono considerarsi una reazione da parte delle classi di reddito più elevate alla scarsa credibilità delle politiche economiche intraprese all'interno. Particolarmente sintomatico in questo senso è il caso dell'Argentina, che aveva messo in atto, nel giugno 1985, con il «Plan Austral» un programma di stabilizzazione giudicato «duro» anche da parte del Fondo Monetario Internazionale.

Questi risultati inoltre devono fare riflettere sul problema spesso trascu-

rato del «chi paga» nella crisi del debito. L'accumulazione di così ingenti attività all'estero non può indicare (o meglio confermare) una distribuzione del reddito altamente asimmetrica. Questo argomento, che peraltro esula dalla nostra trattazione, deve far riflettere sulle richieste che regolarmente vengono avanzate ai paesi indebitati di mettere in atto piani di aggiustamento adeguati alla gravità della loro posizione debitoria.

Che l'imposizione di piani di aggiustamento improntati alla massima austerità non rappresentino una realistica via di uscita alla crisi del debito lo stanno del resto a dimostrare le vicende dell'inizio del 1987 che hanno visto il Brasile, impegnato da oltre un anno nella messa in atto del «Plan Cruzado», dichiarare la sospensione del servizio del debito per 90 giorni. Contemporaneamente l'Argentina accresceva le pressioni nei confronti delle banche creditrici per ottenere un finanziamento del debito mentre, malgrado il Plan Austral, si riaccendevano i timori di iperinflazione. Da tempo dal canto loro Ecuador e Perù si trovano in una situazione di sospensione del servizio del debito. Con la decisione del Brasile e con l'economia internazionale che si avvia a entrare in una fase recessiva i timori di crisi allontanati con tanti sforzi del 1983 e 1984 sembrano riavvicinarsi.

Il miglioramento nelle condizioni esterne dei principali debitori ha provocato conseguenze diverse sul sistema bancario internazionale. Da una parte le banche, diminuendo il tasso di crescita dei crediti e accrescendo riserve e rinforzando il capitale sono riuscite a riportare i rapporti capitale/attività a livelli meno pericolosi di quelli raggiunti nei primi anni '80. Ciò malgrado proprio nel periodo in cui, tra il 1982 e il 1984 la crisi del debito internazionale si allontanava dal suo momento più acuto, il sistema bancario statunitense e con esso il sistema bancario internazionale fu colpito da una serie di shocks che per un momento fecero temere lo scoppio di una vera e propria crisi finanziaria. Tra questi episodi fa spicco il fallimento della Continental Illinois, una delle prime dieci banche USA.

Paradossalmente le principali cause di difficoltà che avrebbero portato al fallimento della Continental Illinois dopo una fuga dai depositi nel maggio 1984 non erano direttamente collegate al debito dei paesi in via di sviluppo ma piuttosto a crediti nei confronti del settore energetico statunitense.

L'episodio della Continental rappresentò il momento culminante di un periodo particolarmente sfortunato per le banche americane. Il 1983 fu l'anno in cui si registrarono più fallimenti di banche americane dal 1940. Subito dopo l'episodio della Continental alcune grandi banche, la maggior parte delle quali erano altamente esposte nei confronti dei paesi dell'America Latina e che comprendevano la Manufacturers Hanover, Chase Manhattan, Morgan Guaranty registrarono forti perdite in borsa a seguito di voci di difficoltà che queste banche stavano incontrando nella gestione della liquidità. Anche se la situazione dei grandi debitori aveva superato il punto critico il mercato reagì con un'ondata di panico temendo la possibilità di una crisi. La Borsa di Londra fu colpita da una forte caduta delle quotazioni a seguito dell'annuncio del governo Boliviano di sospendere i pagamenti del servizio del debito fino a data imprecisata. Se la si confronta con la decisione del Messico dell'estate del 1982 l'impatto della decisione della Bolivia rappresentava, su basi strettamente quantitative, un fenomeno assai meno preoccupante in quan-

to quel paese non era compreso tra i primi dieci grandi debitori. Ma in quei giorni il mercato era avvolto in un clima di pre-crollo e gli scambi sembravano influenzati esclusivamente dalle affermazioni dei principali operatori.

La gravità della situazione era chiaramente percepita dalle autorità monetarie dei principali paesi che effettuarono numerose dichiarazioni tese a rassicurare il mercato sul loro fermo proposito di impedire che la posizione di difficoltà, di un numero di banche potesse influenzare negativamente l'intero sistema finanziario. Come nel 1982 queste operazioni di prestatore di ultima istanza riportarono la tranquillità nei mercati anche se, in questa occasione non ci furono, a differenza che nel 1982, importanti mutamenti nella politica monetaria degli USA.

Come nel caso dei debitori i creditori sono riusciti a superare la crisi attraverso l'aiuto di istituzioni (che hanno fornito il bene politico della creditworthiness). Ma come nel caso dei debitori non sono riusciti a superare i problemi di più lungo periodo. Le fonti di instabilità che minacciavano e continuano a minacciare il sistema finanziario internazionale non sono state eliminate. Ne sono una prova gli atteggiamenti seguiti dalle principali banche nei due anni successivi.

Nei mesi che sono seguiti alla grande paura del 1984 le banche americane incoraggiate dalle autorità monetarie si sono impegnate a rinforzarsi sia migliorando la loro posizione patrimoniale sia sviluppando nuovi strumenti finanziari. Uno di questi è il mercato secondario dei crediti nel quale le banche scambiano tra loro crediti vantati nei confronti dei paesi indebitati. La Tabella 8 fornisce alcuni prezzi del mercato secondario del debito latinoamericano; i prezzi in centesimi per dollaro nominale di debito danno un'idea abbastanza chiara del fatto che i mercati finanziari hanno già scontato che il debito è in buona parte inesigibile. Queste perdite sono state esplicitamente riconosciute dalle banche stesse quando nel maggio 1987 la Citicorp ha deciso di accantonare circa 3 miliardi di dollari di riserve a fronte di perdite sui crediti nei confronti dei paesi dell'America Latina. A seguito di questa decisione altre cinque banche hanno deciso (situazione al 17 giugno 1987) di accantonare riserve a fronte delle perdite sui debiti verso paesi sovrani. Anche le banche dunque riconoscono che la soluzione del problema del debito è ancora lontana e che comunque essa implica che i costi di un aggiustamento siano sopportati da tutte le parti in causa.

3. LO SME E LA POSIZIONE DELL'ITALIA

Lo SME e l'Europa

Lo SME è un sistema monetario di tipo piramidale. Al vertice della piramide si colloca il rapporto marco/dollaro e, quindi, il rapporto tra la politica economica degli USA e quella della Germania Federale. Quest'ultima rappresenta il canale di trasmissione degli impulsi che, dall'esterno, si propagano alle altre economie del sistema.

La struttura piramidale non è però sinonimo di staticità. Al contrario lo SME ha dimostrato, dal momento della sua nascita, una non indifferente capacità di trasformazione e di adattamento ai mutamenti dell'ambiente esterno. È proprio questa capacità di trasformazione che si deve ritenere uno dei

fattori alla base del sostanziale successo dello SME come area di integrazione monetaria.

Lo SME è nato in un periodo, la seconda metà degli anni settanta, in cui nella gran parte dei paesi industrializzati le autorità monetarie si muovevano verso la adozione di politiche basate sul controllo dei tassi di crescita della quantità di moneta ritenuti idonei ad affrontare un ambiente fortemente inflazionistico e instabile e in cui occorreva introdurre elementi di «disciplina» rispetto alla precedente politica di controllo dei tassi di interesse. Con lo SME l'elemento di disciplina delle politiche monetarie è stato assicurato da una combinazione di disciplina monetaria nel paese centro e di disciplina dei tassi di cambio nei paesi restanti che, a differenza del paese centro, assegnavano priorità all'equilibrio esterno. In questo contesto la Germania stabilisce la politica del sistema nei confronti del resto del mondo e, in particolare, nei confronti del dollaro.

Un'altra caratteristica degli accordi, è la *asimmetria* di comportamento del marco nei confronti del dollaro rispetto alle altre monete. La asimmetria comporta che fasi di forza del dollaro indeboliscono il marco in misura più che proporzionale rispetto alle altre monete rafforzando così la coesione del sistema, mentre il contrario avviene nelle fasi di debolezza della valuta americana. La asimmetria trova la sua spiegazione nella diversa posizione internazionale del marco rispetto alle altre monete dello SME, nel diverso grado di sviluppo dei mercati finanziari nazionali e, in particolare, nel diverso grado di liberalizzazione valutaria vigente nei paesi membri. Ci si può attendere che una delle conseguenze del processo di liberalizzazione valutaria in atto nel nostro come in altri paesi potrà essere quello di accrescere il grado di coesione basato sul meccanismo della piramide.

La capacità di mutamento dello SME si è manifestata quando è stato necessario disporre di capacità di reazione alle duplici tensioni, esterne ed interne, che hanno caratterizzato l'esperienza agli accordi. Tale capacità di adattamento si nota, ad esempio, nella evoluzione dei meccanismi di intervento e nel ruolo dei riallineamenti. Ma si nota anche nella efficacia dello SME nell'imporre mutamenti anche radicali alle politiche macroeconomiche perseguite da alcuni dei suoi paesi membri.

Significativo in questo senso si è rivelato il riallineamento del marzo 1983 — per molti versi uno «spartiacque» nella storia dello SME — a seguito del quale la Francia ha scelto di rimanere negli accordi di cambio, dopo avere ripetutamente minacciato di uscirne, ma anche di imprimere una svolta di 180 gradi alla propria politica macroeconomica. Dopo quell'episodio il ruolo dei riallineamenti come momento di contrattazione «indiretta» delle politiche macroeconomiche si è accresciuto. Sono inoltre mutati i criteri per i meccanismi di intervento in difesa delle parità dando maggiore spazio agli interventi inframarginali. Si è consolidata una politica nei confronti del dollaro, nella organizzazione e gestione di interventi coordinati sui mercati dei cambi (con la partecipazione anche di paesi estranei agli accordi) per contrastare l'instabilità del dollaro.

La accresciuta cooperazione nell'ambito dello SME non è il frutto di un processo indolore. Al contrario, si tratta del risultato di compromesso tra politiche economiche nazionali spesso tra loro divergenti, almeno *ex-ante*. Per

comprendere meglio questo processo occorre considerare gli obiettivi di politica economica e monetaria dei vari paesi in un'ottica di lungo periodo distinguendo, a scopo esemplificativo, tra paese centro, paesi «lealisti» (i membri del vecchio serpente) e paesi «indisciplinati» (Italia e Francia) rispetto alla politica tedesca.

Le politiche degli Stati membri dello SME

Gli obiettivi dichiarati della politica monetaria tedesca si possono riassumere nel controllo all'inflazione all'interno e nella minimizzazione delle oscillazioni del tasso di cambio reale e del disordine sui mercati valutari. Il perseguimento di questi obiettivi conduce alla politica della *Strong Currency Option* (SCO) nei confronti dei paesi europei. Tale scelta può essere interpretata come un processo di scambio di un bene pubblico — la stabilità monetaria — offerto dalla Germania ai paesi restanti che accettano di subordinare la propria politica monetaria a tale obiettivo. Il perseguimento della SCO si può considerare come l'equivalente esterno del perseguimento del rigore monetario all'interno.

La Germania può avanzare giustificazioni solide per una politica di lungo periodo. L'economia tedesca rimane essenzialmente un sistema a crescita *export-led* e dunque dipendente dall'andamento della domanda estera. È obiettivo dichiarato delle autorità monetarie tedesche l'ottenimento di una struttura della bilancia dei pagamenti «favorevole», che comporti un surplus di partite correnti a fronte di un deficit nei movimenti di capitale a lungo termine. Una tale struttura è inoltre congeniale al processo di crescente internazionalizzazione dell'industria e del sistema finanziario tedeschi, che cominciano a comportare deficit strutturali nei movimenti di capitali a lungo termine.

È convinzione delle autorità monetarie tedesche che un tale modello di sviluppo si sostiene mantenendo un ambiente favorevole agli operatori privati — essenzialmente a un apparato banca industria fortemente integrato e in cui prevale un modello di banca universale — piuttosto che intervenendo direttamente sui meccanismi di mercato. La capacità di controllo di tale meccanismo da parte della *Bundesbank* — che gode di un grado di autonomia dal governo centrale tra i più elevati — si è accresciuto in quanto, ormai da qualche anno, il *demand management* nell'ambito dell'economia tedesca è passato di fatto nelle mani delle autorità monetarie.

La *Strong Currency Option* rappresentata dallo SME si inserisce bene in una simile strategia. I paesi dello SME rappresentano oltre il 50% dei mercati di sbocco e di importazione dell'economia tedesca e questa nota supera il 75% se si includono altri paesi dell'area del marco come l'Austria e la Svizzera e un potenziale membro dello SME come la Gran Bretagna. Il governo monetario di questa area permette alla Germania un controllo, almeno parziale delle proprie ragioni di scambio. Queste considerazioni chiariscono anche perché *non* è nell'interesse tedesco *promuovere* una politica espansiva in Europa. O meglio un'espansione in Europa è nell'interesse tedesco ma solo nella misura in cui ciò non danneggia l'obiettivo della stabilità monetaria interna ed esterna e quello, ad esso complementare, di una «favorevole» struttura della bilancia dei pagamenti.

Paesi «lealisti» e «indisciplinati» si distinguono tra loro per il diverso gra-

do di accettabilità della *Strong Currency Option*. Questo è certamente più elevato per i primi, i quali oltre a presentare un grado di integrazione reale e finanziaria con il paese centro più elevato, hanno seguito una simile esperienza per un intervallo più lungo, che risale al periodo, del decennio passato, del «serpente». Per i secondi la SCO si presenta come un'opzione dalla desiderabilità diversa e per più ragioni. Tra queste si trovano: la diversa dimensione relativa, la diversa struttura industriale e finanziaria, il diverso tipo di struttura istituzionale e di regolamentazione e, infine, per quello che si può definire un maggior «bisogno di crescita» delle due economie «indisciplinate».

Una testimonianza indiretta di quest'ultimo punto può emergere dalla disamina del comportamento della politica monetaria nei paesi in questione. Gli studi su questo argomento suggeriscono che, se per la Germania la scelta principale è quello tra crescita e stabilità monetaria, per Francia e Italia la scelta principale è quello tra crescita ed equilibrio dei conti con l'estero. Ciò sembra confermato anche dall'andamento dei saldi correnti dei paesi in questione. Negli anni dello SME (ma anche in precedenza) Germania (e Olanda) hanno sistematicamente presentato attivi di parte corrente (e quindi per tali paesi l'equilibrio esterno non si è presentato come un vincolo alla crescita) mentre i restanti paesi hanno, sia pure con diversa intensità e frequenza, presentato deficit in conto corrente (e dunque il problema dell'equilibrio esterno si è presentato per questi paesi come ricorrente).

Questo punto ci permette una ulteriore considerazione. Se si considera lo SME dal punto di vista della distribuzione dei saldi commerciali esso si presenta assai diverso da un sistema come quello — ad esempio — di Bretton Woods, cioè un sistema sostanzialmente orientato alla crescita — perché espansiva era la politica del paese centro — che permetteva ai paesi satelliti di ottenere surplus correnti (anche se il parallelo tra gli Stati Uniti degli anni '60 e la Germania degli anni '80 non deve essere spinto troppo oltre).

Se lo si valuta dal punto di vista della capacità di accrescere la convergenza monetaria lo SME costituisce però un successo. La convergenza monetaria dei paesi membri si è certamente accresciuta dall'inizio degli accordi (Tabella 6). Ciò che più conta, però, è che tale convergenza si è verificata non verso un qualche valore medio ma verso il valore più basso, che è quello tedesco. La convergenza monetaria ha assunto un andamento deciso solo dopo il 1983, cioè dopo che le principali tensioni interne agli accordi sono state eliminate. Allo stesso tempo i paesi dello SME, sotto la spinta della politica monetaria tedesca, hanno potuto attuare, nel momento di maggiore crescita dei tassi di interesse negli USA, un — almeno parziale — sganciamento dei tassi di interesse da quelli USA. Tale sganciamento è stato assorbito dalla svalutazione delle monete dello SME nei confronti della valuta americana. Sembra quindi, almeno sotto questo aspetto, che lo SME è in grado di costituire una sia pur parziale difesa nei confronti della instabilità monetaria proveniente dall'esterno. In realtà tale capacità sembra essere disponibile nelle fasi di rivalutazione del dollaro, quando cioè la asimmetria accresce la coesione degli accordi. Un effetto diverso, asimmetrico, si deve constatare nei periodi di svalutazione del dollaro, come quello attuale.

Alcuni effetti dello SME

Dopo il 1983, inoltre, si è verificata una variazione della posizione competitiva — misurata dall'andamento dei tassi di cambio effettivi reali — che, almeno apparentemente, ha danneggiato Francia e Italia favorendo la competitività dell'economia tedesca (Tabella 7).

Una valutazione completa degli effetti della politica di «cambio forte» e in generale della rivalutazione del tasso di cambio reale sulla *performance* dell'economia italiana non può essere ancora pienamente approfondito data la brevità del periodo in cui tale politica è stata condotta. Alcuni primi studi suggeriscono però che l'industria italiana stia reagendo positivamente a tale politica nel senso che ha intrapreso politiche di ristrutturazione per migliorare la produttività globale del sistema.

Più in generale occorre porsi il problema del se e in che misura lo SME rappresenti un meccanismo di deflazione nei confronti delle economie che ne fanno parte. Si tratta di una domanda a cui è assai difficile rispondere. Una valutazione completa di questo aspetto richiederebbe infatti la considerazione dell'insieme delle relazioni macroeconomiche dei paesi dello SME. Possiamo però sostenere quanto segue. In assenza dello SME sarebbe assai più difficile poter perseguire una politica monetaria (tendenzialmente) restrittiva come quella portata avanti negli ultimi anni nel nostro paese. Lo SME, in altri termini, rappresenta un elemento di disciplina esterna efficace. Se si considera l'andamento di variabili come il tasso di crescita del reddito e quello degli investimenti (Tabella 9) si nota che questo segnala una crescita e una accumulazione per i paesi dello SME inferiore rispetto a quella registrata nel periodo precedente e ciò vale sia per i paesi «lealisti» che per quelli «indisciplinati». Il periodo di crescita e di accumulazione sostenuta registrata nel nostro come negli altri paesi negli ultimi tre anni segue un periodo di recessione e di accumulazione di capitale a tassi negativi ed è significativamente coincidente con il periodo di espansione dell'economia USA.

Ciò sembra suggerire che, se è difficile sostenere con certezza che lo SME rappresenti *di per sé* un elemento di repressione della crescita, non si può certo dire che rappresenti un meccanismo espansivo. Lo SME si può raffigurare come un'economia *export-led* la cui crescita dipende dalla crescita altrui, soprattutto nord-americana, per un dato andamento del rapporto di cambio nei confronti del dollaro. Questo atteggiamento «passivo» nei confronti della crescita, d'altra parte, sembra essere il prezzo da pagare per assicurare la stabilità monetaria attraverso il meccanismo della piramide.

I rapporti dello SME con il sistema internazionale

Questo comportamento dello SME come *area macroeconomica* oltre che area monetaria ripropone il problema del rapporto con il dollaro e in generale della politica economica verso l'esterno dell'area.

Per considerare questo aspetto è utile rifarsi all'ipotesi dei cicli valutari discussa in precedenza. Da questa ipotesi discendono alcune conseguenze rilevanti.

In primo luogo l'alternanza di fasi di ascesa e di discesa del rapporto marco/dollaro comporta la alternanza di periodi di stabilità e instabilità all'interno dello SME a causa della asimmetria di comportamento tra marco e altre

valute. In secondo luogo nelle fasi di indebolimento del dollaro diventa più costoso e difficile praticare una politica del cambio forte quale quella perseguita nel nostro paese, in quanto essa pone il sistema produttivo di fronte alla prospettiva di perdere competitività di prezzo nei confronti dell'area del dollaro (che ha acquistato importanza crescente in questi anni anche come area di sbocco); senza poter recuperare completamente competitività nei confronti dell'area del marco. In terzo luogo questa alternanza sottopone il sistema produttivo a stimoli e pressioni di direzione opposta e (probabilmente) asimmetrici le cui conseguenze meritano studi più approfonditi.

L'andamento ciclico del dollaro è al tempo stesso causa e conseguenza di una alternanza nella politica economica degli USA che, come discusso nei paragrafi precedenti, può accentuare anche sensibilmente l'instabilità dei tassi di cambio. Ma se alla ciclicità dei tassi di cambio è associata la alternanza tra fasi espansive e recessive dell'economia USA si hanno altre volte conseguenze per i paesi dello SME. La solidità dello SME come «regime monetario» sembra infatti associato alla sua scarsa propensione alla crescita in quanto generata dalla espansione della domanda interna. Ne segue che prospettive di crescita più sostenuta sono associate all'espansione dell'economia americana. Il profilo temporale di quest'ultima, a sua volta, è limitato dalla instabilità monetaria crescente che si accompagna a episodi espansionistici in un ambiente internazionale, quale quello attuale, contrassegnato a un tempo da elevata interdipendenza commerciale, ma soprattutto finanziaria, e da assenza di coordinamento sulle politiche macroeconomiche dei principali paesi. In un simile contesto un ragionevole atteggiamento è quello di operatori che non assumono i periodi di crescita stabile come fenomeni destinati a durare nel tempo.

Da questo punto di vista la dipendenza europea dalla domanda esterna mantiene le economie del continente nella trappola delle aspettative, ricordate in precedenza che sembra caratterizzare il modo di essere delle economie europee da oltre un decennio a questa parte.

Ove una effettiva cooperazione tra grandi aree fosse messa in atto i cicli valutari, e l'instabilità ad essi associata, potrebbero se non venire eliminati quantomeno essere attenuati allentando sia pure in parte il vincolo della trappola delle aspettative.

Le prospettive della cooperazione monetaria in Europa

È stata discussa in precedenza l'opinione secondo la quale la stabilità del sistema internazionale non può essere raggiunta in assenza di un paese in grado e disposto a fungere da stabilizzatore come nel caso del sistema di Bretton Woods.

Eppure è proprio l'esperienza dello SME che sembra suggerire che una cooperazione è possibile anche in assenza di un paese *egemone* (e che tale ruolo non possa essere ricoperto nell'ambito SME dalla Germania lo suggerisce la condotta non espansiva della politica economica tedesca). Nel corso dell'esperienza dello SME condizioni cooperative si sono in parte verificate e, soprattutto si sono verificate in senso dinamico, e hanno dato vita a un meccanismo economico-istituzionale con una notevole capacità di evoluzione al suo interno. Allo stato degli atti il grado di cooperazione all'interno degli

accordi si riassume nel «pacchetto negoziale» che fronteggia i paesi membri. Tale pacchetto prevede: che i paesi che ancora mantengono restrizioni ai movimenti di capitale — come Francia e Italia — le aboliscano; che i paesi che ancora mantengono la banda di oscillazione allargata — come l'Italia — la abbandonino; che la Gran Bretagna aderisca agli accordi di cambio; che la Germania riconosca lo status di valuta all'ECU. Come è noto alcune di queste condizioni si sono già realizzate.

Le vicende recenti dello SME sembrano suggerire che almeno alcune componenti di questo pacchetto saranno presto adottate e da questo si potrebbe dedurre un rafforzamento del meccanismo dello SME.

È, d'altra parte, la accresciuta instabilità monetaria che accresce la desiderabilità dello SME come meccanismo difensivo (e dunque della sua attuale configurazione basata sulla piramide). Da questo punto di vista una previsione prudente è che lo SME, nella misura in cui continuerà a rafforzarsi accentuerà i suoi aspetti di «area del marco». La stabilità di questo tipo di regime monetario potrà probabilmente essere messa in discussione solo nella misura in cui il regime macroeconomico che ad esso è sotteso entrerà in contrasto con il fabbisogno di crescita di alcuni dei paesi membri degli accordi. Ma una simile valutazione richiede di considerare accanto alla politica monetaria anche tutti gli altri strumenti che concorrono a determinare il tasso di crescita di un sistema economico.

Figura 1 - Deviazioni principali rispetto alle parità dollaro ottobre '67 (medie mensili)

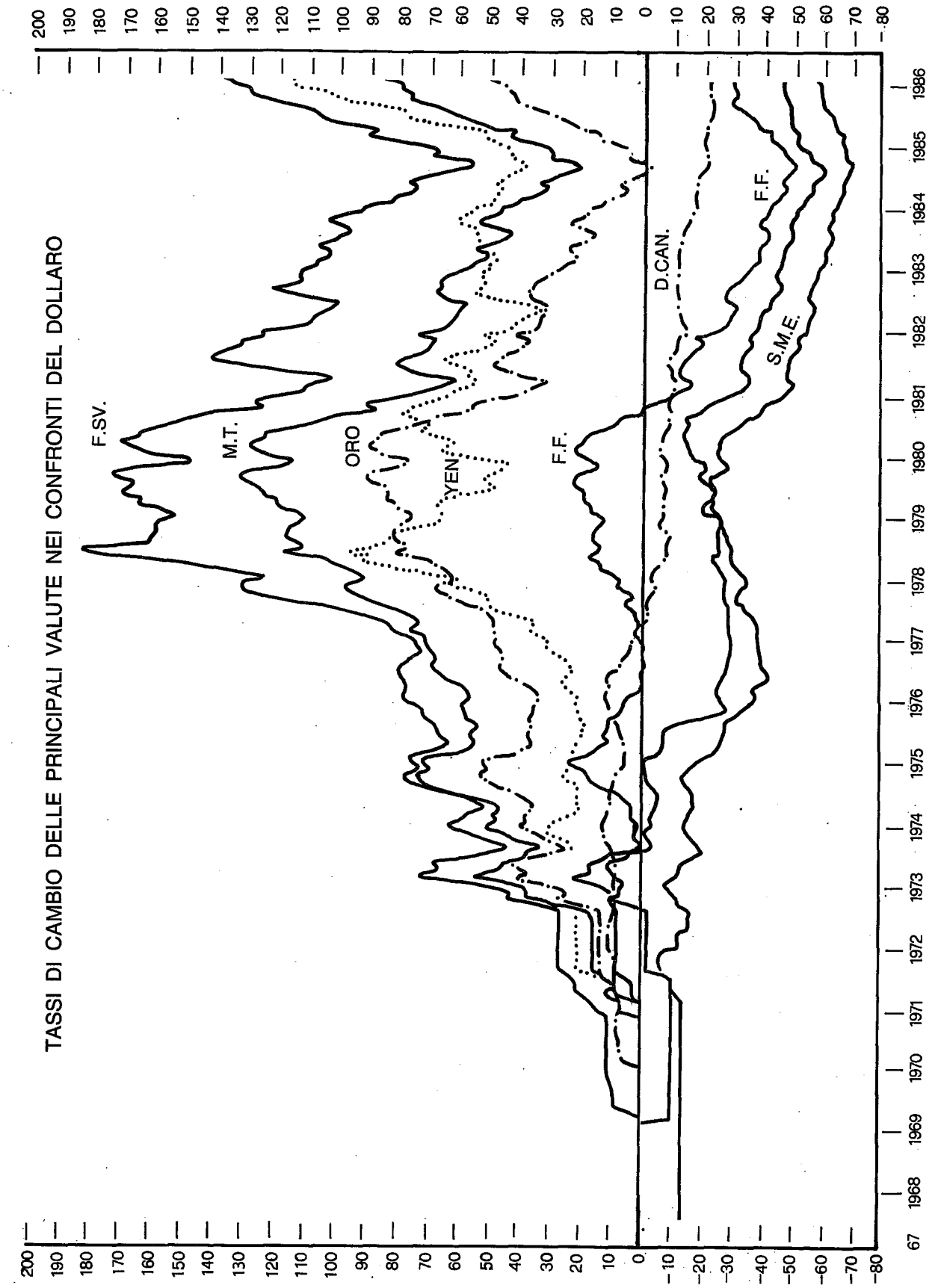
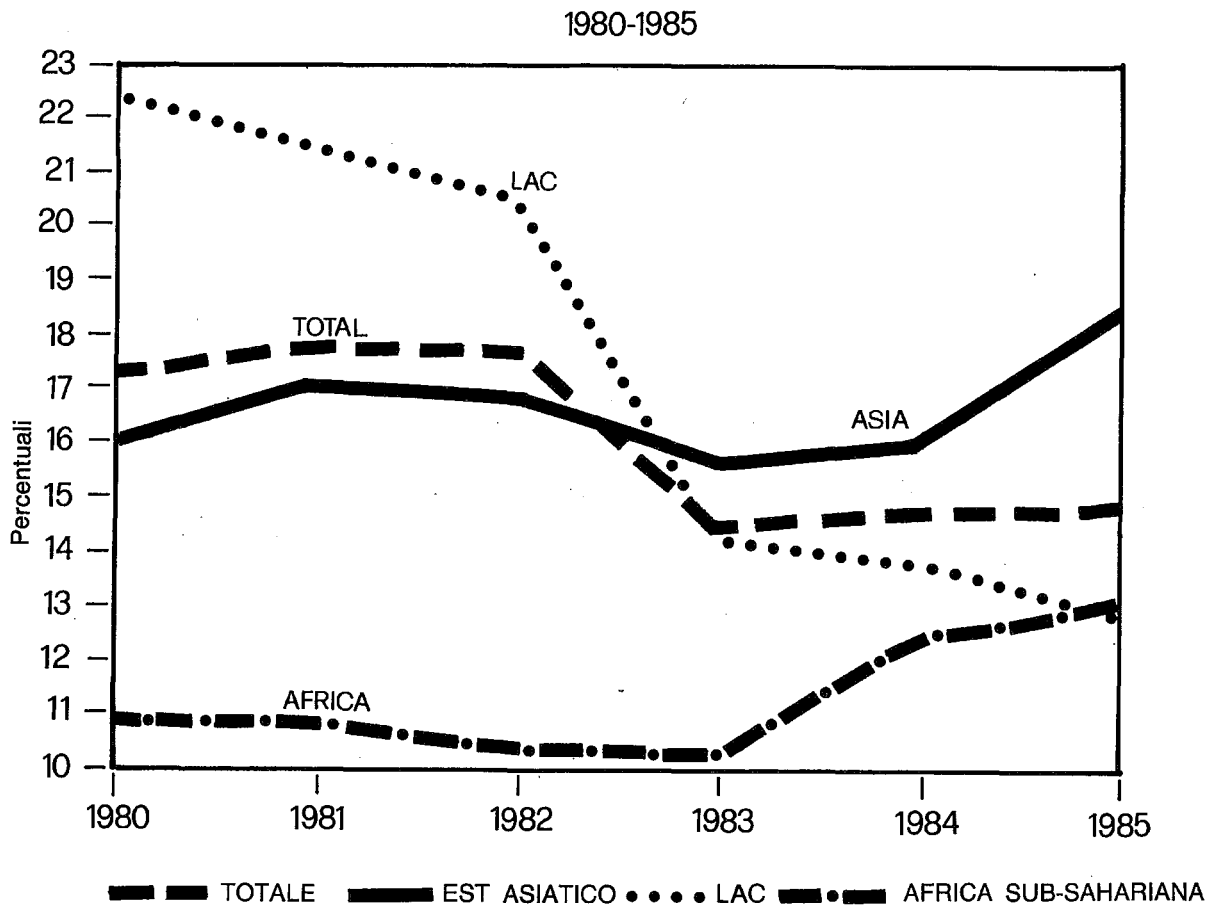


Figura 2 - Servizio del debito (in % del debito in essere)



Fonte: Banca Mondiale

Tabella 1 - La crescita del debito esterno (incrementi percentuali annui)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
PAESI SVILUPPATI																
Crescita del debito																
Debito totale	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	16,2	10,9	7,9	4,4	7,2
Lungo termine	..	16,6	17,6	20,1	23,9	19,0	20,6	23,2	25,4	18,0	20,1	14,9	11,7	14,3	6,9	8,5
Pubblico/garantito da enti governativi	..	17,4	17,5	22,5	23,6	20,7	23,1	25,3	27,3	18,5	20,7	12,0	13,0	16,2	8,1	12,3
Privato/non garantito	..	14,1	17,8	12,9	25,0	13,3	12,1	15,4	17,8	15,9	17,6	28,2	6,1	6,2	1,1	(10,5)
Breve termine	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	17,4	6,0	(18,3)	(7,8)	(1,7)
AMERICA LATINA E CARAIBI																
Crescita del debito																
Debito totale	..	..	..	..	..	..	..	..	23,6	21,5	23,4	21,8	12,3	7,0	5,0	3,1
Lungo termine	..	12,1	19,9	18,2	30,8	17,5	22,3	21,6	26,1	17,3	15,5	20,8	13,7	20,8	9,1	3,7
Pubblico/garantito da enti governativi	..	14,1	22,5	24,8	33,7	21,6	29,3	25,7	29,6	18,5	14,6	15,2	17,2	26,6	12,0	9,5
Privato/non garantito	..	9,5	16,2	8,5	25,8	10,2	8,2	11,6	16,9	13,6	18,3	37,6	4,9	4,3	(0,9)	(18,4)
Breve termine	..	..	..	..	..	..	..	..	18,1	38,2	50,5	24,5	7,3	(34,8)	(18,9)	(6,6)
ASIA DELL'EST E PACIFICO																
Crescita del debito																
Debito totale	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	18,6	17,9	11,1	7,0	10,8
Lungo termine	..	27,8	21,0	18,4	23,8	25,4	23,4	21,8	20,3	14,3	20,9	18,4	17,7	16,4	9,9	17,3
Pubblico/garantito da enti governativi	..	32,8	23,4	21,3	22,7	27,1	26,7	24,2	24,8	14,9	21,2	16,7	17,8	16,8	10,1	19,4
Privato/non garantito	..	17,8	15,6	11,6	26,8	21,1	14,5	14,7	6,0	12,1	20,0	25,1	23,7	9,3	9,4	9,6
Breve termine	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	12,4	21,0	(2,1)	(0,1)	(8,9)

Source: IBKD "World Debt Tables".

Tabella 2 - Tassi di crescita delle esportazioni e tassi di interesse 1973-82 (variazioni percentuali)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Libor + 1 percent	10,2	12,0	8,0	6,6	7,0	9,7	13,0	15,4	17,5	14,1
Export growth rates										
Non oil dev. count.	——	36,4	1,4	16,5	21,2	17,2	28,9	26,1	5,8	–3,8
Net oil importers	——	33,1	1,6	16,3	21,9	16,9	26,8	24,2	5,4	–3,8
Net oil exporters	——	57,3	0,1	18,9	18,8	18,0	40,4	35,4	7,8	–3,6
Brazil	56,1	33,2	6,1	13,5	19,7	7,2	24,2	29,3	15,7	–13,4
Mexico	26,8	31,6	–0,2	13,3	14,0	39,1	40,2	54,3	21,9	7,3
Argentina	61,6	25,8	–23,9	30,8	43,6	16,3	26,6	13,0	5,1	–15,7
Venezuela	54,4	126,8	–15,7	2,8	5,5	–0,8	50,2	36,4	10,1	–22,0
Chile	49,0	60,1	–21,7	31,7	8,1	13,8	59,0	32,2	–2,6	–3,8

Source: Cline (1983).

Tabella 3 - Rinegoziazioni multilaterali del debito 1974-82

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Argentina			C						
Bolivia							C	C	
Brazil									
Chile	P	P							
Costa Rica									
Ecuador									
Gabon					P				
Ghana	P								
Guyana						C			C
India	A	A	A	A					
Jamaica						C		C	
Liberia							P	P	C
Madagascar								P	P
Malawi									P C
Mexico									
Nicaragua							C	C	C
Pakistan	A							A	
Peru			C		P C		C		
Senegal								P	P C
Sudan						P		C	P
Togo						P	C	P	
Turkey					A	A C	A		C
Uganda								P	P
Zaire			P	P		P	C	P	

A = Aid Consortia Renesotiations; C = Commercial Banks Agreements; P = Paris Club Agreements.

Tabella 4 - Evoluzione e convergenza dei tassi d'interesse reali a lungo termine (1)

	1971-80	1980	1981	1982	1983	1984	Variazione 1980-84	Agosto 1985
B	1,3	5,2	5,7	4,3	3,8	5,3	+0,1	5,6
DK	4,4	5,7	6,8	9,4	7,0	7,3	+1,6	6,1
D	2,7	2,8	4,2	3,5	4,2	5,2	+2,4	4,2
NL	1,1	3,5	5,0	4,3	5,9	5,3	+1,8	4,9
F	1,0	0,1	2,6	3,6	4,5	5,3	+5,2	6,0
IRL	–0,7	–2,5	–2,4	–0,3	3,1	5,5	+8,0	5,7
I	–2,1	–4,3	0,9	3,8	2,9	3,7	+8,0	4,0
EL	–5,3	–6,2	–5,5	–4,6	–1,9	0,1	+6,3	–3,2
UK	–1,1	–3,5	2,6	3,7	5,9	5,5	+9,0	4,0
Media EUR	1,4	0,6	3,2	3,7	4,5	5,1	+4,5	4,7
USA	–0,5	–2,4	2,3	5,7	7,4	7,5	+9,9	6,8
Scarto mass./min.								
SME	6,5	10,0	9,2	9,7	4,1	3,6	–6,4	2,1
EUR	9,7	11,9	12,3	14,0	8,9	7,2	–4,7	9,3

(1) Depurati in base all'indice dei prezzi al consumo.

Fonte: Comunità Europea.

Tabella 5 - Modifiche dei tassi di cambio all'interno dello SME. Riallineamento dei tassi centrali, in % rispetto al gruppo delle monete le cui parità bilaterali non subiscono modifiche. Date dei riallineamenti.

	24 Settem. 1979	30 Novem. 1979	24 Marzo 1981	4 Ottobre 1981	22 Febbr. 1982	14 Giugno 1982
BFR/LFR	–	–	–	–	–8,5	–
DKR	–2,9	–4,8	–	–	–3	–
DM	+2	–	–	+5,5	–	+4,25
FF	–	–	–	–3	–	–5,75
IRL	–	–	–	–	–	–
LIT	–	–	–6	–3	–	–2,75
HFL	–	–	–	+5,5	–	+4,25

	21 Marzo 1983	20 Luglio 1985	6 Aprile 1986	2 Agosto 1982	11 Gennaio 1987
BFR/LFR	+1,5	+2	+1		+2
DKR	+2,5	+2	+1		–
DM	+5,5	+2	+3		+3
FF	–2,5	+2	–3		–
IRL	–3,5	+2	–	–9	–
LIT	–2,5	–6	–		–
HFL	+3,5	+2	+3		+3

Fonte: Comunità Europea.

Tabella 6 - Convergenza e decelerazione dei tassi di crescita della massa monetaria (medie annuali)

		1970/1960	1975/1970	1980/1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	Variazione 1981/1985
B	M2H	8,3	14,4	10,8	7,4	7,8	9,7	5,4	8,8	6,0	–1,8
DK	M2H	10,3	11,2	12,0	9,4	5,2	11,0	19,5	19,2	13,0	+7,8
D	M3	10,1	10,8	8,8	5,3	6,3	6,5	6,6	3,8	5,2	–1,1
EL	M3	17,7	20,8	22,9	19,8	30,4	32,9	21,7	25,8	29,8	–0,6
F	M2R	12,7	16,8	13,4	11,0	10,7	11,2	9,3	8,5	7,3	–3,4
IRL	M3	10,0	17,8	19,1	14,5	20,6	13,7	9,3	8,2	8,3	–12,3
I	M2	13,2	18,5	22,8	19,9	17,1	16,2	15,4	12,5	12,0	–5,1
NL	M2	9,1	14,0	8,8	8,0	4,3	7,4	9,5	6,9	8,3	+4,0
UK	LM3	5,3	17,0	11,7	15,2	16,9	11,5	10,9	9,7	11,4	–5,5
EUR		10,0	15,3	13,4	11,9	11,8	11,2	10,4	8,7	9,0	–2,8
Dispersione ponderata nell'ambito della CEE in relazione:											
— alla media		2,9	3,7	4,4	4,6	4,8	2,9	2,9	2,8	3,0	–1,8
— al valore più basso		5,0	6,3	7,4	6,6	7,6	4,7	5,0	5,0	3,8	–3,8
SME		11,3	14,7	13,6	10,8	10,1	10,5	9,9	8,1	7,9	–2,2
Dispersione ponderata nell'ambito dello SME in relazione:											
— alla media		1,9	3,4	4,5	4,4	3,8	3,2	3,1	3,0	2,3	–1,5
— al valore più basso		4,4	5,7	6,9	5,5	5,8	4,0	4,6	4,3	2,7	–3,1

Fonte: Comunità Europea.

Tabella 7 - Tassi di cambio reali sulla base dei costi unitari del lavoro (1) (medie annuali, 1970 = 100)

	1961/70	1971/76	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 (2)
					Soltanto nei confronti dei partner dello SME						
B	105,3	105,3	120,8	120,6	118,5	113,8	111,5	99,9	97,7	99,6	102,6
DK	98,6	101,4	105,4	104,6	102,6	96,4	96,7	94,4	93,5	93,5	95,8
D	90,9	105,9	101,4	101,8	100,0	96,1	92,3	94,3	93,5	92,0	90,8
F	115,3	95,0	93,7	93,4	95,3	100,4	103,0	99,8	96,5	96,9	99,1
IRL	105,4	90,1	75,3	76,7	85,9	93,9	96,8	101,4	99,5	98,9	102,0
I	103,1	89,2	81,9	81,5	82,9	87,8	95,2	99,6	109,7	114,9	113,8
NL	92,0	107,6	115,4	116,0	115,0	111,7	106,4	110,2	107,2	102,5	99,4
					Nei confronti dei 19 partner						
B	103,8	109,2	127,1	127,6	125,9	119,2	110,4	98,1	95,8	95,3	96,7
DK	94,9	108,0	114,4	115,6	114,4	104,9	97,0	94,0	93,5	90,3	90,6
D	90,9	109,1	107,5	108,6	108,3	103,8	92,8	92,7	91,8	87,6	85,2
F	111,6	99,1	100,0	100,1	102,6	106,3	100,7	95,9	92,6	90,0	90,1
IRL	99,1	99,3	88,8	91,3	100,3	103,6	97,9	101,4	100,0	96,4	97,3
I	100,7	94,7	88,7	88,9	91,1	95,4	94,7	96,5	104,7	105,6	103,0
NL	90,9	111,4	121,0	122,3	121,5	116,5	105,3	107,7	104,9	98,3	94,2
SME	96,2	109,2	112,2	113,9	116,1	113,7	98,5	95,4	94,6	89,1	86,3
GR	112,1	82,1	83,5	83,1	87,2	78,3	81,1	87,1	79,9	78,3	77,8
UK	108,0	93,0	82,0	84,6	95,6	116,9	119,2	111,1	103,0	100,0	102,2
EUR	100,4	104,9	102,2	105,2	113,1	120,3	105,0	99,2	95,2	88,5	86,3
USA	97,3	76,4	67,1	61,8	61,3	61,8	68,6	78,2	82,3	88,5	93,6

(1) Calcolati utilizzando doppie ponderazioni delle esportazioni valutate ogni anno fino al 1981.
(2) Previsioni economiche dei servizi della Commissione dell'ottobre 1985.

Fonte: Comunità Europea.

Tabella 8 - Tassi di crescita del PIL

	1971-80	1981	1982	1983	1984	1985
Belgio	3,1	–1,3	1,1	0,4	1,7	1,9
Danimarca	2,3	–0,9	3,0	2,0	3,9	2,3
Germania	2,8	0,1	–0,9	0,9	2,6	2,3
Francia	3,6	0,2	2,0	1,0	1,6	1,2
Irlanda	4,5	2,9	1,9	0,6	4,4	2,5
Italia	3,1	0,2	–0,4	–1,2	2,6	2,7
Lussemburgo	3,1	–1,8	–1,1	–2,4	3,2	1,7
Olanda	2,9	–0,7	–1,4	0,9	1,7	2,1
EUR 10	2,9	–0,2	0,5	1,0	2,2	2,3
USA	2,9	3,4	–3,0	2,9	7,1	2,3
Giappone	4,9	4,2	3,0	3,0	5,8	4,7

Fonte: Comunità Europea.

Tabella 9 - Investimenti fissi lordi. Tassi di variazione

	1971-80	1981	1982	1983	1984	1985
Belgio	2,2	–16,3	–0,9	–6,4	2,3	5,2
Danimarca	–0,7	–19,2	5,4	3,2	12,8	10,2
Germania	1,6	–4,2	–4,7	3,0	0,8	–1,2
Francia	2,9	–1,6	–0,6	–1,4	–2,3	–0,2
Irlanda	5,6	8,0	–6,2	–7,9	–1,8	2,5
Italia	1,1	0,6	–5,2	–5,3	4,1	4,9
Lussemburgo	2,8	–13,4	–2,1	–5,4	–1,3	0,0
Olanda	0,4	–10,4	–4,1	0,4	4,3	2,5
EUR 10	1,6	–4,6	–1,6	0,0	2,3	1,6
USA	2,4	1,1	–6,6	8,1	16,6	6,1
Giappone	4,1	3,6	1,8	0,2	5,7	5,1

Fonte: Comunità Europea.

Capitolo Secondo

COMMERCIO INTERNAZIONALE E CRESCITA ECONOMICA NEGLI ANNI '80

Nel corso dell'ultimo decennio si è verificata una netta flessione dei tassi di crescita del commercio mondiale, più che dimezzatisi rispetto ai valori registrati negli anni '60, mentre le ragioni di scambio e i saldi delle bilance commerciali dei maggiori paesi hanno registrato ampie e divergenti oscillazioni.

Sono mutate anche le posizioni competitive delle maggiori aree e paesi (Usa, Cee e Giappone) e vi è stato un rafforzamento dei paesi di nuova industrializzazione (Nic's) sul mercato mondiale. Le difficoltà di aggiustamento interno sperimentate da tutte le principali economie hanno alimentato altresì crescenti spinte protezionistiche. Un loro contenimento, che è soprattutto legato ad una maggiore stabilità del quadro macroeconomico internazionale, appare essenziale per una sostenuta ripresa degli scambi mondiali.

Sono questi i principali temi che verranno analizzati nel presente capitolo, che è articolato in quattro sezioni. Nella prima viene analizzato l'andamento degli scambi mondiali a partire dalla prima crisi petrolifera, con particolare attenzione al rapporto esistente tra evoluzione del commercio e della produzione mondiali. La sezione II è dedicata ad un esame della posizione competitiva internazionale delle tre maggiori aree, Usa, Giappone e Cee e ai loro rapporti bilaterali. Nella terza sezione vengono analizzate in particolare natura e dimensioni del declinio competitivo della Cee, cercando di individuarne i fattori determinanti. Infine nell'ultima sezione vengono delineate le principali caratteristiche del neo-protezionismo, le politiche commerciali dei maggior paesi e le prospettive di riforma del sistema commerciale internazionale.

1. L'EVOLUZIONE DEL COMMERCIO ESTERO: FATTORI DETERMINANTI E RAPPORTI TRA GRANDI AREE

Per un lungo periodo, dalla metà degli anni '50 ai primi anni '70, il commercio mondiale, specie di beni manufatti, è cresciuto a tassi molto elevati, che non hanno riscontro in passato, e ha rappresentato un fattore determinante della crescita post-bellica di tutti i maggiori paesi. L'interscambio ha mante-

nuto ritmi di incremento (7,8 e 8,9% in termini reali rispettivamente nei periodi '53-'63 e '63-'73, Tabella 1) costantemente superiori a quelli — anch'essi elevati — registrati dal reddito e dalla produzione mondiale nello stesso periodo (Tabella 1).

Si è formato così tra le dinamiche del commercio internazionale e della crescita economica una sorta di *circolo virtuoso*, che ha favorito aumenti consistenti del grado di apertura commerciale dei maggiori paesi (misurato dal rapporto tra import-export e prodotto interno lordo) e ha intensificato la loro interdipendenza commerciale e produttiva. I fattori all'origine di una fase di crescita così intensa e prolungata, sono certo numerosi ed eterogenei. Un ruolo preminente, tuttavia, va attribuito ai meccanismi di regolazione dei rapporti monetari e reali tra i maggiori paesi nei primi due decenni post-bellici (internationale regimes) (1), che hanno assicurato una compatibilità «ex ante» tra le politiche economiche nazionali, in favore di una crescita elevata dell'area industrializzata nel suo complesso (2).

Il sistema post-bellico di Bretton Woods, imperniato sulla indiscussa leadership americana e regolato dalla funzione di paese «residuale» svolta dagli Stati Uniti, ha in effetti garantito una crescita sostenuta e continua della domanda effettiva internazionale, favorendo così il dispiegarsi nelle singole economie nazionali di una interazione positiva tra sviluppo della produzione interna e crescita degli scambi commerciali (Biasco 1984, Guerrieri-Padoan 1984). Ne è derivato un rafforzamento degli impulsi di trasmissione alla crescita tra un paese e l'altro.

Il clima favorevole di crescita ha consentito di attuare, attraverso l'abbattimento graduale delle barriere commerciali tariffarie nell'ambito di vari negoziati commerciali multilaterali (GATT), un processo di liberalizzazione degli scambi che ha certamente contribuito, a sua volta, a rafforzare la rete di rapporti commerciali tra i maggiori paesi nel corso degli anni '60 (Blackhurst 1977).

In questa fase l'aumento degli scambi ha interessato per lo più l'area dei paesi industriali, che all'inizio degli anni '70 coprivano oltre il 70% delle esportazioni mondiali (Tabella 2) (3), mentre il ruolo dei paesi in via di sviluppo (PVS) e stato del tutto marginale e confinato in prevalenza alla fornitura di materie prime all'area dei PI (Bairoch 1975).

L'elevata crescita della produzione e del commercio internazionale ha influito, tuttavia, in maniera disomogenea sullo sviluppo industriale post-bellico dei maggiori paesi, determinando una redistribuzione assai ampia all'attività industriale e delle quote di mercato, a favore dei paesi europei e del Giappone, da un lato, e a detrimento soprattutto dell'economia americana, dall'altro (4).

Questo mutamento nei rapporti di forza all'interno del PI ha spinto gradualmente, nel corso degli anni '70 e ancor più nella prima metà degli anni '80, verso un nuovo assetto di tipo oligopolistico dei rapporti tra paesi, conferendo a più economie nazionali (Giappone, Germania, oltre agli Stati Uniti) il potere di influire sugli andamenti dei mercati internazionali e condizionarne la stabilità (Guerrieri-Padoan 1984). In analogia con il funzionamento di un mercato oligopolistico, la stabilità (crescita) del sistema può essere assicurata solo da un accordo tra i paesi leaders sulle «regole del gioco», che con-

senta una reciproca compatibilità tra le politiche economiche nazionali. Venendo a mancare una simile concertazione, tende a prevalere un clima di instabilità e conflittualità crescenti.

Ora, le difficoltà incontrate in questi anni nell'istituire questi nuovi meccanismi di regolazione internazionale, in sostituzione di quelli, ormai privi di efficacia, su cui si basava il precedente sistema di Bretton Woods — in particolare riguardo alle politiche di gestione della domanda interna e internazionale nonché alle politiche di aggiustamento delle bilance dei pagamenti (5) — hanno alimentato un conflitto di natura oligopolistica tra le maggiori economie, a partire dalla prima crisi petrolifera in poi (Guerrieri-Padoan 1986). Il commercio internazionale ha rappresentato un terreno privilegiato di questo confronto, registrando profonde modifiche, in termini sia di dinamica che di composizione.

1.2 Uno sguardo d'insieme al periodo che va dalla crisi petrolifera del '73 alla prima metà del decennio '80, consente di mettere in risalto, innanzi tutto, la netta flessione registrata dalla crescita (in volume) degli scambi internazionali rispetto ai due decenni precedenti, con un incremento medio (circa il 3%), pari a circa un terzo di quello del passato (Tabella 1). La più forte penalizzazione è stata subita dagli scambi di materie prime (non agricole), che sono addirittura diminuiti in termini assoluti, a causa soprattutto della netta riduzione del volume di importazioni petrolifere dei paesi consumatori, dopo gli aumenti di prezzo del '73 e del '79. Anche gli scambi di manufatti hanno accusato una sensibile diminuzione della loro dinamica di crescita (5,2%), più che dimezzatesi rispetto agli anni '60.

Questa netta flessione ha spinto molti autorevoli osservatori ad avanzare la tesi che il legame tra crescita della produzione e crescita degli scambi mondiali, alla base del «circolo virtuoso» degli anni '60, si fosse fortemente indebolito in quest'ultimo decennio, a causa del dilagante protezionismo non tariffario, oltreché della forte instabilità dei tassi di cambio (6).

In effetti l'elasticità del commercio rispetto al reddito mondiale, un indicatore che è utilizzato per esprimere l'intensità del legame sopraricordato, ha registrato una sensibile diminuzione sia negli anni '70 (1,15) che nella prima metà degli anni '80 (1,08), rispetto ai valori prevalenti nel decennio '60 (1,60) (Tabella 1).

Ma va subito messo in rilievo come ciò sia da imputare interamente al già ricordato forte declinio della crescita degli scambi al già ricordato forte declinio della crescita degli scambi di materie prime, e in primo luogo di quelli petroliferi. Se li escludiamo e consideriamo gli scambi di manufatti (7), l'elasticità del commercio rispetto al reddito mondiale registra nell'intero periodo 73-85 pressoché gli stessi valori degli anni '60 (1,96), e addirittura un sensibile aumento nella prima metà degli anni '80 (2,55). Allo stesso tempo le elasticità degli scambi rispetto alla produzione mondiale (totale e manifatturiera), che per molti aspetti consentono valutazioni comparate più significative (8), sono entrambe aumentate rispetto al decennio '60 (Tabella 1).

Va dunque riconosciuto che il commercio di manufatti, anche in questi anni di forti instabilità reali e monetarie, ha continuato a registrare incrementi superiori a quelli della produzione industriale, con scarti anche più

consistenti rispetto al passato, fornendo così impulsi positivi sia allo sviluppo interno dei maggiori paesi sia all'aumento del grado di interdipendenza commerciale tra le maggiori aree e all'interno di ciascuna di esse.

La minore dinamica di crescita degli scambi nell'ultimo quindicennio non può essere allora imputata ad una presunta minore capacità di attivazione degli stessi scambi da parte dell'attività produttiva, come sostengono le tesi sopraricordate. Le cause sono altre e vanno individuate nella netta riduzione della crescita reale della produzione e del reddito mondiali, che si è verificata sia nel decennio '70 che, più intensamente, nella prima metà degli anni '80. Alcune analisi condotte di recente, d'altra parte, hanno confermato l'influenza determinante che l'andamento del reddito e della produzione mondiali hanno esercitato in questi anni, al pari o ancor più che in passato, sulla dinamica di crescita degli scambi (9).

Per riassumere, l'insoddisfacente dinamica degli scambi va considerato un problema strettamente legato alla crescita inadeguata dell'economia mondiale in questi anni, senza che ciò significhi naturalmente negare l'influenza di altri fattori quali il crescente neo-protezionismo, su cui avremo modo di soffermarci più avanti (10).

1.3 Le tendenze di fondo del commercio mondiale, che abbiamo sopra ricordato, lasciano in ombra le forti oscillazioni cicliche che hanno organizzato in questi anni, a differenza del passato, le domande di importazioni dei vari paesi, con repentini cambi di scena, conseguenti a veri e propri sconvolgimenti della dinamica di crescita relativa delle diverse aree di mercato.

A questo riguardo è utile distinguere due fasi all'interno del periodo che va dalla prima crisi petrolifera alla metà degli anni '80, che hanno avuto caratteristiche e connotati profondamente diversi.

La prima copre gli anni '70, fino alla svolta verificatasi nella politica economica degli Stati Uniti all'inizio del decennio in corso. Il netto rallentamento della crescita del commercio internazionale in questa prima fase può essere spiegato in larga parte dalla forte contrazione dei tassi di crescita (reale) della produzione e delle importazioni dei paesi industrializzati, con riduzioni rispettivamente del 44% e del 60% rispetto agli anni '60 (Tabella 4). A tali flessioni, hanno contribuito in misura determinante le politiche economiche adottate dai maggiori paesi per fronteggiare gli shocks esterni (aumento dei prezzi del petrolio e conseguente mutamento delle ragioni di scambio) ed interni (inflazione) di quel periodo, in quanto caratterizzate da un vigoroso rilancio delle strategie neomercantilistiche (Guerrieri-Padoan 1986).

L'impostazione e il mix delle politiche, di fatto utilizzate, sono risultate certamente diverse da paese a paese, a seconda della struttura economica e del potere di penetrazione internazionale di ognuno di essi (Guerrieri 1983), ma le ha accomunate l'obiettivo di riversare all'esterno, attraverso l'aumento delle esportazioni nette, l'onere di alimentare e sostenere l'attività interna. Lo sbocco inevitabile di tali politiche, data la loro manifesta incompatibilità «ex ante» a livello di sistema, è stato quello di provocare un netto rallentamento della domanda e quindi della produzione interna per l'insieme dell'area industrializzata (Stewart 1984).

Tutto ciò non ha impedito che gli scambi commerciali (in particolare di

manufatti) abbiano continuato a svolgere per i paesi industrializzati, come si è visto, una funzione di stimolo decisivo alla crescita dei PI, addirittura superiore a quella degli anni '60. Un contributo determinante al riguardo è venuto dal nuovo ruolo che i paesi petroliferi e i paesi di nuova industrializzazione hanno svolto in questa fase nell'ambito del commercio mondiale. Scomponendo l'evoluzione degli scambi per grandi aree (Tabella 4) si può mettere in luce, in primo luogo, il sostegno determinante fornito alla crescita della domanda e degli scambi mondiali dalle importazioni dei paesi petroliferi, che sono aumentate nella seconda metà degli anni '70 ad un tasso reale annuo elevatissimo (pari al 18,6%), al di là di ogni aspettativa, anche la più ottimistica. Altrettanto rilevante è stato l'apporto dei PVS non petroliferi.

In particolare, all'interno di questo gruppo è emerso un ristretto numero di paesi (NIC'S) — tra questi i più rappresentativi sono i paesi del Sud-Est Asiatico — che hanno registrato nel decennio '70, mediante strategie di crescita imperniate sulle esportazioni di manufatti (export led growth), ritmi di incremento molto elevati tanto degli scambi che della produzione interna. I PVS non petroliferi hanno così visto crescere le loro esportazioni a ritmi sostenuti (5,2%), leggermente inferiori a quelli del decennio precedente, ma comunque superiori, a differenza del passato, a quelli degli scambi totali).

La crescita industriale delle nuove aree ha favorito in questi anni forti incrementi anche delle importazioni di questi paesi, incentrate in particolare sui beni manufatti provenienti dai PI. Gli acquisti dall'estero dei PVS non petroliferi sono infatti cresciuti, a differenza di quanto avvenuto negli anni '60, ad un tasso (5,5%) superiore a quello sia del totale degli scambi (4,7%) che delle importazioni dei PI (3,8%) (Tabella 4). Anche in virtù del massiccio afflusso di crediti internazionali i PVS non oil hanno potuto incrementare costantemente le loro importazioni dai PI nella seconda metà degli anni '70, assicurando una parziale compensazione al netto rallentamento degli scambi derivante dal ristagno della domanda e dei mercati interni dell'area industriale. I nuovi mercati, costituiti oltreché dai paesi di nuova industrializzazione anche dai paesi produttori di petrolio, hanno dunque offerto in questa fase un sostegno determinante alla produzione e alle esportazioni dei maggiori paesi industriali.

1.4 L'esplodere della seconda crisi petrolifera, le conseguenti politiche restrittive adottate dai paesi industriali e soprattutto la svolta della politica economica americana all'inizio degli anni '80, seguita quest'ultima dall'eccezionale rialzo dei tassi di interesse e dal forte apprezzamento del dollaro, hanno segnato la fine di questa prima fase e ne hanno aperto un'altra, tuttora in corso, che ha portato a nuovi profondi mutamenti del quadro economico internazionale.

Il sistema internazionale è tornato ad essere dominato dai conflitti e dagli squilibri all'interno dell'area dei maggiori paesi, mentre una forte penalizzazione ha subito il processo di crescita e di integrazione internazionale dei paesi emergenti. In questa seconda fase l'incremento del commercio mondiale ha registrato una ulteriore riduzione (2,1%), attribuibile tuttavia per intero alla secca diminuzione (—4,1%) del volume degli scambi di materie prime, e soprattutto di petrolio. Il commercio di manufatti ha mantenuto infatti

una dinamica di crescita (5,0%) pressoché in linea con quella della seconda metà degli anni '70, nonostante l'ulteriore declino del tasso di crescita del reddito e della produzione manifatturiera mondiale nella prima metà degli anni '80.

L'elasticità del commercio di manufatti rispetto alla produzione mondiale è ulteriormente aumentata, rispetto sia agli anni '60 che agli anni '70, a riprova del perdurante ruolo di sostegno e di propulsione alla crescita economica esercitato dagli scambi. Anche in questo caso l'evoluzione certo non esaltante degli scambi può essere spiegata in larga parte dal rallentamento della produzione mondiale e delle importazioni da essa derivanti. Un rallentamento che ha interessato in questo caso, a differenza degli anni '70, tutte le principali aree economiche.

Nel caso dei paesi più industrializzati, la domanda di importazioni ha registrato nell'80-85 un incremento annuo (2,6%) inferiore a quello degli anni '70. Dietro questo incremento medio si nascondono tuttavia forti variazioni cicliche nell'andamento delle importazioni totali dei PI e marcate differenze nelle performances dei singoli paesi. Così dall'80 all'82 le importazioni dei PI sono di fatto diminuite in termini assoluti, in seguito alla fase di recessione, la più lunga del dopoguerra, che ha investito tutta l'area dei PI dopo il secondo shock petrolifero. Allo stesso tempo la forte crescita delle importazioni di manufatti dall'83 all'85 si è concentrata in larga parte negli Stati Uniti (circa il 50%), a causa sia della più elevata crescita della domanda interna (17,6% in termini reali nel triennio 83-85) e del PNL (13,2%) americani rispetto agli altri paesi industriali (rispettivamente 7,1% e 9,1% per la domanda interna e il PNL), che della vertiginosa rivalutazione del dollaro (dall'81 fino alla metà dell'85). Per contro, le importazioni del Giappone sono cresciute solo marginalmente, e le importazioni dell'Europa hanno registrato incrementi altrettanto modesti, dato il prevalere di un basso profilo della domanda interna nei paesi europei per tutta la prima metà degli anni '80.

Andamenti così divaricati hanno prodotto, a partire dal 1983, profondi squilibri delle bilance correnti dei maggiori paesi, con il forte deficit americano e gli insostenibili avanzi del Giappone e della Germania, l'intensità relativa di questi ultimi avendo ormai raggiunto alla metà dell'80 il livello degli attivi registrati dai paesi dell'OPEC dopo il primo e il secondo shock petrolifero. Allo stesso tempo, mutamenti profondi hanno subito rispetto agli anni '70 anche le performances commerciali dei paesi in via di sviluppo. I PVS esportatori di petrolio, innanzi tutto, in seguito al crollo dei prezzi del greggio, hanno visto drasticamente ridursi in valore e in volume (—9,1%) le loro esportazioni, con ripercussioni fortemente negative sulla loro attività produttiva interna e capacità di importare (Tabella 4) (11).

Anche i PVS non petroliferi, con l'aggravarsi del loro indebitamento e la sensibile riduzione dei prezzi delle materie prime (circa il 26% tra il 1981 ed il 1985), sono stati costretti ad adottare politiche di aggiustamento, per lo più incentrate su drastici tagli dell'attività produttiva interna e quindi delle importazioni, soprattutto di beni di investimento forniti dai PI.

Gli acquisti dall'estero dei PVS non petroliferi hanno visto dimezzarsi il ritmo della loro crescita (2,1%), rispetto a quello della seconda metà degli anni '70, ed anche la quota dei PVS sulle importazioni mondiali di manufatti

ha subito una secca flessione, dal 29% del 1981 al 22% del 1985 (Tabella 3). È venuta meno così quella funzione di assorbimento e di sostegno agli scambi che i Pvs non petroliferi avevano svolto negli anni '70. Per converso, questi stessi paesi, spinti dalla necessità di finanziare ad un tempo il crescente servizio del debito e i deficits delle bilance dei pagamenti, hanno incrementato le loro esportazioni verso l'area industrializzata (nell'81-85 6,4% di incremento medio annuo) (12), con un aumento relativo della quota di manufatti esportati verso i Pi (65% del totale). Un fatto quest'ultimo che ha certamente complicato e reso più difficile il processo di aggiustamento in corso in tutti i maggiori paesi industriali.

In definitiva, il venir meno negli ultimi anni di contributo positivo alla crescita del commercio mondiale da parte delle importazioni dei Pvs, petroliferi e non, ha reso l'evoluzione degli scambi sempre più dipendente dall'andamento della produzione e delle importazioni dei paesi industriali. Lo prova il fatto che l'affievolirsi dell'attuale fase di ripresa dell'area industriale, in seguito al rallentamento dell'espansione americana e alla perdurante modesta crescita interna dell'Europa e del Giappone, ha determinato, negli ultimi due anni, un nuovo declino della dinamica di crescita del commercio mondiale. In particolare gli scambi di manufatti hanno registrato incrementi tra i più bassi degli ultimi due decenni.

D'altro canto, le prospettive future degli scambi mondiali, si presentano fortemente condizionate dall'andamento del quadro macroeconomico internazionale, se si tiene conto del legame che unisce la crescita degli scambi a quella della produzione mondiale, rafforzatosi ulteriormente nell'ultimo decennio. È dalla soluzione in definitiva che verrà data agli squilibri reali oggi presenti nelle relazioni macroeconomiche tra le grandi aree e soprattutto tra i maggiori paesi dell'area industriale che dipenderà, più che da ogni altro fattore, il corso futuro del commercio mondiale.

2. LE POSIZIONI DI CEE, STATI UNITI E GIAPPONE NEL COMMERCIO MONDIALE: EVOLUZIONI E TENDENZE

Ai mutamenti della dinamica e composizione degli scambi mondiali, verificatisi a partire dalla prima crisi petrolifera, si sono unite variazioni altrettanto rilevanti dei rapporti tra e all'interno delle principali aree geo-economiche.

In primo luogo, se guardiamo al totale delle esportazioni mondiali, si può rilevare come i paesi industriali abbiano conservato una posizione dominante nel commercio mondiale, con una quota pari al 66,3% nel 1985 (Tabella 2). Il peso dei Pi aveva tuttavia subito una sensibile diminuzione dopo il primo e il secondo shock petrolifero, passando dal 70,9 per cento del 1973 al 62,9 per cento del 1981 (Tabella 2). Ma nella prima metà degli anni '80, in seguito alle gravi difficoltà economiche dei paesi in via di sviluppo (petroliferi e non), gli scambi sono tornati a concentrarsi nell'area dei paesi industriali, che hanno così potuto recuperare parte delle posizioni perdute, accusando una perdita complessiva di 4,6 punti percentuali del mercato mondiale nell'intero periodo che va dal 1973 al 1985. Negli scambi manifatturieri, che coprono più del 65% degli scambi totali, il peso dei Pi è ancora più elevato: nel 1985 era

pari ad oltre il 78% del commercio mondiale, con una leggera diminuzione, pari a 4,3 punti percentuali, dal 1973 ad oggi (Tabella 3).

Di riflesso, il peso dei Pvs, petroliferi e non, sul totale degli scambi ha registrato sia forti oscillazioni, con sensibili incrementi fino al 1981 (dal 19,2% del 1973 al 27,7%) e poi una secca flessione nella prima metà degli anni '80 (22,9%), infine un lieve incremento netto (3,7 punti percentuali tra il 1973 e il 1985). Da un lato, le oscillazioni sopraricordate si possono spiegare per intero con le alterne vicende della quota dei paesi OPEC, che in seguito al crollo dei prezzi del petrolio nel 1985 è tornata su livelli di poco superiori al 1973, dopo essere più che raddoppiata all'inizio degli '80. Dall'altro, l'incremento del peso dei Pvs negli scambi complessivi è imputabile alla costante ascesa della loro quota nel commercio mondiale di manufatti, che è passata dal 6,9% del 1973 al 12,4% del 1985.

Le esportazioni di manufatti sono in effetti divenute una voce sempre più importante degli scambi totali dei Pvs (di cui oggi rappresentano più del 33%, rispetto al 21% del 1973) a conferma della crescita industriale avvenuta in quest'ultimo decennio nell'area in via di sviluppo. Il processo di industrializzazione, tuttavia, non ha interessato l'intero gruppo dei Pvs, ma solo un numero assai ristretto di paesi. Gli stessi incrementi registrati nel commercio mondiale di manufatti dai Pvs non petroliferi sono dovuti, pressoché interamente, all'aumento delle quote di mercato di quattro paesi del Sud Est asiatico (Taiwan, Corea del Sud, Hong Kong e Singapore), più che raddoppiatesi dal 1973 al 1985 (dal 3,8% all'8,4%). Le altre aree in via di sviluppo, per converso, hanno perso o nel migliore dei casi mantenuto le posizioni detenute in passato (13).

Ma i mutamenti più rilevanti si sono avuti all'interno dell'area dei PI, nelle posizioni relative dei maggiori paesi, in ragione delle risposte differenziate che sono state fornite da ciascuno di essi alle nuove realtà del commercio mondiale. A questo riguardo, va ricordato innanzi tutto come sia cambiata profondamente in questi anni la distribuzione internazionale dei vantaggi comparati, anche e soprattutto in seguito alle nuove opportunità tecnologiche che si sono rese disponibili (Johns 1985). L'innovazione dei prodotti e dei processi produttivi ha subito una forte accelerazione e si è estesa ad una vasta gamma di settori, con una diffusione in senso «orizzontale» (interindustriale) del progresso tecnico e con un rafforzamento delle interdipendenze tecnologiche, tra e all'interno dei singoli sistemi produttivi nazionali (Chesnais 1986).

La nuova configurazione della concorrenza internazionale, in seguito sia a queste nuove opportunità offerte dall'innovazione tecnologica (14), sia allo sviluppo di nuove basi di esportazione, soprattutto nell'area del Sud-est asiatico (15), ha imposto a tutte le maggiori economie aggiustamenti interni di grande entità e un continuo rinnovamento della loro collocazione internazionale. A questo riguardo, le risposte dei maggiori paesi — Stati Uniti, Giappone e CEE — hanno avuto caratteristiche diverse e soprattutto un diverso grado di successo. Al fine di analizzarli, abbiamo utilizzato, qui di seguito, una serie di indicatori degli andamenti degli scambi commerciali delle tre maggiori aree. Nessuno di essi, se preso isolatamente, è in grado di offrire sufficienti elementi per formulare giudizi univoci sulle performances dei singoli

paesi; ma da una loro valutazione d'insieme è possibile ricavare indicazioni, in qualche modo più affidabili, sui comportamenti e sulle tendenze in atto in tali paesi.

2.2 Tra le maggiori aree, il Giappone, dalla seconda metà degli anni '70 e ancor più in questa prima parte degli anni '80, ha indubbiamente conseguito i migliori risultati sul piano del commercio internazionale. Le quote di mercato del Giappone, calcolate rispetto alle esportazioni totali dei paesi industriali, sono aumentate fortemente a partire dall'inizio degli anni '70, con un incremento complessivo negli ultimi quindici anni pari ad oltre il 60%, realizzato per lo più nel corso della prima metà degli anni '80 (Tabella 5).

Negli scambi di manufatti (Tabella 6), le quote di mercato delle esportazioni giapponesi hanno registrato aumenti ancora più spettacolari. Se nel 1970 il Giappone occupava il terzo posto nella graduatoria dei paesi maggiori esportatori di manufatti, con una quota di mercato (10,7) sensibilmente inferiore a quella degli Stati Uniti (17,3) e della Germania Federale (18,1), nel 1984-85 è divenuto il primo esportatore di manufatti, avendo incrementato di oltre 2/3 la propria quota (17,9). L'aumento delle esportazioni giapponesi si è distribuito pressoché su tutte le maggiori aree economiche, ma ha assunto particolare consistenza sui mercati dell'area industrializzata (Tabella 9), spiazzando le esportazioni degli altri maggiori paesi industriali, in primo luogo degli Stati Uniti e dei paesi europei.

Ancora più rilevante è stata la performance giapponese sul fronte della bilancia commerciale. Il Giappone ha registrato surplus molto elevati e crescenti in questi anni, compensando il forte e perdurante fabbisogno di importazioni di materie prime, specie di petrolio, attraverso avanzi negli scambi di manufatti, che dal 1973 ad oggi, si sono più che quintuplicati, superando negli ultimi due anni i 130 miliardi di dollari (Tabella 9).

Negli scambi di manufatti il Giappone è l'unico paese a registrare scambi attivi con tutte le altre aree economiche, sviluppate e non, anche se il forte incremento del surplus manifatturiero di questi ultimi tre anni è imputabile in larga parte all'aumento dell'avanzo commerciale verso gli Stati Uniti (Tabella 10). I risultati davvero notevoli conseguiti dal Giappone in tema di quote di mercato e di saldi commerciali sono il riflesso di performances, a livello aggregato, che si discostano sensibilmente da quelle degli altri paesi industriali (Tabella 11).

Nella seconda metà degli anni '70 e ancor più in questa prima parte degli anni '80 le esportazioni in volume del Giappone sono cresciute ad un tasso assai superiore a quello medio delle esportazioni del PI. L'elasticità rispetto al PIL delle esportazioni giapponesi ha così registrato valori elevati e sensibilmente superiori, soprattutto nell'ultimo periodo, alla media dei PI.

Spiegare questo rafforzamento nel tempo della capacità di penetrazione sui mercati internazionali delle produzioni giapponesi è un compito assai arduo e complesso, che non possiamo affrontare in questa sede. Va comunque rilevato come i fattori tradizionali, connessi con la competitività di prezzo, appaiono aver offerto, alla sostenuta crescita delle esportazioni giapponesi, un contributo che è stato certamente positivo, ma relativamente marginale

e limitato a fasi relativamente circoscritte nel tempo (Mistral 1983). Più rilevante è il ruolo che hanno svolto fattori di competitività di carattere strutturale, per lo più legati alle profonde trasformazioni registrate in questi anni dal modello di specializzazione dell'industria giapponese, che più e meglio di altri paesi ha saputo adattarsi alla mutata dinamica e composizione merceologica della domanda mondiale (Oshima 1987).

È sufficiente guardare ai comparti manifatturieri in cui il Giappone ha realizzato i maggiori guadagni, in termini di quote di mercato ed incrementi del surplus commerciale (Tabella 9), e che comprendono un largo numero di industrie ad alto contenuto tecnologico e a più forte crescita della domanda, per avere conferma dei positivi mutamenti avvenuti nella struttura produttiva giapponese.

Ma la dinamica delle esportazioni, per quanto notevole non è sufficiente, di per sé, a spiegare i crescenti surplus manifatturieri del Giappone, che hanno assunto dimensioni davvero impressionanti, se confrontati con i risultati degli altri maggiori paesi (16). Altrettanto determinante è stato il ristagno pressoché generale delle importazioni del Giappone nel periodo qui considerato. Sia in termini di tassi di crescita che di elasticità rispetto al PIL, le importazioni del Giappone, specie in questa prima parte degli anni '80, presentano andamenti che si differenziano in modo netto da quelli degli altri maggiori paesi industriali (Tabella 11) e segnalano una chiusura di fatto ai prodotti esteri del mercato interno giapponese. Sta in ciò la vera anomalia del «caso Giappone», che non può essere certo imputata solo alla scarsa competitività delle produzioni degli altri paesi.

Se in alcuni casi tale tesi corrisponde a verità (17), in molti altri il basso grado di apertura alle importazioni dell'economia giapponese è il risultato sia di peculiarità strutturali dello sviluppo interno, sia e soprattutto di politiche di protezione non tariffaria abilmente perseguite in questi anni (Cohen-Zysman 1983). Per rimuovere tali barriere strutturali non sono sufficienti mutamenti anche ampi del cambio reale, quali la recente forte rivalutazione dello Yen, anche se si penalizzano, come sta avvenendo, le esportazioni. In realtà, sono necessarie modifiche profonde della politica economica e più in generale del modello di sviluppo interno giapponese. Una serie di modifiche che il Giappone, almeno finora, è riuscito ad evitare.

2.3 Al netto rafforzamento dell'economia giapponese si può contrapporre il relativo arretramento che, nello stesso periodo, ha registrato la posizione degli Stati Uniti nel commercio mondiale. Sono un po' tutti gli indicatori a segnalare questo indebolimento.

La quota di mercato degli Stati Uniti, misurata rispetto alle esportazioni totali degli altri paesi industriali, dal 1970 al 1986 ha registrato una diminuzione di circa il 25%, per lo più concentrata nella prima metà degli anni '80 (Tabella 5). Una perdita ancora più significativa è quella delle esportazioni di manufatti. Dopo aver recuperato all'inizio degli anni '80 parte del terreno perduto in passato, soprattutto in virtù del sensibile deprezzamento del dollaro, verificatosi tra il 1977 e il 1980, le esportazioni degli Stati Uniti hanno accusato un secco arretramento — soprattutto in termini di quote di mercato misurate a prezzi costanti (Tabella 7) — nella prima metà degli anni

'80, in parallelo alla fase di ascesa del dollaro. Nel 1985 la quota di mercato dei manufatti statunitensi (misurata a prezzi costanti) era precipitata al 10,6%, dal 14,4% del 1970, mentre quella giapponese era salita al 16,1% e quella tedesca si era mantenuta su livelli superiori al 19%.

L'andamento della bilancia dei pagamenti offre ulteriori conferme, per certi versi anche più significative, della negativa performance commerciale degli Stati Uniti. Il saldo commerciale, che era stato positivo dalla fine del secolo scorso al 1970, ha registrato prevalentemente dei deficits nel corso degli anni '70 fino a toccare gli storici records negativi degli anni '80, interamente dovuti ai passivi elevatissimi degli scambi di manufatti. Dopo il 1973 gli Stati Uniti, a differenza degli altri maggiori paesi, non sono stati in grado di compensare i crescenti deficits energetici, peraltro mitigati dal surplus agricolo e da relativi modesti disavanzi degli scambi di materie prime, con adeguati surplus commerciali nei prodotti manufatti.

Nonostante il deprezzamento del dollaro dalla seconda metà degli anni '70, il saldo manifatturiero è migliorato solo marginalmente, mentre a partire dal 1981 la rivalutazione del dollaro ha fatto esplodere il deficit manifatturiero fino ai 160 miliardi di dollari del 1986 (Tabella 9). Il passivo commerciale americano è aumentato in pratica nei confronti di tutti i principali gruppi di paesi partner (Tabella 10).

Mutamenti rilevanti si sono verificati in questo periodo anche nella composizione geografica delle importazioni di manufatti degli Stati Uniti. Se nel 1960 l'Europa copriva circa il 50% degli acquisti di manufatti dall'estero degli Stati Uniti, nel 1985 tale quota era scesa a meno del 30%. Questa secca riduzione era quasi per intero compensata dall'aumento della quota dei paesi asiatici delle importazioni di manufatti USA. La quota del Giappone è così aumentata dal 16% del 1969 al 28% del 1985 e i paesi del Sud-est asiatico, in particolare Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan, hanno incrementato la loro quota dal 3% delle importazioni USA di manufatti nel 1960 al 15% del 1985. Questi dati mettono chiaramente in luce come i paesi asiatici, e il Giappone in particolare, siano ormai diventati partners commerciali privilegiati e temibili concorrenti degli Stati Uniti. Allo stesso tempo ciò conferma come il baricentro del commercio mondiale si stia spostando sempre di più verso l'area del Pacifico, a danno dell'area atlantica, che aveva viceversa costituito il perno dell'espansione degli scambi negli anni '60 (Linder 1985).

Se guardiamo ora agli andamenti aggregati dei flussi commerciali, gli Stati Uniti registrano tendenze di fondo, soprattutto dalla fine degli anni '70, che appaiono simmetricamente opposte a quelle emerse nel caso del Giappone e che giustificano i deludenti risultati commerciali sopraricordati. Innanzi tutto i dati relativi alle importazioni (tassi di crescita ed elasticità rispetto al PIL), a partire dal 1973 e in misura crescente negli anni '80, rivelano come il mercato interno americano abbia registrato una dinamica di crescita di gran lunga più elevata di quelle delle altre due maggiori aree (Tabella 11). Il tasso di penetrazione delle importazioni si è quadruplicato dall'inizio degli anni '60 alla metà degli anni '80 (12%), con una progressione che ha subito una accelerazione negli ultimi anni.

Ma è sul fronte delle esportazioni che si sono avuti i risultati più negativi,

con tassi di crescita e elasticità rispetto al PIL entrambi negativi nel periodo che va dal 1979 al 1985. In particolare le esportazioni di manufatti nel corso degli anni '80 non hanno registrato alcun aumento in termini nominali, mentre in volume sono diminuite complessivamente del 18%, rispetto ad un incremento nello stesso periodo delle importazioni mondiali di manufatti del 24%. È questa performance all'export davvero negativa che può servire a spiegare larga parte della forte crescita del deficit americano nella prima metà degli anni '80 e che può essere imputata, in primo luogo, ad avversi andamenti ciclici, quali la fortissima e prolungata rivalutazione del dollaro ed il ristagno pressoché generale dei mercati interni di tutte le altre più importanti aree economiche (18). Ma le difficoltà attraversate dall'industria americana in questi anni non possono essere giustificate soltanto da questi eventi relativamente vicini.

Dietro il relativo deterioramento della collocazione internazionale dell'economia americana sono presenti in realtà svantaggi competitivi che hanno natura strutturale e che risalgono indietro nel tempo. Lo confermano le attuali difficoltà di risanamento del deficit esterno, nonostante la vertiginosa svalutazione del dollaro che si è verificata in questi ultimi due anni. Tra i più rilevanti problemi di competitività, che le imprese americane si trovano a fronteggiare, si possono citare: il venir meno in molti settori di una supremazia tecnologica, un tempo indiscussa; un trend declinante della produttività del lavoro; una scarsa dinamica e profittabilità degli investimenti; una graduale obsolescenza di modelli di gestione e di organizzazione dei processi produttivi (19).

Un insieme di fenomeni che per la loro natura complessa richiedono soluzioni complesse, con risultati destinati necessariamente ad interessare il medio-lungo periodo (20). Aumenta il rischio, di conseguenza, che nel futuro più immediato gli Stati Uniti, dovendo fronteggiare un perdurante irrigidimento del vincolo esterno all'interno di un quadro macroeconomico internazionale caratterizzato da un basso profilo di crescita, ricorrano con sempre maggiore frequenza all'arma del cambio e soprattutto a forme, più o meno esplicite, di regolamentazione degli scambi.

2.4 Se per Stati Uniti e Giappone gli indicatori, relativi agli scambi commerciali, disegnano un insieme di tendenze dai contorni relativamente definiti, anche se di tonalità opposte, nel caso della Comunità Europea emerge un quadro generale dai tratti più sfumati, anche se prevalgono, sullo sfondo, delle tinte decisamente scure. In primo luogo le quote di mercato dell'insieme dei paesi CEE, misurate rispetto alle esportazioni totali dei paesi industriali, hanno registrato un sensibile declino nel periodo che va dall'inizio degli anni '70 alla prima metà degli anni '80.

Tale flessione si è determinata, tuttavia, pressoché interamente nel corso degli anni '80. L'insieme dei paesi comunitari alla fine degli anni '70 aveva infatti recuperato le posizioni occupate prima della crisi petrolifera. Il deterioramento competitivo europeo è stato ancora più marcato nel campo dei manufatti, con quote di mercato, se riferite agli scambi mondiali, che registrano una sensibile riduzione, pari a circa il 20% (Tabelle 12-13). A questa perdita di terreno hanno contribuito in primo luogo la forte diminuzione del-

le quote di mercato del Regno Unito, e poi le flessioni, di minori dimensioni ma anch'esse significative, delle quote della Germania e della Francia. L'Italia, per converso, è l'unico paese, tra le quattro maggiori economie europee, ad aver mantenuto pressoché invariata la propria posizione nella prima metà degli anni '80 (Tabelle 6-7).

È soprattutto sui mercati dei paesi industrializzati che i paesi europei hanno perso più terreno (Tabella 8). In particolare sul mercato americano si è avuta una flessione della quota comunitaria pari a circa il 28% tra il 1973 e il 1985, a fronte di guadagni notevoli del Giappone e soprattutto dei NIC's asiatici (21).

Nel suo insieme la performance commerciale comunitaria non può non destare preoccupazioni e, anche se attenuata dalla soddisfacente tenuta delle posizioni comunitarie in termini di andamenti dei saldi commerciali, relativi sia agli scambi complessivi che a quelli di manufatti (Tabella 9). Per quanto concerne i primi, al mantenimento di elevate importazioni nette per le materie prime e le fonti di energia, ha fatto riscontro un sensibile miglioramento del deficit agricolo. Il saldo manifatturiero è risultato fortemente positivo nell'intero periodo, anche se con andamenti alterni.

Fino alla fine degli anni '70 esso è cresciuto sensibilmente, in gran parte per i forti attivi registrati verso i PVS, sia petroliferi che non. La forte diminuzione negli anni '80 delle importazioni di manufatti dei PVS, soprattutto dei paesi petroliferi, ha determinato un sensibile calo del surplus manifatturiero della CEE, in parte compensato negli ultimi tre anni da un attivo crescente verso gli Stati Uniti, mentre il deficit nei confronti del Giappone, l'unica area con cui i paesi CEE da sempre accusano un passivo, è rimasto pressoché costante nella prima metà degli anni '80.

Per quanto gli andamenti generali sopraricordati in termini di quote di mercato e saldi commerciali dei paesi CEE appaiono aver interessato tutti i settori industriali, in termini di intensità relativa delle variazioni e in riferimento alla performances dei paesi concorrenti, si possono mettere in luce tre andamenti di fondo settoriali (Tabelle 9-12-13); *a)* in molti comparti della meccanica elettrica e dell'elettronica la perdita di competitività della CEE si è tradotta in una elevata flessione delle quote di mercato e in crescenti deficits commerciali, che hanno favorito quasi esclusivamente il Giappone e in una certa misura i PVS non petroliferi, tra questi ultimi soprattutto i NOC's asiatici; *b)* nei beni tradizionali di consumo la diminuzione della quota CEE è stata più lieve e ha avvantaggiato un gruppo di PVS non petroliferi piuttosto eterogeneo, mentre i saldi commerciali hanno registrato o deficits costanti (abbigliamento) o modesti attivi; *c)* infine nelle produzioni intermedie, come la siderurgia e la chimica, e nella meccanica strumentale, come le macchine industriali, il calo delle quote è stato relativamente più modesto, mentre i surplus commerciali hanno registrato sensibili incrementi.

Va infine ricordato come alle difficoltà incontrate in questi anni dalle industrie europee sui mercati internazionli si è accompagnata anche una preoccupante perdita di terreno sui mercati interni comunitari (la quota delle importazioni di manufatti coperta dai paesi CEE passa dal 66,3% del 1973 al 59,5% del 1985 (Tabella 14), con un sensibile incremento delle importazioni dei paesi terzi (soprattutto Giappone e NIC's) (22).

Anche in questo caso la diminuzione di competitività delle produzioni comunitarie ha interessato un'ampia gamma di produzioni, risultando particolarmente intensa sia in alcuni settori tecnologicamente avanzati (macchine per ufficio, telecomunicazioni, componenti elettroniche) a favore di Stati Uniti, Giappone e di alcuni NIC's, sia in alcuni settori più tradizionali (come l'abbigliamento) a favore soprattutto dei paesi meno sviluppati. Per quanto il quadro complessivo che abbiamo sopradelineato presenti oltre a molte zone di ombra anche alcune luci, è difficile non riconoscere, a partire dalla fine degli anni '70, una perdita di competitività delle produzioni comunitarie, che ha interessato sia beni di consumo tradizionali, più esposti alla concorrenza dei paesi emergenti, che soprattutto beni strumentali e di investimento, in cui predominante è la sfida competitiva degli altri paesi più avanzati.

È certamente difficile individuare le varie determinanti di una tale performance, soprattutto tenuto conto del fatto che l'area comunitaria, a differenza degli Stati Uniti e del Giappone, presenta al suo interno forti eterogeneità e differenziazioni, derivanti dalle caratteristiche assai diverse dei paesi che ne fanno parte.

Il fatto tuttavia che l'arretramento della posizione della CEE nel commercio mondiale sia avvenuto in un periodo, la prima metà degli anni '80, in cui i tradizionali fattori sia di prezzo (tassi di cambio reali) che di domanda (cicli economici relativi) hanno registrato andamenti favorevoli ai paesi europei, in conseguenza della rivalutazione del dollaro e della forte crescita interna degli Stati Uniti, ha spinto molti osservatori ad individuare in tale perdita di competitività un fenomeno di natura strutturale e di lungo periodo, che interessa in qualche modo tutti i paesi membri della CEE. In particolare, il deterioramento relativo delle posizioni comunitarie in comparti settoriali che rappresentano supporti indispensabili allo sviluppo industriale delle economie più avanzate, quali le produzioni ad alta tecnologia, a giudizio di molti sembra segnalare un ritardo tecnologico crescente delle industrie comunitarie rispetto agli altri paesi più avanzati. Un «gap tecnologico» che in prospettiva è destinato a penalizzare le potenzialità di crescita dell'area europea nonché il ruolo che essa potrà svolgere nel nuovo quadro di divisione internazionale del lavoro che si va delineando. Una tesi quest'ultima che ha trovato un numero crescente di sostenitori in questi anni e che merita di essere discussa con attenzione — cosa che faremo nel prossimo paragrafo — per l'indubbia rilevanza degli interrogativi che essa pone e dei problemi da essa sollevati.

Volendo riassumere, a grandi linee, la nuova geografia del commercio internazionale che emerge dall'analisi fin qui condotta, si può sottolineare soprattutto la redistribuzione dei rapporti di forza all'interno del gruppo dei maggiori paesi: con l'affermarsi di una supremazia produttiva-commerciale del Giappone, che assume dimensioni davvero notevoli in molti settori; con il consolidarsi di un relativo declino tecnologico-produttivo dell'industria americana, sul mercato sia interno che internazionale; con l'accentuarsi di una graduale emarginazione dei paesi europei all'interno di un'economia mondiale che vede sempre più spostarsi il baricentro dei suoi scambi verso l'area del Pacifico, sotto la spinta dei forti progressi registrati dai paesi del sud-est asiatico, oltreché dal Giappone.

3.1 LA COMPETITIVITÀ DEI PAESI CEE: NUOVE TECNOLOGIE E CRESCITA ECONOMICA

Gli studi condotti nella seconda metà degli anni '70 sulla competitività internazionale delle industrie della CEE esprimevano valutazioni nel complesso improntate ad un moderato ottimismo. Le maggiori preoccupazioni erano destate non tanto dal ritardo delle economie comunitarie nei settori tecnologicamente più avanzati, quanto dall'incalzante concorrenza dei paesi di nuova industrializzazione e dai persistenti e crescenti divari di competitività tra i paesi membri della CEE (23).

È nelle analisi più recenti, tese in particolare a definire la posizione concorrenziale dei paesi CEE nelle industrie cosiddette ad alta tecnologia, che è affiorato un diffuso e crescente pessimismo (24). Sempre più credito ha incontrato la tesi che il deterioramento della posizione internazionale della CEE fosse da imputare soprattutto ad un sensibile ritardo tecnologico, che i paesi comunitari avrebbero accumulato in questi anni nei confronti delle due maggiori aree concorrenti, gli Stati Uniti e il Giappone. In tali analisi, che si richiamano più o meno esplicitamente alle teorie neo-tecnologiche del commercio internazionale, viene data una valutazione della specializzazione internazionale di un paese, attraverso la suddivisione delle varie industrie in fasce tecnologiche (alta, media, bassa) (25), tanto più positiva quanto più la produzione e gli scambi del paese si concentrano nei settori ad alta intensità e contenuto tecnologico, che rappresentano categorie di beni caratterizzate ad un tempo da elevata dinamica della domanda, bassa elasticità di prezzo, debole presenza dei paesi di nuova industrializzazione.

Ma va subito sottolineato come i risultati di simili analisi, nonostante la vasta eco suscitata, si presentino assai poco significativi e di difficile interpretazione. Le evidenze empiriche fornite, che tra l'altro variano sensibilmente nei diversi studi a seconda dei criteri di «classificazione tecnologica» adottati, non consentono infatti di formulare giudizi univoci sull'evoluzione della competitività dei paesi CEE, sia in generale che nei settori ad alta tecnologia.

Guardando alla performance commerciale comunitaria, se è vero, da un lato, che in termini di composizione dell'export e di indici di specializzazione, per i prodotti ad alta tecnologia, la CEE all'inizio degli anni '80 era in una posizione di inferiorità rispetto agli USA e al Giappone (Tabella 15), è altrettanto vero che in termini relativi il ritardo tecnologico europeo non sembra essersi ampliato in misure significative in questo ultimo decennio. Per quanto riguarda le quote di mercato, nei settori ad alta tecnologia la CEE ha mantenuto le sue posizioni fino alla fine degli anni '70, accusando una sensibile diminuzione nella prima metà degli anni '80 (Tabella 16). Tale flessione è comunque risultata di ampiezza pressoché uguale, e in alcuni settori lievemente inferiore, a quella verificatasi in questi ultimi anni, come si è visto, in tutta l'industria manifatturiera. La perdita di posizioni della CEE nei settori ad alta tecnologia va dunque considerata all'interno delle difficoltà che hanno interessato la posizione concorrenziale nel suo insieme delle industrie comunitarie e non può essere letta come il segnale di una particolare debolezza in questo tipo di produzioni.

Va osservato, d'altra parte, come la scarsa affidabilità dei risultati ottenuti dalle analisi che si richiamano alle teorie neotecnologiche, discenda dai forti limiti di carattere metodologico che le caratterizzano e su cui non possiamo qui soffermarci. È soprattutto il legame tra specializzazione nei settori ad alta tecnologia e competitività internazionale di un paese che non trova conferme nelle verifiche empiriche effettuate, dimostrando la scarsa significatività delle misure di «intensità tecnologica» dei prodotti correntemente adottate (25). In definitiva le valutazioni che si possono ricavare da queste analisi, se da un lato non consentono di imputare l'arretramento della posizione comunitaria nel commercio mondiale nella prima metà degli anni '80 ad un ritardo «tecnologico» dei paesi CEE, la cui dimensione e natura restano oltremodo incerte, dall'altro non sembrano affatto giustificare quelle affermazioni, così diffuse, tendenti a delineare una crescente emarginazione dei paesi europei dall'evoluzione tecnologica in atto, quest'ultima vista come appannaggio esclusivo degli Stati Uniti e del Giappone.

In realtà il livello tecnologico dell'industria comunitaria, se si fa uso di uno spettro più ampio e significativo di indicatori, appare elevato ed in molte industrie non inferiore a quello degli Stati Uniti e del Giappone (Patel-Pavitt 1987). I produttori europei continuano a detenere posizioni molto solide nella chimica e in tutti i comparti del nucleare, mentre vantano una relativa superiorità tecnologica rispetto agli Stati Uniti nelle industrie dei metalli e dell'automobile, e rispetto alle imprese giapponesi, ad esempio, nel settore aerospaziale e nelle tecnologie per lo sfruttamento delle materie prime. Allo stesso tempo in molti comparti della meccanica strumentale, quali gli apparecchi e macchine industriali (macchine utensili, macchine tessili, robotica), che rappresentano beni di investimento vitali per molti comparti a valle dell'industria manifatturiera, l'industria comunitaria aveva e ha una posizione fortemente competitiva.

A questi punti di relativa forza va tuttavia contrapposto un relativo e crescente indebolimento della posizione comunitaria nei principali segmenti dell'industria elettronica e in particolare nelle cosiddette «tecnologie dell'informazione». Lo conferma la forte perdita di quote del mercato mondiale, il sensibile incremento verificatosi in questi anni del tasso di penetrazione dei mercati comunitari da parte dei prodotti elettronici degli USA, del Giappone e di alcuni NIC'S asiatici, a fronte di un aumento relativamente modesto delle esportazioni comunitarie verso i mercati di questi paesi (Guerrieri 1987). Una debolezza che non è certo da sottovalutare, dal momento che i prodotti elettronici rappresentano inputs essenziali dei processi di ristrutturazione industriale e di riconversione produttiva che stanno interessando in questi anni i comparti manifatturieri di tutti i maggiori paesi.

3.2 Se il livello tecnologico dell'industria comunitaria appare nel complesso relativamente solido, il dato negativo e preoccupante che tuttavia emerge a partire dalla seconda metà degli anni '70 è la netta diminuzione del tasso di crescita dell'attività di ricerca innovativa dell'area europea, soprattutto rispetto agli Stati Uniti e al Giappone (Tabella 17).

Il fattore determinante di queste difficoltà va individuato nel netto rallentamento della dinamica di crescita dell'attività produttiva delle economie eu-

ropee in questi anni (Patel-Pavitt 1987). In effetti nella fase che va dal secondo shock petrolifero alla prima metà degli anni '80 l'area comunitaria ha accusato una sensibile perdita di terreno, in termini di crescita del reddito e soprattutto della produzione industriale, nei confronti sia degli Stati Uniti che del Giappone. Mentre per l'insieme dei paesi comunitari la produzione industriale è aumentata complessivamente del 6,3% dal 1980 al 1986, nello stesso periodo gli Stati Uniti hanno registrato un tasso di incremento del 15,3% e il Giappone del 22,1%.

Un insieme di andamenti certo non positivi che nelle interpretazioni più ricorrenti vengono attribuiti per lo più a fattori strutturali, che agiscono dal lato delle condizioni di offerta della produzione, penalizzando e la capacità di reazione delle imprese e la flessibilità dei mercati del lavoro (26). In realtà, la deludente performance dell'area comunitaria è da attribuire non tanto ai vincoli e alle rigidità di offerta dei mercati europei, che pur esistono e sui quali è necessario continuare ad intervenire, quanto alle politiche economiche adottate dai paesi comunitari in questi ultimi anni, che sono state caratterizzate da una gestione non coordinata e fortemente orientata in senso restrittivo delle politiche monetarie e fiscali (Blanchard 1985). In particolare la mancanza di forme di coordinamento e di cooperazione delle politiche nazionali di gestione della domanda, al di fuori di azioni deflazionistiche, ha finito per provocare un ristagno prolungato della crescita dei mercati interni europei (Oudiz 1985).

Ciò ha portato a riversare sulle esportazioni extracomunitarie l'onere di alimentare l'attività produttiva interna dell'area europea, rilanciando in questi anni per l'insieme dei paesi comunitari una strategia di politica economica di «neomercantilismo liberale». Una strategia, quest'ultima, che se può essere applicata, anche con successo, in un singolo paese, certamente non può essere estesa all'intera area comunitaria. I forti legami di interdipendenza commerciale tra le economie comunitarie, per cui il 50% del commercio di ciascun paese si svolge con gli altri paesi membri, ed è quindi legato alla domanda interna comunitaria, impediscono di poter fare assegnamento solo sull'espansione e quindi sulle esportazioni extracomunitarie, per un rilancio sostenuto e durevole della crescita interna dell'area europea nel suo complesso. Le vicende di questa prima parte degli anni '80 lo hanno ampiamente dimostrato.

Ma va tenuto presente, soprattutto, che la crescita della domanda e dei mercati interni della CEE influenza in misura rilevante l'attività di innovazione, in senso lato, e quindi la competitività strutturale di larga parte dei produttori europei. Data la frammentazione dell'apparato produttivo e degli sbocchi di mercato comunitari, per le imprese europee una elevata crescita della produzione rappresenta il necessario presupposto per la realizzazione di economie dinamiche di scala (learning by doing), legate sia al livello di produzione che alla gamma di varietà di prodotti offerti, che consentono di ridurre i costi e finanziare una crescente diversificazione e differenziazione delle produzioni, rafforzando la competitività di prezzo e non delle singole imprese. Per converso una crescita lenta e inadeguata ha effetti opposti, penalizzando le imprese europee sia all'interno dei mercati comunitari che sui mercati esteri (CEPII 1986).

Una conferma di ciò viene da quanto è accaduto a partire dalla fine degli anni '70, un periodo in cui i pur favorevoli andamenti dei prezzi relativi per le imprese europee, legati alle variazioni dei tassi di cambio reali, non sono stati in grado di compensare gli effetti negativi, certamente più rilevanti, derivanti dal basso profilo di crescita della domanda e della produzione comunitaria, portando così ad un indebolimento complessivo della posizione dei paesi CEE nel commercio mondiale.

3.3 Ma vi è un secondo aspetto che è interessato dagli effetti negativi del ristagno interno dell'area europea e concerne le divergenze economiche all'interno dell'area comunitaria.

Il rallentamento della crescita ha penalizzato in modo disomogeneo i paesi comunitari, in ragione delle strutture produttive e sociali diverse che li caratterizzano. Una esemplificazione importante di tali difformità viene dall'andamento della produttività industriale, una variabile chiave della competitività dei vari paesi, che dipende da un insieme di regole produttive e sociali che possono essere e sono differenti a seconda dei paesi (Aglietta 1980).

Nel caso della Germania, ad esempio, tali regole consentono una elevata flessibilità dei processi produttivi, senza provocare insostenibili tensioni sul mercato del lavoro, assicurando incrementi di produttività attraverso investimenti e razionalizzazioni produttive, che sono legati necessariamente ad incrementi degli sbocchi produttivi e quindi ad una crescita elevata. In molti altri paesi, come in Francia e in parte in Italia, gli aumenti di produttività dipendono più strettamente dalla crescita degli sbocchi produttivi, con un legame di causa-effetto assai stretto che va dalla crescita della produzione a quella della produttività (legge di Kaldor-Verdorn). Una conferma dell'azione esplicata da tali fattori strutturali è che il rallentamento dell'attività innovativa dei paesi europei ha interessato solo marginalmente la Germania e in misura assai superiore gli altri paesi comunitari (Patel-Pavitt 1986).

Questi squilibri reali non sono stati attenuati dalle variazioni dei tassi di cambio. Al contrario, il funzionamento asimmetrico del Sistema monetario europeo, tutto incentrato di fatto sugli obiettivi di stabilità monetaria fissati dalla politica monetaria tedesca, ha comportato in questi ultimi anni per i paesi a più elevata propensione all'inflazione è il caso della Francia e — soprattutto dell'Italia — una rivalutazione in termini reali delle loro monete nei confronti del marco, nonostante i molteplici riallineamenti, assicurando all'economia tedesca un sensibile miglioramento della competitività di prezzo verso gli altri partners comunitari (27).

La conseguenza ultima degli andamenti sopraricordati è stata quella di una relativa «disintegrazione» dell'area europea. Il processo di avvicinamento tra i paesi membri della CEE che si era realizzato negli anni '60 e aveva consentito di attenuare i divari esistenti al momento dell'avvio del processo di integrazione comunitaria, in termini di reddito pro capite e di strutture produttive, ha subito una inversione di tendenza in questi anni, con una accentuazione delle differenze strutturali e dei tratti specifici di ciascuna economia. Nel campo degli scambi commerciali, queste tendenze hanno spinto verso la differenziazione ad un tempo dei modelli di inserimento dei paesi comunitari nella divisione internazionale del lavoro e delle loro specializzazioni settoriali-geografiche.

3.4 Alcuni di questi andamenti divergenti si possono cogliere se si guarda ai saldi degli scambi all'interno della Comunità (cumulati per i periodi rispettivamente dal 1973 al 1979 e dal 1979 al 1985) che rivelano crescenti e vistosi squilibri (Tabella 18).

Per quanto concerne gli scambi di manufatti, certamente la voce più importante del commercio intracomunitario, in posizione di netta supremazia appare la Germania, che vanta un avanzo molto elevato nei confronti di tutti gli altri paesi comunitari; anche l'Italia registra un attivo, anche se modesto; per contro il Regno Unito e soprattutto la Francia accusano elevati passivi negli scambi di manufatti con gli altri paesi della Comunità, che soltanto le esportazioni nette extracomunitarie riescono a compensare, garantendo nel caso della Francia un complessivo avanzo commerciale nei manufatti.

Un dato rilevante è che nella prima metà degli anni '80 mentre diminuiva la dinamica di crescita degli scambi all'interno della Comunità (CEPII 1986), gli squilibri negli scambi intracomunitari di manufatti sono sensibilmente aumentati, determinando crescenti disavanzi in alcuni paesi e speculari eccedenze in altri.

Se guardiamo ai saldi cumulati per il periodo '79-'85, emerge con forza questa progressiva cristallizzazione di posizioni di attivi e passivi all'interno della Comunità. Da un lato vi è la situazione fortemente eccedentaria della Germania, il cui surplus è pressoché raddoppiato nel commercio intra-CEE di manufatti rispetto agli anni '70, e in minor misura quella dell'Italia; dall'altro le situazioni deficitarie altrettanto elevate della Francia, con un passivo quasi triplicato sempre rispetto agli anni '70, e soprattutto del Regno Unito, con un incremento davvero allarmante del passivo (circa nove volte).

Allo stesso tempo i saldi registrati nei comparti non manifatturieri, energia e prodotti agricoli, caratterizzati, sempre per ciò che concerne gli aspetti intracomunitari, dall'attivo della Francia negli scambi agricoli e da quello dell'Inghilterra nell'energia, hanno potuto correggere nel caso francese solo in minima parte le tendenze negative dell'interscambio di manufatti, mentre hanno più che compensato il passivo manifatturiero inglese.

Anche disaggregando gli scambi intracomunitari per grandi comparti manifatturieri, emergono significative differenze tra le economie comunitarie, accentuatesi anche in questo caso nella prima metà degli anni '80. Maggiore risalto acquista la supremazia della Germania, che presenta attivi nella chimica, nei semilavorati e soprattutto un elevatissimo surplus nella meccanica e mezzi di trasporto, con una ripartizione equilibrata dei surplus settoriali tra scambi intra ed extra comunitari. La Francia per contro registra andamenti fortemente divergenti tra i due flussi di commercio, dal momento che negli scambi intracomunitari l'industria francese accusa forti passivi in tutti e quattro i grandi comparti manifatturieri e saldi attivi, viceversa, per gli stessi comparti, negli scambi extracomunitari. Per quanto riguarda l'Inghilterra, negli scambi con gli altri paesi della CEE, i saldi cumulati sono negativi per tutti i grandi settori, mentre nei confronti dei paesi terzi gli scambi sono caratterizzati da attivi in tutti i comparti, ad eccezione dei beni di consumo tradizionali.

Più composita la posizione dell'Italia, che è caratterizzata da crescenti avanzi nei confronti dei paesi comunitari ed extracomunitari nel comparto dei

semilavorati e soprattutto in quelli dei manufatti diversi, tradizionale punto di forza quest'ultimo delle esportazioni italiane, e disavanzi nella chimica e nella meccanica, ma soltanto negli scambi intracomunitari.

Ora non vi è dubbio che questi squilibri crescenti negli scambi intracomunitari abbiano pesato e pesino negativamente sulle capacità di crescita dei paesi comunitari, attraverso un irrigidimento del vincolo esterno dei paesi in deficit, anche se la diminuzione dei prezzi del petrolio negli ultimi due anni ha consentito di rimuovere, ma non certo di cancellare, tale onere.

Allo stesso tempo tali squilibri commerciali e le eterogeneità delle strutture economico-produttive dei paesi comunitari sono fonte di interessi e preferenze nazionali assai difformi, che contribuiscono a spiegare gli orientamenti tutt'altro che convergenti delle politiche economiche, sia interne che estere, dei paesi membri in questi ultimi anni. Un insieme di divergenze che è destinato a giocare un ruolo sempre più rilevante nell'immediato futuro, soprattutto in vista della realizzazione di quel mercato unico europeo che è stato deciso di portare a compimento in tempi relativamente brevi. Se nessuno, infatti, può dubitare dei grandi vantaggi in termini di efficienza e benessere economico che possono derivare, nel complesso, ai paesi comunitari da una libera circolazione delle merci e dei servizi nell'area europea, è anche vero che la realizzazione di tali vantaggi, prevalentemente di natura microeconomica, è subordinata sia alla realizzazione di nuove condizioni sul piano degli andamenti macroeconomici (crescita più elevata) sia a politiche di redistribuzione settoriali e geografiche di vasta portata, dal momento che la distribuzione dei benefici netti potenziali, alla luce degli andamenti sopraricordati, si presenta tutt'altro che equa.

Né è pensabile che il processo di liberalizzazione ed unificazione dei mercati di per sé possa fornire la spinta necessaria. La creazione di un mercato interno libero e unificato non può essere infatti ridotta, come l'indirizzo più liberalista sembra ritenere, ad una semplice questione di rimozione di ostacoli tecnici, per quanto importante e necessaria essa possa essere, pensando che a tutto il resto siano in grado di provvedere, poi, le forze della libera concorrenza. Vi è il rischio infatti che le politiche macroeconomiche dei paesi europei, rimanendo all'interno degli attuali schemi, si trasformino in fattori di blocco della crescita dell'area comunitaria nel medio-lungo periodo e nel contribuire ad aggravarne i vincoli e gli squilibri interni possano impedire di raggiungere o addirittura cancellare gran parte dei vantaggi del processo di liberalizzazione dei mercati (Krugman 1987).

Un più efficace coordinamento e una maggiore cooperazione nel campo delle politiche macroeconomiche, a partire dalla riforma dello SME, in quanto condizioni necessarie ad assicurare una espansione più sostenuta ed omogenea dell'area comunitaria nei prossimi anni, devono in realtà rappresentare, a differenza di quanto finora è avvenuto, parte integrante di una strategia finalizzata alla edificazione di uno spazio comune europeo. Non vi è dubbio infatti, per le considerazioni sopra riportate, che il raggiungimento di ritmi più elevati di crescita nei prossimi anni si presenta come una condizione necessaria anche per ottenere una maggiore flessità e mobilità, dal lato dell'offerta, nell'utilizzo delle risorse comunitarie.

4. NEO-PROTEZIONISMO ED EVOLUZIONE DELLE RELAZIONI COMMERCIALI

I profondi mutamenti intervenuti nella dinamica e nella struttura degli scambi commerciali a partire dalla prima crisi petrolifera hanno portato a modifiche altrettanto rilevanti dell'organizzazione delle relazioni commerciali tra e all'interno delle principali aree economiche.

Nella fase d'oro della crescita degli anni '50 e '60 (Bretton Woods), allorché il commercio internazionale si espandeva a ritmi eccezionalmente elevati, le relazioni commerciali tra i maggiori paesi (28) erano imperniate su di un insieme definito di «regole del gioco» e di comportamenti, ispirati al rispetto soprattutto di tre principi fondamentali: la liberalizzazione degli scambi, attraverso un processo di graduale riduzione concordata delle barriere tariffarie; la non discriminazione nelle concessioni commerciali, mediante l'applicazione della clausola della nazione più favorita (MFN) nelle varie negoziazioni; il carattere multilaterale delle soluzioni delle vertenze di natura commerciale (Finlayson-Zacher 1983).

La forte crescita degli scambi nei primi due decenni post-bellici avviene all'insegna del rispetto e della graduale attuazione di questi principi di fondo. Ma sarebbe fuorviante dare in questo periodo, come spesso avviene, un'immagine tutta improntata ad una sorta di «trionfo» del libero scambio, per poi contrapporvi gli eventi dell'ultimo decennio. Il sistema di scambi degli anni '50 e '60 in realtà si è sviluppato e rafforzato anche e soprattutto attraverso le numerose deviazioni e deroghe dai principi del libero scambio che vennero praticate da alcuni paesi ed a lungo tollerate da altri (Vernon 1984).

Tra gli esempi più rilevanti basti ricordare: in primo luogo la formazione di unioni doganali quali la CEE, di fatto orientata ad operare sistematiche discriminazioni commerciali verso gli Stati Uniti e gli altri paesi terzi, al fine di promuovere un sistema preferenziale di relazioni commerciali tra i paesi membri; la non applicazione, parziale o totale, delle normative del GATT a gruppi importanti di prodotti, quali quelli agricoli ed altri beni ritenuti «strategici», le iniziative commerciali indirizzate a conferire accesso privilegiato alle esportazioni dei paesi in via di sviluppo sui mercati dei paesi industrializzati, poi sfociate nel sistema generalizzato di preferenze (GSP) dei primi anni '70.

Un fatto altrettanto importante da ricordare è che la ripartizione dei costi, tra i maggiori paesi industriali, di simili ed altre deviazioni fu tutt'altro che equilibrata. Gli Stati Uniti, svolgendo anche nell'area delle relazioni commerciali la funzione di paese «egemone», si addossarono una quota parte di tali costi assai più elevata di quella coperta dagli altri paesi industriali, consentendo così di risolvere i tradizionali problemi di «offerta» che sono legati alla realizzazione del libero scambio in quanto «bene pubblico». (Lipson 1983).

Resta comunque vero che i due decenni post-bellici, in virtù della peculiare struttura del sistema internazionale e del clima favorevole di crescita elevata che ne era conseguito, furono caratterizzati da un processo di marcata liberalizzazione degli scambi e dall'affermarsi di un clima di crescente cooperazione tra le due maggiori aree, che ha avuto nel GATT la sua sede istituzionale.

4.2 È nel corso degli anni '70 che in seguito ai profondi aggiustamenti imposti a tutte le maggiori economie dalle mutate condizioni dell'economia mondiale, l'organizzazione delle relazioni commerciali e con essa i comportamenti di tutti i maggiori paesi si modificano sensibilmente.

Le cause di ordine generale che hanno determinato tali mutamenti sono rinvenibili in quegli andamenti del commercio mondiale che abbiamo esaminato in precedenza: in primo luogo il netto rallentamento della crescita della produzione e degli scambi mondiali con l'elevata disoccupazione che ne è derivata; i persistenti squilibri globali e bilaterali delle bilance commerciali e correnti, a livello di aree e di singoli paesi; l'avanzata sui mercati internazionali in primo luogo dell'industria giapponese e poi delle produzioni del Sud-Est Asiatico; gli effetti della nuova rivoluzione tecnologica, in termini di composizione settoriale e geografica degli scambi mondiali.

Nel nuovo quadro internazionale disegnato da tali fenomeni, i principi che avevano guidato nel dopoguerra la crescita e l'apertura dei mercati internazionali vengono in larga misura accantonati: in alcuni casi attraverso l'introduzione di formali emendamenti; in altri attraverso il moltiplicarsi delle concessioni di deroghe ed eccezioni; ma in generale e più di frequente attraverso aperte violazioni.

Si assiste così ad un proliferare di politiche neo-protezionistiche, così definite perché imperniate sull'utilizzo di sempre più numerosi e raffinati strumenti, diversi dalle tradizionali barriere tariffarie. Crescono soprattutto i sussidi alla produzione industriale e all'attività esportativa, che assumono forme svariate, sul piano sia reale che finanziario (29). Tali politiche sono anche il portato dei crescenti interventi dei governi nazionali nella definizione dei conflitti commerciali, che favoriscono relazioni contrattate a livello bilaterale a danno dei rapporti multilaterali.

Nell'ultimo decennio negli accordi commerciali che vengono conclusi viene così sistematicamente disatteso il principio di *non discriminazione*, in aperta violazione dell'articolo XIX del GATT. È questo il caso degli accordi di limitazione quantitativa delle importazioni, quali gli «orderly marketing agreements» (OMAS) ed i «voluntary export agreements» (VERS), che divengono strumenti largamente utilizzati dagli Stati Uniti e dai paesi europei per contrastare in primo luogo le crescenti esportazioni del Giappone e degli altri paesi asiatici, e più in generale per differire ed attenuare i costi degli aggiustamenti interni imposti dalla nuova divisione internazionale del lavoro. Alla base degli accordi che avevano dato vita al GATT vi era l'affermazione che compito dei governi fosse quello di fissare le regole generali degli scambi, lasciando alle forze di mercato il compito di determinarne gli andamenti. Ciò che caratterizza questi anni è in realtà il fatto che i governi sono sempre più impegnati a negoziare direttamente le vertenze commerciali e finiscono per interagire, in molti casi per determinare, con il comportamento dei mercati, spesso al di fuori delle regole del GATT (Cohen-Zysman 1983).

Il rafforzamento di queste tendenze nella prima metà degli anni '80 segna così il passaggio da una struttura di rapporti commerciali dominata nell'era di Bretton Woods da meccanismi predeterminati all'interno di un insieme definito di regole e comportamenti, all'attuale assetto caratterizzato da un processo di negoziazione quasi permanente, in cui sia le regole del gioco che

le scelte dei singoli attori sono oggetto di continue trattative e negoziazioni.

Anche in questo caso, tuttavia, non sarebbe una immagine appropriata quella di dipingere l'attuale struttura delle relazioni commerciali come una scena dominata solo da una conflittualità diffusa, da uno scontro aperto e generalizzato, del tutto contrapposto al clima di cooperazione che aveva caratterizzato i primi due decenni postbellici. Innanzi tutto, vi è da rilevare come l'affermarsi di un regime di «commercio organizzato» (managed trade), nonostante i diffusi timori che qualche anno fa avevano spinto molti osservatori ad evocare lo spettro di una guerra commerciale simile a quella degli anni '30 (30), non ha determinato un'inversione di tendenza, nell'ultimo decennio, dell'aumento del grado di apertura e della propensione agli scambi di tutti i maggiori paesi. Nell'area dei manufatti, come si è già visto, gli scambi commerciali hanno registrato in questi anni difficili una dinamica di crescita certo più contenuta ma pur sempre superiore, al pari del passato, a quella della produzione industriale. Allo stesso tempo il grado di apertura commerciale di tutte le maggiori economie ha continuato ad aumentare e si è altresì accresciuta l'interdipendenza commerciale tra le principali aree economiche. Sul piano dell'evidenza empirica trovano dunque scarse conferme quelle affermazioni, così ricorrenti, che nella crescita del neoprotezionismo individuano il fattore determinante, se non l'unico, del rallentamento degli scambi che si è verificato in questi anni.

In secondo luogo va ricordato che il moltiplicarsi delle dispute e delle vertenze commerciali non ha impedito da un lato, tra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80, la firma degli accordi del Tokyo Round, che hanno portato ad una ulteriore riduzione delle barriere tariffarie e a una prima regolamentazione di alcune aree di protezionismo non tariffario; dall'altro più di recente si è avuto l'avvio di un nuovo negoziato multilaterale in sede GATT, l'Uruguay Round, che interessa gli scambi di prodotti agricoli e di servizi oltreché quelli manifatturieri.

4.3 L'evoluzione delle relazioni commerciali presenta dunque rispetto al passato aspetti in parte nuovi e in parte diversi, che si possono sintetizzare ad un tempo nella crescita delle misure protezionistiche e nel persistere di orientamenti favorevoli al mantenimento di un sistema commerciale aperto. La composizione di queste forze contrastanti, così come si è determinata in questi ultimi anni, è tuttavia il frutto di un equilibrio precario, altamente instabile, in quanto legato ad un confronto oligopolistico tra i maggiori paesi, che è sempre più dominato dall'assenza di regole definite.

Il rischio di una degenerazione dei conflitti commerciali resta dunque molto elevato e gli ultimi recenti scontri tra Stati Uniti e CEE, da un lato, e Giappone, dall'altro, ne sono una prova evidente.

Il fatto che tutti i maggiori paesi concordino nel riconoscere che è nell'interesse generale il promuovere e mantenere un sistema commerciale aperto, non è certo sufficiente, di per sé, a garantire lo sviluppo di accordi che siano in grado di realizzare tale interesse. Le relazioni commerciali nella maggior parte dei casi possono essere paragonate in effetti ad un gioco a somma positiva, in cui le motivazioni dei paesi partecipanti (giocatori) hanno sempre carattere misto, in quanto ispirate da fattori sia cooperativi che conflittuali.

I primi derivano dall'esistenza nel gioco di un beneficio netto comune, che è rappresentato dall'apertura dei rispettivi mercati interni (libero scambio); mentre i secondi discendono dagli interessi antagonistici dei diversi paesi nella distribuzione dei costi e dei benefici netti complessivi.

Il prevalere dei primi sui secondi, o viceversa, influenza l'entità del guadagno complessivo che è possibile raggiungere, non essendo affatto esclusa la possibilità di una perdita netta estesa a tutti i paesi, nel caso di un conflitto generalizzato. Il libero scambio allora non va considerato, come sostiene la teoria economica ortodossa, il risultato automatico di politiche di «laissez faire» adottate in modo indipendente ed autonomo dai singoli paesi, in quanto vi può non essere ed in molti casi non vi è coincidenza tra gli interessi particolari nazionali e l'interesse generale dell'insieme dei paesi. Al contrario, il libero scambio non può che essere il frutto di norme e regole che i paesi stabiliscono e si impegnano a rispettare, al fine di governare interessi nazionali potenzialmente conflittuali (Krugman 1986).

Il problema chiave resta dunque quello delle strade da seguire per promuovere queste forme di cooperazione commerciale tra paesi ed evitare così la degenerazione dei conflitti. A questo riguardo, assume grande rilevanza, ai fini di una possibile inversione delle tendenze protezionistiche in atto, l'avvio del nuovo Round commerciale multilaterale nell'ambito del GATT — l'Uruguay Round — certamente ambizioso nei suoi obiettivi, che investono grandi nodi commerciali irrisolti, quali gli scambi agricoli, e nuove aree di contrattazione, quali gli scambi di servizio.

A questo grande confronto i maggiori paesi si presentano con esigenze e posizioni diverse, che riflettono i diversi problemi di aggiustamento che ognuno di essi deve affrontare.

4.4 Un ruolo di primaria importanza saranno chiamati a svolgere, ancora una volta, gli Stati Uniti, che in questi ultimi anni sono stati al centro delle maggiori vertenze e conflitti commerciali. Gli elevatissimi deficits della bilancia commerciale hanno spinto sempre più consistenti gruppi politici, industriali e sindacali, all'interno dell'economia americana, a richiedere misure protezionistiche che interessano la generalità dei settori. E per quanto le cause dei disavanzi, come si è visto, siano da rinvenire prevalentemente in andamenti macroeconomici ed in svantaggi competitivi strutturali di origine interna, si è rafforzata negli Stati Uniti la convinzione di essere vittime di una concorrenza sleale praticata dai principali paesi partners, accusati di utilizzare gli strumenti non tariffari più svariati (sussidi, dumping, restrizioni del mercato interno) per favorire i loro scambi (Cline 1983). In prima fila sul banco degli accusati siede il Giappone, il principale bersaglio delle misure protezionistiche americane e da tempo oggetto di pressanti richieste per una maggiore apertura del mercato interno, sia nei comparti tecnologicamente avanzati (telecomunicazioni, apparecchiature elettroniche, farmaceutica) che nel settore agro-alimentare.

A tali pressioni il Giappone ha finora reagito con una politica di piccole e graduali concessioni, nell'insieme ancora troppo modeste per riuscire ad allentare le forti tensioni esistenti. Dall'altro lato, anche il diverbio commerciale con la CEE, per quanto meno intenso ed incentrato soprattutto sulla

politica agricola, ha registrato, negli ultimi anni, momenti di forte attrito.

In questo clima di aspri confronti, gli Stati Uniti attribuiscono grande rilevanza al nuovo Round commerciale, soprattutto per l'agenda dei suoi lavori, da essi fortemente voluta e dopo forti resistenze accettata anche dagli altri paesi, convinti solo dal timore di una crescita inarrestabile delle spinte protezionistiche americane. Al centro dell'Uruguay Round vi è un insieme di settori, quali l'alta tecnologia i servizi e l'agricoltura, di particolare interesse per le esportazioni americane e mai prima regolamentati dal GATT. È soprattutto in questi comparti che gli Stati Uniti, vantando consistenti vantaggi comparati e una forte posizione competitiva, ritengono di essere stati più penalizzati dalle forme di concorrenza sleale praticata dai loro partners. Lo sviluppo del negoziato in questi settori appare destinato dunque ad esercitare una forte influenza sulle capacità di contenimento, da parte del governo americano, delle spinte protezionistiche interne.

Ma altrettanto importante è che negli Stati Uniti, proprio per il peso rilevante che i fattori macroeconomici hanno avuto e hanno sul loro deficit commerciale, dimostrino nei fatti la loro disponibilità ad una maggiore cooperazione nelle relazioni monetarie e finanziarie internazionali, rinunciando ad azioni di forza unilaterali (svalutazione del dollaro) e accettando i costi delle politiche di aggiustamento interno necessarie per il riequilibrio della loro bilancia dei pagamenti.

Sull'altro versante vi è il Giappone, che si è trovato a rappresentare il punto focale dei maggiori conflitti commerciali di questi anni. Il suo primario interesse nell'avvio e nell'evoluzione dell'Uruguay Round è quello di evitare una nuova «escalation» delle misure protezionistiche, di cui dovrebbero sopportare certamente i costi più elevati. Non vi è dubbio che il mercato interno giapponese sia caratterizzato rispetto alle altre due maggiori aree industriali da un grado di penetrazione delle importazioni, come si è visto, estremamente basso, in particolare per i beni manufatti. Ciò è il risultato soprattutto di una protezione «non tariffaria» elevata, dal momento che il regime ufficiale di protezione del Giappone è uguale e per certi versi inferiore a quelli in vigore negli altri maggiori paesi. In questi ultimi due anni, incalzato dalle forti pressioni americane, il Giappone ha compiuto alcuni primi passi verso una maggiore liberalizzazione del mercato interno. Si è trattato, tuttavia, di concessioni relativamente minori, che hanno solo sfiorato le aree più protette, lasciando senza risposta le richieste americane ed europee in tema di: attenuazione delle restribuzioni, anche tariffarie, sui prodotti agricoli; semplificazione delle norme e delle procedure di certificazione delle importazioni; aperture nel campo degli acquisti pubblici; liberalizzazione di attività nell'area dei servizi; facilitazioni di accesso per gli investimenti esteri.

Tutte misure di liberalizzazione che, se adottate gradualmente, sarebbero in grado di produrre effetti, anche rilevanti, per un riequilibrio dei fortissimi avanzi che il Giappone oggi vanta nei confronti di tutte le maggiori aree e paesi (Hufbauer-Schott 1985).

Con il progredire del negoziato il Giappone sarà certamente chiamato a dimostrare in concreto la sua volontà di contribuire al mantenimento di un sistema commerciale aperto, muovendo passi decisi in alcune delle direzioni sopraricordate. Ma non è affatto scontato che ciò avvenga nei tempi e nella

misura richiesti. Le maggiori resistenze derivano dai consolidati equilibri politici interni, e dai radicati gruppi di interesse che da sempre ne sostengono la coalizione di governo. Una maggiore apertura comporta in effetti, nel caso del Giappone, modifiche profonde della struttura interna e più in generale del modello di sviluppo che, in questi ultimi quindici anni, ha assicurato all'economia giapponese risultati davvero straordinari.

Infine la CEE, afflitta da difficoltà e problemi soprattutto di carattere interno e sui quali ci siamo soffermati nel precedente paragrafo, ha accolto solo con moderato entusiasmo l'avvio del nuovo Round commerciale. Molti paesi europei vi hanno intravisto più che delle nuove opportunità da sfruttare, soprattutto i rischi di rimettere in discussione consolidati equilibri e politiche in aree di rilevanza strategica quali l'agricoltura, l'alta tecnologia e alcuni servizi. Vi è d'altra parte da rilevare che verso i paesi terzi la CEE non ha una vera e propria politica commerciale, dal momento che il suo dispositivo di protezione è il risultato di un mix, assai articolato, di misure prese a livello comunitario, spesso con forti difficoltà, e di interventi nazionali che non sono certo diminuiti di importanza in questi anni. Ma il maggiore problema per i paesi europei rimangono gli ostacoli e le barriere non tariffarie che gravano sugli scambi intracomunitari e che il progetto di costituzione di un mercato interno unificato intende rimuovere. Sotto questo aspetto la CEE potrebbe approfittare della «spinta esterna» del negoziato multilaterale, per dare maggior forza agli interventi necessari a modificare e/o eliminare le regolamentazioni di carattere nazionale, un passaggio obbligato per l'abolizione di ogni forma di protezionismo all'interno del mercato europeo. Vi è il rischio, tuttavia, che l'armonizzazione comunitaria nell'imporre aggiustamenti non lievi della struttura interna dei singoli paesi membri renda la posizione negoziale dei paesi CEE nel loro insieme più rigida verso i paesi terzi, aggiungendo ulteriori difficoltà allo sviluppo degli accordi commerciali multilaterali.

4.5 Da questo sintetico esame delle posizioni delle tre maggiori aree emerge con sufficiente chiarezza che l'Uruguay Round per l'ampiezza e la novità dei temi da affrontare si differenzia da tutti gli altri negoziati multilaterali che lo hanno preceduto. Ne discende la necessità di innovazioni importanti degli stessi metodi di negoziazione utilizzati in passato. Non sembra in effetti sufficiente una revisione, per quanto profonda, degli esistenti meccanismi del GATT.

L'obiettivo di regolamentare le relazioni tra paesi in un insieme di aree attualmente al di fuori della giurisdizione del sistema (agricoltura, servizi, alta tecnologia) impone in effetti di modificare in modo sostanziale le normative e gli strumenti che caratterizzano oggi il funzionamento del GATT (Hufbauer-Schott). Al riguardo, le proposte non mancano (Cline 1983).

In assenza di tali mutamenti, il GATT come istituzione internazionale appare destinato a ricoprire un ruolo sempre più marginale nelle relazioni commerciali tra paesi.

In conclusione, si può ribadire il ruolo assai rilevante che l'Uruguay Round potrà svolgere ai fini di una inversione di tendenza delle spinte protezionistiche e di una riapertura di spazi per la liberalizzazione dei mercati. Sarà comunque necessario un periodo di tempo piuttosto lungo per ottenere alcuni

primi risultati in questa direzione. In questa fase di transizione si può allora prevedere che l'esito delle trattative dipenderà in notevole misura dall'evoluzione del quadro macroeconomico internazionale. Per quanto non sia possibile stabilire mai con precisione delle relazioni lineari di causa-effetto in questo campo, è innegabile che l'anemia della crescita e la montante disoccupazione in questa prima parte degli anni '80 hanno fortemente contribuito alla diffusione delle misure protezionistiche e alle crescenti rigidità dei meccanismi dello scambio.

Esiste un aspetto macroeconomico del commercio internazionale, spesso trascurato ma sul quale si è cercato in questo lavoro di richiamare l'attenzione, per cui la crescita internazionale dell'attività produttiva influenza direttamente e in positivo il grado di apertura dei mercati internazionali. Se in campo macroeconomico si riuscirà ad instaurare rapporti di maggiore cooperazione tra i paesi, salvaguardando così un quadro di espansione internazionale, ciò potrà contribuire in misura determinante al raggiungimento dei risultati auspicati per il nuovo Round commerciale, influenzando in positivo il comportamento dei singoli paesi e dei gruppi di interesse nazionali più o meno direttamente coinvolti nei negoziati. Per converso, una situazione di ristagno e ancor più un periodo di recessione internazionale non potrà che accentuare le conflittualità esistenti e quindi seriamente ostacolare un esito positivo delle trattative commerciali.

CONCLUSIONI

Il sistema economico internazionale sta attraversando una fase di incertezze e rischi crescenti. Si moltiplicano i comportamenti destabilizzanti dei maggiori paesi, con un incremento dei conflitti tra le maggiori aree economiche e all'interno di ciascuna di esse.

La crescita dell'interdipendenza e il mancato sviluppo di una rete adeguata di «regole del gioco» in grado di governarla sono le cause di fondo dell'aumento di questa conflittualità economica internazionale. Il commercio internazionale ha rappresentato un terreno privilegiato di questo confronto, registrando profonde modifiche in termini di dinamica e composizione.

Nell'ultimo quindicennio si è verificata una netta flessione della crescita degli scambi mondiali, che va imputata pressoché interamente alla netta diminuzione della crescita del reddito e della produzione mondiali, verificatisi nello stesso periodo.

In una prima fase che va dalla prima crisi petrolifera alla fine degli anni '70, la diminuzione della crescita del commercio mondiale investe soprattutto gli scambi dell'area dei paesi industrializzati ed è determinata in larga misura dalla forte riduzione dei tassi di crescita della domanda e della produzione di questi paesi. I paesi esportatori di petrolio e alcuni paesi in via di sviluppo (NIC's), interessati da nuovi accelerati processi di industrializzazione, forniscono un apporto decisivo, dal lato delle importazioni, alla crescita degli scambi internazionali. L'aumento degli scambi tra le aree Nord-Sud e tra i PVS, in questa fase, ha impresso sensibili mutamenti alla composizione della domanda mondiale, in termini di dinamica relativa dei mercati e dei settori.

Nel secondo periodo, che copre questa prima parte degli anni '80, il commercio mondiale mantiene un basso profilo di crescita, ma con forti oscillazioni, passando da una fase di ristagno ad una di relativa ripresa, dovuta quest'ultima in larga parte alla crescita interna dell'economia americana. Il sistema commerciale torna ad essere dominato dai conflitti e dagli squilibri interni all'area industrializzata, mentre una forte penalizzazione subisce il processo di crescita e di integrazione internazionale dei paesi emergenti. I Pvs riducono drasticamente le loro importazioni, sia i Pvs esportatori di petrolio, a causa del crollo delle loro entrate valutarie, che i Pvs «non-oil» più indebitati, a causa delle politiche di aggiustamento adottate, che si incentrano sulla contrazione dell'attività interna. Le esportazioni dei Nic's continuano tuttavia ad aumentare considerevolmente anche in questa prima parte degli anni '80 e rendono più difficile il processo di aggiustamento in corso in tutti i maggiori paesi.

Una prima conclusione è che l'insoddisfacente dinamica degli scambi è un problema derivante soprattutto dalla crisi (bassa crescita) dell'attività produttiva a livello mondiale. Solo rimuovendo i fattori all'origine di tale crisi si può ridare vigore all'espansione del commercio mondiale.

La nuova configurazione della concorrenza internazionale unitamente alle nuove opportunità tecnologiche, derivanti dalla forte accelerazione delle innovazioni di processo e di prodotto, hanno imposto a tutte le economie più avanzate aggiustamenti interni di grande entità e un continuo rinnovamento della loro collocazione internazionale. Al riguardo le risposte dei maggiori paesi sono state diverse e hanno avuto un diverso grado di successo. Tra le tre maggiori aree, il Giappone ha conseguito indubbiamente i migliori risultati sul piano degli scambi commerciali, come mostrano tutti gli indicatori utilizzati.

Alla forte crescita delle esportazioni giapponesi hanno contribuito soprattutto fattori di competitività di natura strutturale, per lo più legati alle profonde trasformazioni registrate in questi anni dal modello di specializzazione dell'industria giapponese, che più e meglio delle industrie di altri paesi ha saputo adattarsi alla mutata dinamica e composizione merceologica della domanda mondiale. Ma i rilevanti attivi commerciali del Giappone sono altresì imputabili al ristagno pressoché generale delle sue importazioni e alla chiusura di fatto ai prodotti esteri del mercato interno giapponese. Sta in ciò la vera anomalia del «caso Giappone», che rappresenta un elemento di forte destabilizzazione del quadro di relazioni commerciali tra i maggiori paesi. Gli Stati Uniti, per contro, hanno registrato un relativo arretramento della loro posizione nel mercato mondiale. Anche in questo caso tutti gli indicatori utilizzati concordano nel segnalare tale indebolimento, che non può essere certo imputato solo alla rivalutazione del dollaro, ma è spiegabile dalla presenza nell'economia americana di svantaggi competitivi che hanno natura strutturale e che risalgono indietro nel tempo. Da segnalare altresì il forte aumento verificatosi nel grado di integrazione commerciale degli Stati Uniti con il Giappone e i Nic's asiatici, mentre una secca riduzione ha subito quello con i paesi europei. Vi sono ormai prove evidenti del fatto che il baricentro del commercio mondiale si sta spostando sempre più verso l'area del Pacifico, a danno dell'asse atlantico, che aveva costituito il perno dell'espansione degli scambi negli anni '60.

Nel caso dei paesi della CEE, per quanto la loro performance commerciale presenti luci ed ombre, a partire dalla fine degli anni '70 è difficile non riconoscere una perdita di competitività internazionale delle produzioni comunitarie, che ha interessato sia i beni di consumo più tradizionali, più esposti alla concorrenza dei paesi emergenti, sia i beni strumentali e di investimento, in cui predominante è la sfida che proviene dagli altri paesi più avanzati. Questo deterioramento della posizione internazionale della CEE è stato dai più imputato ad un sensibile ritardo tecnologico accumulato in questi anni dai paesi comunitari rispetto alle due maggiori aree concorrenti.

Dall'analisi condotta nel lavoro è emerso che il livello tecnologico dell'industria comunitaria è in realtà assai elevato e per molti aspetti non inferiore a quello degli Stati Uniti e del Giappone. Il dato negativo e preoccupante è rappresentato, viceversa, dalla netta diminuzione della crescita relativa dell'attività di ricerca e innovativa dell'area europea a partire dalla seconda metà degli anni '70. E il fattore determinante di queste difficoltà va individuato nel netto rallentamento della dinamica di crescita del reddito e della produzione delle economie europee in questi anni. Il ristagno dell'area europea, in particolare dei mercati interni, ha influito assai negativamente sia sull'attività di innovazione, in senso lato, e quindi sulla competitività strutturale di larga parte dei produttori europei, sia sugli squilibri commerciali e sulle divergenze all'interno della Comunità, con un'accentuazione dei tratti specifici delle specializzazioni di ciascun paese membro.

Non vi è dubbio che per i paesi europei il raggiungimento di ritmi più elevati di crescita nei prossimi anni, attraverso politiche economiche coordinate e certamente diverse da quelle attuali, si presenti come una condizione necessaria per accelerare i processi di riconversione produttiva e ristrutturazione industriale in atto, così da rinvigorire le potenzialità di sviluppo dell'area comunitaria nel suo insieme. D'altra parte, la stessa realizzazione di un grande mercato interno unificato appare subordinata a più elevati e sostenuti ritmi di crescita nei prossimi anni.

Infine, le spinte protezionistiche che si sono andate diffondendo in questi ultimi anni rappresentano un altro elemento di forte preoccupazione. Nell'ultimo decennio, se da un lato è proseguito il processo di liberalizzazione degli scambi per quanto concerne le barriere di tipo tariffario (Tokyo Round), dall'altro si è assistito ad un crescente ricorso, da parte di tutti i maggiori paesi, a strumenti di tipo non tariffario e ad accordi commerciali prevalentemente bilaterali. Ma il neo-protezionismo, come appare dall'analisi condotta nella sezione quarta, si presenta come un fenomeno complesso, che non si presta a facili generalizzazioni.

Esso ha interessato in modo diverso i diversi settori. I suoi effetti sul volume e sulla composizione degli scambi sono di difficile valutazione e non sempre negativi. Al riguardo, l'avvio del nuovo Round commerciale multilaterale (Uruguay Round) è destinato a svolgere un ruolo di primaria importanza per il contenimento delle politiche protezionistiche e la riapertura di spazi di liberalizzazione dei mercati. Si è messo in luce tuttavia come l'ampiezza e la novità dei temi da affrontare nel negoziato richiedano modifiche profonde degli stessi principi e metodi di negoziazione utilizzati in passato nell'ambito del GATT.

Va sottolineato in conclusione come la prospettiva di un sistema commerciale più stabile ed aperto dipenda in primo luogo dall'evoluzione del quadro macroeconomico internazionale e dalla soluzione che verrà data agli squilibri reali e monetari attualmente esistenti nei rapporti tra i maggiori paesi.

Tabella 1 - Commercio (a) e produzione (b) mondiali. Dati in volume (variazioni percentuali medie annue composte calcolate su indici in base 1963 = 100)

	1953-1963		1963-1973		1973-1979		1979-1985		1973-1985	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
1. Agricoli	5,09	2,91	4,04	2,54	3,08	2,19	2,15	2,30	2,61	2,24
2. Minerali	6,62	4,75	7,63	4,99	0,95	2,73	-4,10	-2,51	-1,60	0,07
3. Manufatti	8,39	6,16	11,29	7,44	5,41	3,47	5,01	2,68	5,21	3,07
4. Totale	7,78	4,87	8,98	6,07	3,84	3,22	2,13	1,66	2,98	2,44
5. PNL reale	4,36		5,60		3,34		1,96		2,65	
Elasticità Commercio tot./ PNL reale	1,78		1,60		1,15		1,08		1,12	
Commercio tot./ Produzione	1,59		1,48		1,19		1,28		1,22	
Comm. Manufatti/ PNL reale	1,92		2,01		1,62		2,55		1,96	
Comm. Manufatti/ Produz. Manufatti	1.36		1,51		1,56		1,87		1,69	

Fonte: Elaborazioni su dati GATT e ONU.

Tabella 2 - Quote delle esportazioni mondiali per grandi aree

	Anni	Mondo	Paesi Industr.	Paesi in via di sviluppo	Paesi ad econ. pianificata
Paesi industriali	1963	67,1	74,0	69,7	22,2
	1973	70,9	76,3	69,9	33,3
	1979	65,4	69,3	65,2	35,4
	1981	62,9	66,5	63,1	34,5
	1983	64,0	70,2	61,5	29,4
	1985	66,3	72,9	62,0	32,2
Paesi in via di sviluppo	1963	20,6	22,1	21,2	11,1
	1973	19,2	20,1	21,4	9,8
	1979	25,3	26,5	27,6	10,9
	1981	27,7	29,1	29,6	12,9
	1983	24,7	24,8	29,2	12,8
	1985	22,9	22,5	28,7	13,8
Paesi ad economia pianificata	1963	12,3	3,9	9,1	66,7
	1973	9,9	3,6	8,7	57,9
	1979	9,3	4,2	7,2	53,7
	1981	9,4	4,4	7,3	52,6
	1983	11,3	5,0	9,3	57,8
	1985	10,8	4,6	9,3	54,0

Fonte: Elaborazioni su dati GATT.

Tabella 3 - Quote delle esportazioni mondiali di manufatti per grandi aree

	Anni	Mondo	Paesi Industr.	Paesi in via di sviluppo	Paesi ad econ. pianificata
Paesi industriali	1963	82,7	94,1	85,0	20,0
	1973	83,0	90,9	81,8	34,2
	1979	82,2	88,9	80,9	40,8
	1981	80,9	87,5	79,4	39,1
	1983	78,8	86,1	77,0	35,6
	1985	78,7	85,7	75,7	40,0
Paesi in via di sviluppo	1963	3,7	3,9	5,0	0,1
	1973	6,9	6,5	10,6	2,6
	1979	9,1	8,5	13,4	2,1
	1981	10,6	9,9	14,2	4,1
	1983	11,7	11,3	15,3	3,8
	1985	12,4	11,9	16,5	7,2
Paesi ad economia pianificata	1963	13,5	1,9	10,0	80,0
	1973	10,0	2,4	7,5	63,1
	1979	8,7	2,6	6,0	66,9
	1981	8,4	2,5	6,3	56,7
	1983	9,4	2,5	7,6	59,6
	1985	8,7	2,3	7,3	53,6

Fonte: Elaborazioni su dati GATT.

Tabella 4 - Andamento delle importazioni e delle esportazioni per grandi aree (tassi medi annui composti di variazione)

	1963-1973		1973-1979		1979-1985		1973-1985	
	Esp.	Imp.	Esp.	Imp.	Esp.	Imp.	Esp.	Imp.
Paesi industriali	9,2	9,4	5,1	3,8	3,7	2,6	4,4	3,2
Paesi petroliferi	9,5	9,6	–3,9	18,6	–9,1	0,1	–4,8	8,9
Paesi non petroliferi	6,7	6,9	5,2	5,5	6,4	2,1	6,0	3,7
PNL reale								
Paesi industriali	4,8		2,6		2,1		2,4	
Paesi petroliferi	9,1		5,0		–0,5		2,1	
Paesi non petroliferi	6,0		5,1		4,4		4,5	

Fonte: Elaborazioni su dati FMI, ONU e GATT.

Tabella 5 - Quote delle esportazioni dei maggiori paesi industriali (valori percentuali a prezzi correnti) *

	1970	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
USA	19,6	19,0	17,3	17,8	19,2	18,4	17,6	17,9	16,9
Giappone	8,8	9,8	9,7	10,5	12,4	12,0	12,9	13,9	14,1
Francia	8,2	9,4	9,6	9,4	8,7	8,4	8,3	8,0	8,1
Germania	15,5	15,9	16,3	15,6	14,5	15,3	14,9	14,1	14,6
Regno Unito	8,8	7,6	8,2	8,9	8,4	8,4	8,0	7,7	8,0
Italia	6,0	6,1	6,9	6,3	6,2	6,4	6,4	6,0	6,3
CEE	51,3	52,8	54,7	53,8	50,4	51,0	50,4	48,1	49,2

* Quote calcolate rispetto alle esportazioni totali dei paesi industriali.

Fonte: Elaborazioni su dati ONU.

Tabella 6 - Quote di mercato dei maggiori paesi industriali sulle esportazioni di manufatti * (valori percentuali a prezzi correnti)

	1970	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
USA	17,35	16,36	14,5	15,52	17,1	16,35	15,6	15,8	15,22
Giappone	10,71	12,26	12,3	13,41	16,3	15,68	16,72	18,18	17,88
Francia	7,95	9,16	9,4	9,05	8,39	8,18	8,08	7,77	7,72
Germania	18,12	18,35	18,7	17,98	16,75	17,84	17,24	16,38	16,92
Regno Unito	9,65	8,4	8,78	9,27	7,82	7,62	7,15	6,9	7,11
Italia	6,55	6,72	7,48	7,09	7,03	7,19	7,34	6,95	7,09

* Quote calcolate rispetto alle esportazioni di manufatti dei paesi industriali.

Fonte: Elaborazioni su dati ONU.

Tabella 7 - Quote di mercato dei maggiori paesi industriali sulle esportazioni totali di manufatti* (valori percentuali a prezzi costanti)

	1970	1975	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
USA	14,39	15,85	14,38	15,52	14,39	12,75	11,44	11,23	10,64
Giappone	9,84	11,70	11,82	13,41	14,45	14,28	15,17	16,12	16,19
Francia	8,44	9,01	9,44	9,05	9,05	9,07	9,00	8,57	8,19
Germania	19,87	18,07	17,97	17,98	18,31	19,31	18,50	19,30	19,40
Regno Unito	11,72	10,58	9,63	9,27	7,90	8,06	7,67	7,61	7,64
Italia	6,37	6,72	7,74	7,09	8,15	7,60	7,78	7,38	7,53

* Quote calcolate rispetto alle esportazioni di manufatti dei paesi industriali.

Fonte: Elaborazioni su dati ONU.

Tabella 8 - Quote di mercato sulle esportazioni mondiali di manufatti distinte per aree di destinazione (1973, 1979, 1985) Valori %

Paese d'origine	Aree di destinazione								
	Paesi ind.	Paesi ind. (escluso intra-CEE)	PVS oil	PVS non oil	PEP	CEE	USA	GIAP	Tot.
CEE									
1973	54,3	29,8	44,1	32,0	19,7	66,3	29,5	27,0	46,7
1979	54,4	27,6	42,8	30,4	21,7	63,4	24,7	24,6	6,0
1985	44,2	23,7	38,8*	25,8*	14,5	59,5	21,2	20,5	37,9
USA									
1973	11,8	18,2	15,2	20,4	1,6	8,9	–	35,0	12,6
1979	10,6	16,9	14,6	21,0	1,7	8,7	–	34,5	12,1
1985	11,2	15,3	11,8*	19,4*	3,0	9,9	–	40,5	12,0
Giappone									
1973	6,9	10,7	16,1	19,8	5,1	3,4	22,0	–	10,0
1979	7,2	11,5	16,4	19,2	7,6	4,0	24,1	–	10,4
1985	12,4	18,2	18,9*	20,8*	12,1	5,8	27,9	–	14,1

* Dati 1983.

Fonte: Elaborazioni su dati GATT, ONU.

Tabella 9 - Saldi commerciali dei maggiori paesi industrializzati

	CEE						USA						GIAPPONE					
	73	78	81	83	84	85	73	78	81	83	84	85	73	78	81	83	84	85
1. Alimentari	–13,3	–19,4	–10,1	–11,9	–10,8	–11,6	7,0	12,1	20,8	13,7	11,1	2,4	–6,4	–12,1	–16,4	–15,6	–17	–16,3
2. Fonti di energia	–16,4	–50,5	–99	–71,0	–71,2	–68,6	–6,5	–38,1	–74,0	–53,8	–15,7	–15,7	–8,2	–31,1	–72,0	–58,5	–59,8	–55,2
3. Altre materie prime	2	–21,1	–25,3	–21,1	–22,7	–21,9	0,5	–2,7	–1,4	–3,0	–3,5	–3,2	–9,8	–13,7	–19,0	–17,3	–18,8	–17,1
4. Totale materie prime	–42,9	–91,0	–134,4	–104	–104,7	–102,1	1,0	–28,7	–54,6	139,7	–46,2	–46,5	–24,4	–54,9	–107,4	–91,4	–95,6	–88,6
5. Siderurgia	4,1	9,3	12,3	7,5	8,4	8,9	–1,7	–5,7	–9,3	–5,9	–10,5	–10,0	5,1	11,4	15,6	11,5	11,9	12,1
6. Chimica	6,8	15,5	18,6	18,8	18,9	19,5	3,6	6,9	11,7	8,5	7,9	5,8	0,3	1,6	1,0	0,6	0,2	0,7
7. Altri semi-manufatti	–1,3	–1,5	–1,7	–1,1	–1,3	–1,1	–2,0	–4,3	–4,2	–6,4	–10,1	–11,7	–0,1	–0,8	1,9	2,0	2,2	1,9
8. Prodotti meccanici	28,3	62,1	68,2	56,9	53,4	57,1	5,1	9,6	25,3	–6,5	–35,8	–51,7	17,9	58,9	93,8	92,6	111	117
9. Macchine per l'industria	11,0	26,8	30,3	24,9	23,2	25,7	4,8	8,9	15,8	6,5	2	–0,7	1,9	8,7	14,7	13,0	14,3	15,7
10. Macch. ufficio e telecom.	0,4	0,3	–1,9	–2,8	–4,6	–1,1	1,6	3,2	5,4	2,1	–2,6	–1,9	1,2	4,3	7,7	11,3	15,8	15,7
11. Mezz. di trasporto	8,6	15,2	17,5	14,8	15,2	16,9	–4,1	–9,3	–13,2	–22,8	–30,3	–39,3	4,7	18,5	31,9	31,0	35,7	40,9
12. Altre macch. e mezzi tr.	8,0	20,4	24,3	22,0	21,1	20,4	5,0	11,5	24,1	16,7	8,3	6,6	6,6	17,4	21,2	19,5	23,3	21,2
13. Elettrodomestici	0,2	–0,7	–3,7	–4,1	–3,1	–3,1	–2,2	–4,7	–6,8	–9,0	–13,1	–16,4	3,4	10,0	18,2	17,7	21,9	23,4
14. Tessili	2,0	1,6	1,9	1,6	1,7	1,9	–0,4	0,0	0,5	–0,9	–2,2	–2,6	1,3	2,3	4,2	3,8	3,4	3,0
15. Abbigliamento	–0,9	–3,4	–5,0	–3,7	–3,7	–3,1	–1,9	–1,7	–6,9	–9,5	–13,7	–15,5	–0,2	–0,7	–1,2	–0,8	–1,2	–1,2
16. Altri beni di consumo	2,4	5,1	5,8	6,5	7,1	8,8	–2,6	–5,9	–8,4	–12,6	–18,6	–22,7	0,4	1,3	2,9	3,0	3,4	3,5
17. Totale manufatti	38,5	88,7	100,4	86,6	84,8	92,4	–1,2	–4,2	–8,9	–33,4	–83,1	–108,3	23,3	75,5	118,3	112,8	131,1	137,1

Fonte: Elaborazioni su dati GATT

Tabella 10 - Saldi commerciali negli scambi di manufatti degli USA, Giappone e CEE (miliardi di dollari)

	STATI UNITI					
	1973	1978	1981	1983	1984	1985
Giappone	–6,2	–19,3	–29,7	–32,5	–48,1	–59,5
CEE	–2,8	–3,5	0,7	–3,7	–13,5	–21,7
Paesi industriali	–6,9	–20,2	–24,8	–38,7	–69,8	–91,2
PVS petroliferi	2,4	11,8	16,1	10,8	–14,3*	–19,5*
PVS non petroliferi	2,9	2,6	10,4	10,9		
Paesi dell'EST	0,4	0,1	–0,4	–0,5	–1,1	–0,2
Mondo	0,17	–4,2	8,9	–33,4	–83,1	108,3

	GIAPPONE					
	1973	1978	1981	1983	1984	1985
Stati Uniti	6,2	19,3	29,7	32,5	48,1	59,5
CEE	1,6	6,8	12,9	13,8	13,8	14,8
Paesi industriali	9,3	28,4	46,0	48,4	71,8	78,1
PVS petroliferi	2,5	13,5	22,0	18,2	47,3*	42,1*
PVS non petroliferi	7,7	21,4	32,7	30,6		
Paesi dell'EST	1,4	5,7	7,3	6,9	8,1	13,4
Mondo	24,7	75,5	118,2	112,8	131,1	137,0

	CEE					
	1973	1978	1981	1983	1984	1985
Stati Uniti	2,8	3,5	0,7	3,7	13,5	21,7
Giappone	–1,6	–6,8	–12,9	–13,8	–13,8	–14,8
Paesi industriali	15,02	15,0	4,7	7,74	22,4	30,6
PVS petroliferi	6,58	33,44	46,9	36,3	54,5*	51,8*
PVS non petroliferi	11,1	23,2	30,3	25,3		
Paesi dell'EST	4,3	10,2	7,7	9,3	8,1	10,3
Mondo	41,46	88,7	100,4	86,6	84,8	92,4

(* PVS petroliferi e non)

Fonte: Elaborazioni su dati GATT.

Tabella 11 - Prodotto interno lordo, esportazioni ed importazioni dei principali paesi industriali (1973-1979/1979-1985; tassi di incremento % medi annui)

	Exp.	Imp.	Pil	Exp/Pil	Imp/Pil
Paesi industriali					
1973-1979	5,0	3,5	2,5	2,0	1,40
1979-1985	3,65	2,86	2,10	1,74	1,36
Stati Uniti					
1973-1979	5,0	4,5	2,5	2,0	1,50
1979-1985	–1,01	4,99	1,94	–0,52	2,57
Cee					
1973-1979	5,0	4,0	2,5	2,0	1,6
1979-1985	3,48	1,78	1,30	1,95	1,37
Giappone					
1973-1979	8,0	2,0	3,5	2,29	0,57
1979-1985	9,01	0,42	4,01	2,24	0,10

* Fonte: nostre elaborazioni su dati GATT, ONU, FMI.

Tabella 12 - Quote di mercato sulle esportazioni mondiali di manufatti distinte per settori (1973-1979-1985)

	CEE			STATI UNITI			GIAPPONE			Pvs non-petroliferi		
	1973	1979	1985	1973	1979	1985	1973	1979	1985	1973	1979	1985
Ferro e acciaio	49,9	46,1	40,1	4,6	3,3	1,77	18,7	19,9	19,6	3,3	5,5	10,9
Chimica	55,7	55,0	50,7	14,8	14,3	13,9	5,4	5,0	5,6	4,4	5,0	8,1
Altri semimanufatti	44,6	45,3	38,1	8,2	6,9	6,9	4,0	4,1	5,6	11,7	12,4	16,0
Macch. per ind. sp.	47,8	45,7	39,1	14,8	14,5	12,4	5,7	8,1	12,0	1,5	2,1	4,6
Macch. per uff. e app. e telecomunicazioni	40,7	35,9	29,5	23,2	23,5	22,9	11,3	13,0	19,0	7,4	13,5	18,8
Veicoli a motore stradali	49,3	48,6	34,9	14,7	12,8	12,2	11,9	17,8	26,3	0,9	0,6	1,9
Altre macch. e mezzi di trasporto	41,2	42,7	35,8	18,6	17,8	19,1	12,7	10,2	12,6	2,9	5,6	9,4
Elettrodomestici	38,0	33,9	22,1	7,0	6,3	4,3	25,2	27,6	41,1	10,8	16,4	20,3
Tessili	47,8	45,6	38,9	5,2	6,4	4,2	10,5	8,1	8,9	17,3	19,9	25,4
Abbigliamento	39,4	37,9	29,5	2,3	2,7	1,5	2,9	1,0	1,5	30,3	36,4	44,8
Altri beni di consumo	49,3	50,5	42,9	7,9	7,4	6,9	6,1	4,5	6,9	13,1	16,3	22,8
Totale	46,7	45,9	37,9	12,6	12,1	11,98	10,0	10,3	14,1	6,7	8,6	12,8

Fonte: elaborazioni su dati GATT.

Tabella 13 - Quote di mercato sulle esportazioni mondiali di manufatti distinte per settori al netto del commercio intra CEE (1973-1979-1985)

	CEE			STATI UNITI			GIAPPONE			Pvs non-petroliferi		
	1973	1979	1985	1973	1979	1985	1973	1979	1985	1973	1979	1985
1. Ferro e acciaio	32,3	30,1	26,1	6,2	4,2	2,2	25,2	25,8	24,1	4,5	7,1	13,3
2. Chimica	38,7	36,0	33,0	20,5	20,3	18,9	7,4	7,9	7,6	6,1	7,1	10,9
3. Altri semimanufatti	26,6	27,5	22,1	10,9	9,2	11,4	5,3	5,4	7,0	15,5	16,4	20,0
4. Macch. per ind. sp.	35,3	34,2	28,9	18,4	17,6	14,4	7,0	9,8	14,0	1,9	2,6	5,3
5. Macch. per uff. e app. e telecomuncazioni	26,1	21,6	15,9	28,9	28,7	28,4	14,1	15,9	22,7	9,3	16,6	21,9
6. Veicoli a motore stradali	32,9	29,1	21,1	19,5	17,7	14,7	15,8	24,6	31,9	1,2	3,0	2,3
7. Altre macch. e mezzi di trasporto	28,2	29,8	24,6	22,7	21,8	22,4	15,6	12,5	14,8	3,5	6,9	10,9
8. Elettrodomestici	20,8	18,2	11,2	9,0	7,8	4,9	32,3	34,1	46,9	13,7	20,2	23,2
9. Tessili	27,3	24,2	20,3	7,3	7,0	5,5	14,6	11,3	11,5	24,2	28,1	32,8
10. Abbigliamento	17,1	16,2	14,5	3,2	3,7	1,8	4,0	1,4	1,8	41,5	49,1	54,1
11. Altri beni di consumo	30,6	30,5	28,4	10,8	10,3	8,6	8,3	6,4	8,7	18,0	22,7	28,5
12. Totale	30,4	29,4	24,03	16,4	15,8	14,6	13,0	13,5	17,3	8,7	11,2	15,6

Fonte: nostre elaborazioni su dati GATT.

Tabella 14 - Quote di mercato sulle importazioni manifatturiere della CEE distinte per settori (1973-1979-1985) valori percentuali

	CEE			STATI UNITI			GIAPPONE			EFTA			PVS non-petroliferi		
	1973	1979	1985	1973	1979	1985	1973	1979	1985	1973	1979	1985	1973	1979	1985
1. Ferro e acciaio	73,6	71,2	70,4	1,6	1,0	0,8	4,1	2,0	1,2	9,7	13,1	15,3	1,8	2,2	3,2
2. Chimica	70,5	70,1	69,2	11,7	10,9	9,5	1,7	0,8	2,1	8,6	8,6	9,2	2,3	2,2	3,6
3. Altri semimanufatti	49,6	49,4	53,0	4,8	4,2	3,6	1,4	1,0	1,3	23,5	27,8	25,6	7,5	7,9	7,6
4. Macch. per ind. sp.	70,3	68,3	64,3	10,9	10,4	10,8	2,4	2,9	5,4	13,0	13,5	14,2	0,3	0,6	1,3
5. Macch. per uff. e app. per telecomunicazioni	55,9	48,7	43,5	24,2	27,0	27,7	5,6	7,8	11,1	6,3	6,2	5,4	2,9	5,1	8,5
6. Veicoli a motore strad.	84,6	77,7	70,7	2,2	2,1	1,2	5,3	8,7	11,7	4,8	5,3	5,8	0,2	0,6	0,9
7. Altre macch. e mezzi di trasporto	60,7	59,4	53,7	18,9	17,1	21,1	3,4	4,4	5,1	11,3	10,4	10,3	1,8	3,5	5,0
8. Elettrodomestici	58,2	51,2	44,1	4,4	4,6	4,5	13,7	18,3	27,4	13,2	10,6	10,1	4,3	11,3	9,9
9. Tessili	71,0	65,0	54,2	3,5	3,9	2,5	1,1	1,3	2,0	8,1	8,8	10,7	8,0	10,6	11,3
10. Abbigliamento	58,9	52,3	47,9	0,9	1,7	0,7	0,7	0,4	0,4	6,2	6,2	7,8	20,3	26,8	27,3
11. Altri beni consumo	68,7	65,6	60,2	6,4	6,0	6,6	3,4	2,7	4,1	9,8	9,3	10,4	5,4	8,4	9,8
12. Totale manufatti	66,3	63,4	59,5	8,9	8,7	9,9	3,4	4,0	5,8	11,0	11,3	11,1	4,0	5,6	6,5

Fonte: elaborazioni su dati GATT.

Tabella 15 - Indici di specializzazione nei prodotti ad alta tecnologia

Fonti	Cardiff		Pierelli		OCSE (1)		OCSE (2)	
			(a)	(b)			(c)	(c)
Paesi	1970	1981	1970-72	1978-80	1973	1980	1970	1982
CEE	0,94	0,87	–	–	0,89	0,91	0,85	0,83
CEE extra	1,07	1,04	–	–	–	–	–	–
Stati Uniti	1,18	1,19	1,54	1,49	1,57	1,50	1,56	1,52
Giappone	1,07	1,37	1,04	0,93	1,07	1,05	1,22	1,31
Germania	1,06	1,00	0,93	0,94	–	–	0,94	0,86
Francia	1,00	0,88	0,88	0,97	–	–	0,84	0,89
Italia	0,87	0,60	0,62	0,51	–	–	0,70	0,60
Regno Unito	0,94	1,00	0,97	1,13	–	–	1,01	1,21

a) medie triennali; b) 1980; c) la CEE non comprende la Grecia, la Danimarca e l'Irlanda.

(1) OECD, OSTI/SPR/83.13
(2) OECD, OSTI/SPR/84.49.

Fonte: cfr. la Bibliografia

Tabella 16 - Quote di mercato dei principali paesi delle esportazioni totali di prodotti HRD

	1970	1973	1976	1979	1980	1983	1985
Canada	5,1	3,7	3,1	2,6	2,4	3,1	3,4
Stati Uniti	29,7	25,3	24,4	22,4	23,0	24,4	22,7
Giappone	7,9	9,3	10,7	10,8	11,1	14,5	16,3
CEE (10)	44,5	46,8	46,3	47,0	45,6	40,4	39,4
Germania Fed.	16,1	17,4	16,2	16,0	14,9	13,7	13,2
Francia	6,8	7,1	8,4	8,8	7,7	7,2	7,1
Regno Unito	8,8	9,2	8,7	9,8	10,7	8,1	8,1
Italia	4,7	4,2	4,1	3,9	4,0	3,9	3,8
Nics Asia	0,8	2,2	3,1	3,6	3,9	5,0	5,7

Fonte: elaborazioni Sie su dati OCSE.

Tabella 17 - Spese di Rs dei maggiori paesi

	anni	GIAPPONE	STATI UNITI	EUROPA
Totale RS in % PNL	1967	1,58	3,07	1,78
	1975	2,01	2,38	1,81
	1983	2,67	2,73	2,08
RS (esclusa difesa) in % PNL	1967	1,56	1,97	1,47
	1975	2,00	1,75	1,57
	1983	2,66	1,97	1,80
RS industriale in % valore aggiunto ind.*	1967	0,92	2,35	1,27
	1975	1,28	1,84	1,35
	1983	2,16	2,20	1,67
RD industriale privata in % v.a. ind.	1967	0,90	1,15	0,92
	1975	1,26	1,18	1,00
	1983	2,12	1,50	1,28
Tassi di crescita RS industriale privata	67-75	10,6	2,4	4,3
	75-83	10,9	5,7	4,5
	67-83	10,8	4,1	4,4

* Nell'industria sono inclusi il settore agricolo, estrattivo, costruzioni e manifatturiero.

Fonte: dati Ocse elaborati da P.Patel e K. Pavitt in «Is Europe Losing the Technology Race?», Research Policy, n. 1, 1987.

Tabella 18 - Commercio dei paesi CEE, Saldi commerciali cumulati per settore (1973-79; 1979-85) (milioni di lire)

		FRANCIA			GERMANIA			ITALIA			REGNO UNITO		
		Intra CEE	Extra CEE	Totale	Intra CEE	Extra CEE	Totale	Intra CEE	Extra CEE	Totale	Intra CEE	Extra CEE	Totale
Chimica	73-79	–2,9	8,2	5,3	8,1	30,3	38,4	–9,1	4,9	–4,2	0,1	13,7	13,8
	79-85	–10,4	14,1	3,7	9,7	44,7	54,4	–21,6	5,1	–16,5	–4,1	17,4	13,3
Semi-manufatti	73-79	–12,1	14,1	2,0	6,2	22,7	28,9	4,7	12,5	17,2	–0,3	–4,8	–5,1
	79-85	–15,6	22,7	7,1	15,8	31,5	47,3	12,4	28,3	40,7	–13,2	4,4	–8,8
Meccanica e mezzi di trasp.	73-79	–2,8	38,8	36,0	57,5	133,9	191,4	–1,6	32,3	30,7	–4,8	39,1	34,3
	79-85	–23,7	62,1	38,4	106,0	229,1	335,1	–11,1	55,6	44,5	–33,4	30,7	–2,7
Manufatti diversi	73-79	–6,1	3,1	–3,0	–3,1	–2,2	–5,3	22,5	14,7	37,2	–1,2	–1,3	–2,5
	79-85	–18,5	3,4	–15,1	–2,2	–6,1	–8,3	41,3	37,9	79,2	–7,9	–9,9	–17,8
Totale Manufatti	73-79	–23,9	64,2	40,3	68,7	184,7	253,4	16,5	64,4	80,9	–6,2	46,7	40,5
	79-85	–68,2	102,3	34,1	129,3	299,2	428,5	21,0	126,9	147,9	–58,6	42,6	–16,0
Alimentare	73-79	15,5	0,1	15,6	–23,0	–23,3	–46,3	–13,5	–13,5	–27,0	–14,9	–21,9	–36,8
	79-85	14,7	–0,1	14,6	–23,9	–26,2	–50,1	–23,9	–13,3	–37,2	–17,5	–24,7	–42,2
Combustibili	73-79	–4,9	–63,2	–68,1	–16,9	–507,5	–74,4	2,2	–62,6	–60,4	3,3	–37,0	33,7
	79-85	–27,4	–128,9	–156,3	–54,6	–103,1	–157,7	–5,3	–136,6	–141,9	62,5	–22,4	40,1
Materie prime	73-79	4,9	–20,1	–15,2	–3,2	–33,2	–36,4	–8,8	–33,2	–42,0	0,7	–25,3	–24,6
	79-85	7,1	–21,3	–14,2	–8,6	–41,3	–49,9	–11,9	–31,1	–43,0	1,3	–26,8	–25,5
Commercio Totale	73-79	–8,4	–19,0	–27,4	25,6	70,7	96,3	–3,6	–44,9	–48,5	–17,1	–37,5	–54,6
	79-85	–73,8	–47,8	–121,6	42,2	128,6	170,8	–20,1	–54,1	–74,2	–12,3	–31,3	–43,6

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat.

NOTE

(1) Sul significato natura, e ruolo degli «international regimes» intesi come «principles, norms, rules, and decision making procedures around which actor expectations converge in a given issue area» di particolare interesse è l'insieme di saggi contenuti in KRASNER (1983) e più di recente l'articolo rassegna di S. HAGGARD-B. A. SIMMONS (1987).

(2) Sulla distinzione tra compatibilità *ex ante* ed *ex post* delle politiche economiche nazionali e sugli effetti che ne conseguono in termini di equilibri economici del sistema internazionale si veda R. BRYANT (1980).

(3) Nel campo degli scambi di manufatti la quota dei Paesi Industriali era ancora più elevata, e pari all'83% nel 1973 (Tabella 3 del testo).

(4) La quota di mercato delle esportazioni di manufatti degli Stati Uniti, misurata rispetto alle esportazioni totali di manufatti dei sette principali paesi industriali, è scesa dal 22,3% al 14,8% dal 1960 al 1973. Nello stesso periodo la quota di mercato del Giappone è passata dal 6,2% all'11,5% e quella della Germania dal 17,4% al 19,9%.

(5) Meccanismi di coordinamento sono necessari in quanto in un sistema composto da n paesi, solo n—1 politiche economiche possono essere formulate indipendentemente l'una dall'altra. Se tutti i paesi cercano di formulare politiche autonome e indipendenti, nella maggior parte dei casi si porrà un problema di incompatibilità tra queste politiche e la stabilità del sistema internazionale verrà rimessa in discussione. Al riguardo v. COHEN (1977).

(6) È stato soprattutto il GATT nei rapporti annuali degli ultimi anni ad avanzare tale tesi. Si veda in particolare GATT (1986).

(7) Va ricordato che le esportazioni di manufatti coprivano nel 1985 più del 62% delle esportazioni totali mondiali, v. GATT (1986).

(8) Il confronto in questo caso è più significativo in quanto le due variabili (esportazioni di manufatti e produzione manifatturiera) sono omogenee dal punto di vista della loro definizione. Non così nel caso di un confronto con il PNL, che comprende oltre i beni anche i servizi, a differenza delle esportazioni (il numeratore del rapporto) che si riferiscono solo ai beni. Su questo punto si veda VONA (1984).

(9) BERGSTEN-CLINE (1983) nell'analizzare la relazione tra crescita del commercio e della produzione dei paesi OCSE nel periodo 1961-1981, hanno dimostrato come le variazioni del tasso di crescita del PNL siano in grado di spiegare più dei tre quarti delle variazioni del tasso di crescita delle importazioni, a conferma del fatto che l'andamento del reddito reale rappresenta di gran lunga la più importante determinante dell'andamento degli scambi. Analoghe conclusioni sono raggiunte da uno studio dell'IMF che estende il periodo di osservazione al 1983 (IMF 1984).

(10) Tale influenza ha comunque prodotto effetti solo marginali rispetto al ruolo dominante giocato dalla diminuzione della crescita della produzione mondiale.

(11) Il volume delle importazioni dei paesi petroliferi si trovava nell'85 su un livello pari a quello del 1979, mentre nella seconda metà degli anni '70 erano cresciute ad un tasso medio annuo del 18,6%.

(12) È da notare come l'incremento reale delle esportazioni del PVS non petroliferi nell'81-85 sia stato addirittura superiore a quello della seconda metà degli anni '70 (5,2%) e come una tale performance si sia verificata in un periodo di netto rallentamento della dinamica di crescita degli scambi mondiali.

(13) Identica sorte è toccata ai paesi ad economia pianificata che pur registrando dal 1973 al 1985 un lieve aumento della loro quota del commercio totale (dal 9,9% al 18,8%) (Tabella 2) dovuto soprattutto alle maggiori esportazioni di petrolio, hanno accusato nel settore manifatturiero un declino del loro peso (dal 10% all'8,8%) (Tabella 3) a conferma delle gravi difficoltà economiche registrate nella prima metà degli anni '80.

(14) Va altresì ricordata tra le nuove caratteristiche degli scambi mondiali nell'ultimo quindicennio la forte crescita del commercio intraindustriale (THARAKAN 1983).

(15) Le esportazioni dei nuovi paesi concorrenti minacciano da vicino le imprese dei paesi industriali in tutta una serie di settori, che non sono affatto limitati a quelli maturi ma includono anche molte industrie elettroniche v. CEPII (1983).
(16) Tali surplus hanno costituito senza dubbio il perno fondamentale della crescita giapponese negli anni '70 e nella prima metà anni '80.
(17) È certamente questo il caso di molte industrie elettroniche, quali la componentistica e l'elettronica di consumo, in cui l'industria giapponese ha acquisito in questi anni una posizione di netta supremazia.
(18) Si veda ad esempio F. BERGSTEN-W. CLINE (1987) e per una analisi più generale LAWRENCE (1984).
(19) V. COHEN-ZYSMAN (1986).
(20) V. PRESS (1987).
(21) Un andamento negativo quest'ultimo che riflette la già ricordata netta flessione che, nello stesso periodo, si è verificata del grado di integrazione commerciale tra la CEE e gli Stati Uniti.
(22) La penetrazione dei mercati interni comunitari da parte soprattutto delle produzioni giapponesi e dei paesi del sud-est asiatico ha registrato una sensibile accelerazione nella seconda metà degli anni '80, a partire dalla seconda crisi petrolifera in poi.
(23) Per una rassegna delle analisi della collocazione internazionale della CEE si veda PERRUCCI (1986).
(24) Sono assai numerose le analisi condotte su questo tema negli ultimi anni, tra le più recenti si veda KREMP-LARROUMETS (1985), OCSE (1985), KOEK-KOEK (1987).
(25) Utilizzando indicatori sia di inputs tecnologici (quali Spese di Rs) che di outputs tecnologici (brevetti).
(26) Si vedano soprattutto i rapporti economici annuali della Commissione delle CF nel 1985-86 e nel 1986-87.
(27) V. il capitolo I sulle politiche macroeconomiche.
(28) In quel periodo indiscussi protagonisti delle correnti di scambio, considerato che le esportazioni dei PI coprivano negli anni '60 oltre l'80% delle esportazioni mondiali di manufatti.
(29) In termini di quota percentuale sul PNL dell'insieme dei paesi industriali, i trasferimenti finanziari alle imprese sono più che raddoppiati dalla fine degli anni '60 alla prima metà degli anni '80.
(30) I conflitti commerciali in quel periodo portarono in soli tre anni ad una diminuzione del valore degli scambi pari a circa il 40%.

BIBLIOGRAFIA

AGLIETTA M., ORLEAN A., OUDIZ G., *L'industrie française face aux contraintes de change*, «Economie et Statistique», n. 119, febbraio 1980.

BIASCO S., *Coordinamento spontaneo e anarchia del mercato nella formazione della domanda mondiale*, in P. GUERRIERI-P. D. PADOAN (a cura di), *Un gioco senza regole: l'economia internazionale alla ricerca di un nuovo assetto*, Franco Angeli, Milano, 1984.

BAIROCH P., *Foreign Trade*, in «The Economic Development of the Third World Sonce 1900», cap. 5, Londra, Methuen, 1985.

BERGSTEN F., CLINE W., *Trade Policy in the 1980's: an Overview*, in CLINE W. (ed.) *Trade Policy in the 1980s*, Washington, Institute for International Economics, 1983.

BERGSTEN F., CLINE W., *The United States - Japan Economic Problem*, Institute for International Economics, Policy Analyses in International Economics, n. 12, Washington D.C., 1987.

BLACKHURST R., MARIAN N., TUMLIR J., *Trade Liberalization*, Protectionism and Interdependence, GATT «Studies in International Trade», n. 5, Ginevra, 1977.

BLANCHARD O., DORNBUSCH R., DREZE J., GIERSCH H., LAYARD R., MONTI M., *Employ-*

ment and Growth in Europe: A two-Handed Approach, CEPS «Papers», n. 21, Bruxelles, maggio, 1985.

BRYANT R., *Money and Monetary Policy* in *Interdependent Nations*, Brookings Institutions, Washington D.C., 1980.

CEPII, *Economie mondiale: la montée des tensions*, «Ed. Economica», Parigi, 1983.

CEPII, *Industrie mondiale: la compétitivité à tout prix*, «Ed. Economica», Parigi, 1986.

CHESNAIS F., *Science, Technology and Competitiveness* in STI Review, OCSE, n. 1, Autumn, 1986.

CLINE W. R., (ed), *Trade Policy in the 1980s*, Institute for International Economics, MIT Press, Washington D.C., 1983.

COHEN B. J., *Organizing the World's Money*, Macmillan, Basik Books, 1977.

COHEN S., ZYSMAN J., *The Mercantilistic Challenge to the Liberal International Trade Order*, Joint Economic Committee, U.S. Congress, Washington, 1983.

COHEN S., ZYSMAN J., *Manufacturing Matters*, Berkeley, University of California, BRIE, 1987.

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE, *Relazione economica annuale 1986-1987*, «Economia Europea», novembre 1986.

FINLAYSON J. A., ZACHER M. W., *The Gatt and the Regulation of Trade Barriers: regime dynamics and functions*, in KRASHER S. (ed.), International Regimes, Cornell University Press, Ithaca and London, 1983.

GATT, *International Trade 85-86, Ginevra, 1986.*

GUERRIERI P., *National Economic Policies and Positive Adjiustment Among Interdependent Economies*, Ministero del Bilancio e della Programmazione Economica, Roma, 1983.

GUERRIERI P., PADOAN P. C., *L'economia politica internazionale dall'egemonia all'oligopolio*, in P. GUERRIERI, P. C. PADOAN (a cura di), *Un gioco senza regole: l'economia internazionale alla ricerca di un nuovo assetto*, Franco Angeli, Milano, 1984.

GUERRIERI P., PADOAN P. C., *Neomercantilism and International Economic Stability*, «International Organization 40», 1, Winter, 1986.

GUERRIERI P., *Struttura ed evoluzione del commercio mondiale di prodotti ad alta intensità di* RS, in GUERRIERI P., PADOAN P. C. (A CURA DI), *Dossier sulla struttura della produzione nazionale: il comparto ad alta tecnologia,* ICE Istituto Nazionale per il Commercio Estero (in corso di pubblicazione), 1987.

HAGGARD S., SIMMONS B. A., *Theories of International Regimes*, «International Organization 41», 3, Summer, 1987.

HUFBAUER G. C., SCHOTT J. J., *Trading For Growth: The Next Round of Trade Negotiations*, Institute for International Economics, Policy Analyses in International Economics, n. 11, Washington D. C., 1985.

INTERNATIONAL MONETARY FUND, *Exchange Rate Volatility and World Trade*, Research Department IMF, Occasional Paper, n. 28, 1984.

JOHNS R. A., *International Trade Theories and the Evolving International Economy*, Frances Pinter, Londra, 1985.

KOEKKOEK A., *The Competitive Position of the EC in He-Tech*, Weltwirtschaftliches Archiv, n. 1, 1987.

KRASNER S., *State Power and the Structures of International Trade*, World Politics, n. 28, 1976.

KRASNER S. (ed.), *International Regimes*, Cornell University Press, Ithaca and London, 1983.

KREMP E., LARROUMETS V., *Les echanges internationaux des produits de haute technologie*, Economie Prospective Internationale Revue du CEPII, n. 23, 1985.

KRUGMAN P., *European Economic Integration: Some Conceptual Issues* in, PADOA SCHIOPPA T. (a cura di), Efficiency, Stability and Equity: A Strategy for the Evolution of the Economic System of the European Community, Bruxelles, Aprile, 1987.

KRUGMAN P. (ed.), *Strategic Trade Policies and the New International Economics*, The MIT Press, Cambridge Massachusetts, 1986.

LAWRENCE R. Z., *Can America Compete?*, The Brookings Institution, Washington D. C., 1984.

LINDER B. S., *Pacific Protagonist: Implications of the Rising Rols of he Pacific*, AEA Papers and Proceedings, maggio, 1985.

LIPSON C., *The Transformation of Trade: the Source and Effects of Regimes Change*, in KRASNER S. (ed.), *International Regimes*, Cornell University Press, Ithaca and London, 1983.

MISTRAL J., *Competitiveness of the Productive System and International Specialization*, OCSE, Mimeo, Parigi, 1983.

OCSE, *Trade in High Technology Product: An Initial Contribution to the Statistical Analysis of Trade Patterns in High Technology Products*, Directorate for Science, Technology and Industry, January 1985.

OSHIMA K., *The High Technology Gap: a View form Japan*, in ANDREW PIERRE (ed.), *A high technology gap? Europe, America and Japan*, Council an Foreign Relations, New York, 1987.

OUDIZ G., *European Policy Coordination: An Evaluation*, CEPR Discussion Paper, n. 81, ottobre 1985.

PATEL P., PAVITT K., *Is Europe Losing the Technological Race?*, Research Policy, n. 1, 1987.

PAVITT K., *Sectoral Patterns of Technical Change: Toward a Taxonomy and a Theory*, Research Policy, n. 13, 1984.

FERRUCCI A., *Vincolo esterno e specializzazione internazionale*, Franco Angeli, Milano, 1986.

PRESS F., *Technological Competition and the Western Alliance*, in ANDREW PIERRE (ed.), *A high technology gap?* Europe, America and Japan, Council on Foreign Relations, New York, 1987.

STEWART M., *The Age of Interdependence: Economy Policy in a Shrinking World*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1984.

THARAKAN P. K. M., *Intra Industry Trade: Empirical and Methodological Issues*, North-Holland, Amsterdam, 1983.

VERNON R., *Old Rules and New Players:* GATT *in the World Trading System*, Journal of Policy Analysis and Management, vol. 4, n. 1, 1984.

VONA S., *Note per una interpretazione del ruolo del commercio internazionale negli anni di crisi*, «Economia Italiana», n. 2, settembre-ottobre 1984.

Capitolo Terzo

L'INDUSTRIA ITALIANA DI FRONTE ALL'EVOLUZIONE DEL QUADRO INTERNAZIONALE

1. LE CARATTERISTICHE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'INDUSTRIA ITALIANA

L'internazionalizzazione dell'industria italiana presenta vari caratteri i quali, sebbene in alcuni casi meno accentuati che nel passato, continuano a rappresentare elementi di diversità rispetto all'esperienza degli altri maggiori paesi industrializzati.

In primo luogo, il grado di multinazionalizzazione del sistema produttivo italiano è meno elevato non solo relativamente a quello statunitense, ma anche rispetto a paesi che hanno iniziato ad investire all'estero in epoca più recente, e quindi rappresentano termini di paragone maggiormente appropriati, come Germania, Giappone, Francia. Nel 1981, considerando il settore estrattivo e manifatturiero, il rapporto tra il grado di multinazionalizzazione (1) di ciascun paese e quello dell'Italia era pari a 8,0 per la Gran Bretagna, 4,9 per gli Stati Uniti, 2,2 per la Germania e 1,6 per il Giappone (2). Un quadro pressoché simile emerge anche per il 1983 considerando il complesso dei settori (Tabella 1).

L'Italia non si discosta, invece, apprezzabilmente dall'esperienza degli altri maggiori paesi europei se si valuta l'apertura dell'economia in termini di esportazioni ed importazioni. Nel 1983 la quota percentuale delle esportazioni sull'offerta totale (3) era pari a 21,7 per l'Italia, 18,7 per la Gran Bretagna, 21,4 per la Francia e 27,2 per la Germania. Il rapporto tra importazione ed offerta totale era invece, per gli stessi paesi, rispettivamente 15,3, 20,1, 19,9 e 17,1 (4).

L'internazionalizzazione della nostra industria assume difatti principalmente la forma mercantile. Nel settore manifatturiero il rapporto tra fatturato all'estero ed esportazione è pari circa a 20% per l'Italia, contro 56% per la Germania, 159% per il Regno Unito e 247% per gli Stati Uniti (Tabella 2). Caratteristica dell'industria italiana non è quindi tanto la scarsa propensione ad internazionalizzarsi, quanto la forte preferenza accordata all'esportazione, simile solo a quella delle aziende giapponesi.

Il numero delle aziende con attività produttive all'estero, inoltre, è assai

limitato, si aggira sulle 250 case madri nei primi anni Ottanta (5). Numerose all'interno di questo gruppo le piccole e medie imprese, molte delle quali presentano elevati gradi di multinazionalizzazione. Nonostante ciò, l'incidenza di questi investitori è di scarso rilievo se si considera il volume degli investimenti. Nel 1981 il valore cumulato degli investimenti diretti effettuati da aziende di piccole e medie dimensioni era pari al 12% del totale per il complesso dell'industria ed al 14,5% nel comparto manifatturiero (6).

Elemento caratteristico dell'esperienza italiana, invero, non è solo il numero esiguo di multinazionali, ma anche l'elevato grado di concentrazione dell'attività produttiva all'estero. L'82% del fatturato estero, nel settore estrattivo e manifatturiero, è attribuibile ai primi 10 investitori (7).

Il gruppo delle aziende che esportano, al contrario, è invece molto ampio ed assai più frammentato di quello degli investitori. L'ICE ha individuato ben 86.103 imprese che esportano all'estero (1984). Le prime 172 tra queste aziende controllano appena il 32,7% del totale delle esportazioni italiane (8).

Nel caso dell'Italia, pertanto, l'esportazione e l'investimento diretto sono fenomeni meno collegati di quanto non avvenga per altre nazioni. Nella Tabella 3 vengono considerate le esportazioni delle imprese multinazionali dal proprio paese d'origine (quindi le esportazioni effettuate da aziende che operano all'estero anche con investimenti diretti) (XIM) e le esportazioni totali del paese (XT). Il rapporto XIM/XT permette di valutare se esportazione ed investimento diretto siano modalità d'internazionalizzazione utilizzate dalle stesse imprese (l'indicatore assume in questo caso valori elevati) o se invece rappresentino vie d'espansione seguite da imprese diverse. Si può notare che, nel 1981, l'indice variava da un massimo pari al 68%, nel caso degli Stati Uniti, ad un valore minimo (22%) per l'Italia.

Sembrerebbe, poi, che le aziende italiane — rispetto ai concorrenti degli altri maggiori paesi industriali — utilizzino in misura inferiore l'esportazione diretta, ossia la commercializzazione tramite proprie consociate create sul mercato di sbocco, e che vengano invece utilizzati in modo prevalente canali indiretti quali ad esempio importatori esteri o imprese import-export. A questo riguardo non sono attualmente disponibili dati sufficienti per trarre conclusioni definitive, ma alcune informazioni sugli scambi con gli Stati Uniti sembrano confermare tale ipotesi. La Tabella 4, colonna a, riporta i valori delle esportazioni dei cinque maggiori paesi industriali negli Stati Uniti. La colonna b riguarda invece le importazioni effettuate dalle consociate statunitensi delle aziende di questi cinque paesi. È presumibile che prevalentemente si tratti di merci provenienti dal paese d'origine della casa madre. Questi dati, quindi, possono essere considerati come una proxy dell'esportazione diretta (attraverso proprie consociate) effettuata da ciascun paese. La terza colonna mostra che l'esportazione diretta rappresenta una percentuale del totale molto elevata per il Giappone (89,9%), la Francia (66,7%) e la Germania (66,5%) e il Regno Unito (60,6%). Il valore relativo all'Italia (10,8%) si discosta invece nettamente da quello rilevato per gli altri paesi.

Un altro elemento di differenziazione dell'esperienza italiana è rappresentato dalla struttura merceologica delle esportazioni. Per illustrare questo aspetto, i settori sono stati classificati in base ad una tassonomia introdotta da Pavitt (9), che tiene conto delle caratteristiche tecnologiche dei settori (in par-

ticolare la provenienza della tecnologia e quindi i trasferimenti tecnologici intersettoriali) e di alcune caratteristiche delle aziende innovatrici (la dimensione dell'impresa). Vengono individuati quattro macro settori: tradizionali, specialized-suppliers, scale intensive e science-based. Il primo ricomprende i settori tradizionali di consumo (Tessile-Abbigliamento, Pelli e Calzature, Mobilio, Legno, Prodotti in metallo etc.). Si tratta di industrie in cui operano aziende generalmente di piccole-medie dimensioni con una capacità limitata di generare esse stesse innovazioni. Il secondo include produzioni, per lo più meccaniche «custom», ossia volte a soddisfare le esigenze di specifici clienti, e quindi caratterizzate da volumi ridotti di produzione ed un basso grado di standardizzazione del prodotto (macchine utensili, macchine per l'industria).

Le imprese anche in questo caso sono generalmente di piccole-medie dimensioni. Il loro successo dipende, in gran parte, dalla capacità di apportare continui miglioramenti ai prodotti e di rispondere con celerità ed efficacia alle nuove esigenze dei clienti (10).

Il terzo macro-settore include, invece, produzioni ad alti volumi dove operano aziende di grandi dimensioni in mercati prevalentemente oligopolistici (Chimica di base, Autoveicoli, Gomma, Elettrodomestici, Carta, etc.). Il quarto, infine, ricomprende industrie caratterizzate da un'elevata intensità nella ricerca e sviluppo, che rappresentano l'area da cui proviene gran parte dei trasferimenti di tecnologia intersettoriali che interessano l'intero apparato industriale (Informatica, Componenti Elettronici, Telecomunicazioni, Farmaceutica, Chimica Fine, Aerospazio etc.). Si tratta di industrie oligopolistiche in cui generalmente operano grandi imprese.

Questa classificazione, nonostante presenti alcuni problemi (11), permette di fare luce su aspetti interessanti dell'esperienza italiana.

La Tabella 5 mette in evidenza che il peso dei settori tradizionali — in termini di esportazioni — è assai maggiore per l'Italia (36,7% negli anni 1984-85) che per gli altri paesi considerati (Francia 14,2%, Germania 12,5%, Regno Unito 12%, Giappone 7,4%, Stati Uniti 6,4%). Questo macrosettore comprende infatti alcune delle aree di punta dell'export italiano, quali il tessile-abbigliamento, le calzature, il mobilio, la gioielleria (Tabella 6). Gli indici di specializzazione e i saldi attivi della nostra industria in questi settori sono molto elevati (Tabelle 7 e 8). I buoni risultati delle imprese italiane sono legati a fattori non di prezzo (come qualità, stile, marchio, differenziazione del prodotto) ed alle numerose innovazioni di processo introdotte negli ultimi anni. L'Italia infatti tende a specializzarsi all'interno dei settori tradizionali nelle produzioni di qualità più elevata, con minore elasticità di prezzo, e dunque meno vulnerabili alla concorrenza dei Pvs (12). L'altro comparto che genera un saldo attivo è quello dei settori «specialized suppliers». Gli indici di specializzazione assumono valori elevati anche nei settori delle macchine per l'industria e delle macchine utensili. Debole invece la presenza dell'Italia nelle produzioni ad elevata intensità di scala. L'export di questi settori è pari al 33,1% del totale nel caso dell'Italia contro il 52,1% per la Francia, il 50,0% per la Germania e il 57,3% per il Giappone. Tra le produzioni qui comprese vi sono le aree più deboli dell'industria italiana, ossia chimica di base e metallurgia che sono state classificate dalla Banca d'Italia come casi di disavanzo attribuibile ad uno svantaggio competitivo (13).

Infine, i settori ad alta intensità di ricerca generano nel loro complesso solo il 10,7% dell'export italiano, e registrano un disavanzo a differenza di quanto si verifica per gli altri paesi considerati. Quasi tutte le industrie qui comprese hanno saldi negativi con l'esclusione degli apparecchi di telecomunicazione, delle macchine a vapore e turbine, dei motori (esclusi i motori per autoveicoli), degli aerei (14).

L'investimento diretto presenta una struttura settoriale assai diversa rispetto alle esportazioni. I settori tradizionali contribuiscono solo in misura marginale all'internazionalizzazione produttiva della nostra industria con una quota pari all'1,6% del fatturato estero (contro il 36,7% nel caso dell'export) (Tabella 9). Ciò non sorprende visto che questi sono i settori a più basso grado di multinazionalizzazione non solo nell'esperienza dell'Italia ma anche in quella di altri paesi sviluppati. Anche il macro-settore «specialized suppliers», contribuisce meno all'investimento diretto (7,6% del totale) che all'export (17,9%). Si tratta, come in precedenza, di comparti dove operano in prevalenza aziende di piccole e medie dimensioni il cui successo è legato ad abilità non facilmente trasferibili internazionalmente attraverso l'investimento diretto.

La presenza produttiva italiana all'estero è dovuta principalmente all'attività dei settori ad alta intensità di scala. Ben il 68,6% dell'investimento diretto totale è attribuibile a questo macro-comparto (contro il 33% se si considera l'export). Sono qui incluse, infatti, le industrie che hanno investito maggiormente all'estero: gomma, mezzi di trasporto, alimentari e bevande, chimica di base, macchine per ufficio (alcune produzioni) (Tabella 10). Si tratta di settori in cui la competizione ha ormai una dimensione globale e che sono caratterizzati in tutti i maggiori paesi da un elevato grado di multinazionalizzazione.

I settori ad alta intensità di R&S, quindi generatori di innovazioni per il resto del sistema, hanno anch'essi un'incidenza più elevata per l'investimento diretto (22,2%) che per l'esportazione (10,7).

Alcune delle industrie incluse in questi due ultimi macro-settori, tuttavia, (come la chimica di base, la farmaceutica e le telecomunicazioni) sono presenti sul mercato internazionale con investimenti diretti assai meno di quanto non avvenga per altri paesi. I comparti ad alta intensità di scala e di ricerca rappresentano così aree in cui i produttori italiani hanno, nella maggioranza dei casi, una posizione di relativa debolezza sia come esportatori che come investitori all'estero. Si vedrà comunque (sezione 4) che negli ultimi anni l'internazionalizzazione produttiva di queste industrie ha registrato una crescita particolarmente vivace.

Quanto alla composizione geografica, le esportazioni italiane sono rivolte principalmente verso i paesi della Comunità Europea (53,4% del totale nel 1986) (Tabella 11). I principali mercati di sbocco per le merci italiane, nel 1986, erano — in ordine d'importanza — Germania (18,1%), Francia (15,6%), Stati Uniti (10,7%) e Regno Unito (7,1%). Rispetto al complesso dei paesi industrializzati, le esportazioni italiane presentano una forte specializzazione nell'area CEE (soprattutto in Francia) e nei paesi OPEC. Le aziende italiane, invece, sono relativamente poco presenti nei PVS non petroliferi e nel vasto mercato statunitense (15).

L'internazionalizzazione produttiva della nostra industria è assai più orientata di quella mercantile verso i paesi in via di sviluppo non petroliferi ed in particolare in America Latina. Questa caratteristica, che tuttavia vedremo si sta attenuando (sezione 4), costituisce un elemento di differenziazione rispetto agli altri maggiori paesi, se si esclude il Giappone. Nel 1981, l'investimento diretto nei paesi in via di sviluppo rappresentava, nel settore manifatturiero, il 45% circa dello stock italiano, contro il 27% per la Germania, il 21% per gli USA ed il 16,4% per la Gran Bretagna (16). Un'altra area particolarmente importante, nel passato come negli ultimissimi anni, per l'investimento italiano è rappresentata dall'Europa Meridionale, ed in particolare dalla Spagna.

Le caratteristiche del processo di internazionalizzazione del paese sopra esaminate possono essere spiegate come il prodotto, prevalentemente, di alcune peculiarità della struttura industriale italiana. Una causa strutturale importante è certamente rappresentata dal maggior peso che i settori tradizionali rivestono all'interno del comparto industriale italiano rispetto all'esperienza degli altri maggiori paesi sviluppati. Un secondo fattore, solo in parte riconducibile al primo, è costituito dalla frammentazione del tessuto produttivo nazionale. La struttura industriale italiana — come noto — è fortemente orientata verso le piccole e piccolissime dimensioni (17). Le imprese di grandi dimensioni sono poche e manca in particolare il «ceto medio», ossia le aziende medio-grandi (18).

2. GLI ANNI SETTANTA: RIFLESSI INTERNAZIONALI DELLA CRISI DELLA GRANDE IMPRESA

Gli anni Settanta furono caratterizzati da mutamenti repentini e radicali (la prima e la seconda crisi petrolifera, il disordine valutario), le cui cause sono state discusse nei capitoli precedenti, e da un inasprimento della concorrenza internazionale, dovuto sia all'emergere di nuovi protagonisti (i PNI) sia alla flessione del tasso di crescita dell'economia mondiale.

L'aumento del prezzo del petrolio, verificatosi nel 1973 (così come nel 1979), colpì in modo particolare l'Italia, vista l'accentuata dipendenza energetica dall'estero. Il dilatarsi del disavanzo energetico (—1.531 miliardi nel 1973 e —11.317 miliardi nel 1979) (Tabella 8) fu accompagnato da un crescente deficit agroalimentare (che passò da —3.258 a —7.587 miliardi), con un conseguente deterioramento del saldo commerciale. Il disavanzo commerciale, nel complesso, comunque, ebbe dimensioni contenute grazie ai buoni risultati ottenuti dal settore manifatturiero.

L'industria italiana infatti, nonostante il quadro internazionale poco favorevole, riuscì a rafforzare le proprie posizioni nell'interscambio di manufatti. L'attivo commerciale in questo comparto aumentò rapidamente, passando da 1.435 miliardi nel 1973 (pari a 1,6% del PIL) a 14.233 miliardi nel 1979 (5,3% del PIL). La quota italiana delle esportazioni di manufatti dei paesi industrializzati aumentò (a prezzi correnti) da 6,1% nel 1973 a 7,5% nel 1979 (Tabella 12).

Tale successo fu conseguito grazie alla capacità delle nostre aziende di

conquistare nuovi sbocchi commerciali nelle aree a più rapido sviluppo, in primo luogo nei paesi OPEC. L'incidenza di quest'area sulle esportazioni totali dell'Italia salì dal 4,1% nel 1970-73 al 10,1% nel 1979 (Tabella 11). D'altro canto la propensione ad importare manufatti, pur in rapida ascesa, seguì complessivamente un ritmo di crescita simile a quello registrato negli altri maggiori paesi europei (19).

Gli andamenti tuttavia furono assai diversificati a seconda dei comparti. Le quote dell'Italia sull'export OCSE aumentarono in modo consistente in tutti i settori tradizionali (Tabella 13), nei quali già all'inizio del decennio la specializzazione era elevata. Soddisfacente anche l'evoluzione delle quote all'esportazione in gran parte dei settori che producono macchine per l'industria (con alcune eccezioni, come quello delle macchine per l'industria estrattiva e delle costruzioni) e macchine utensili, ossia nei comparti «specialized suppliers» (Tabella 14).

Tendenze opposte si manifestarono, invece, nel caso dei settori ad alta intensità di R&S. La quota dell'Italia diminuì — in questo comparto — da 4,1% nel 1973-74 a 3,9% nel 1979-80, proseguendo lungo un trend decrescente affermatosi già nei primi anni Settanta (20). L'arretramento dell'industria italiana in questo comparto fu pressoché generalizzato.

Le quote dell'Italia diminuirono anche in alcuni settori ad alta intensità di scala dominati da grandi imprese (autoveicoli, materie plastiche, elettronica di consumo, elettrodomestici, macchine per ufficio) (Tabella 16) (21).

Il successo delle esportazioni italiane negli anni Settanta fu dunque il prodotto dei buoni risultati ottenuti dalle industrie in cui operano in prevalenza piccole e medie imprese. Nei comparti dominati dalle grandi imprese invece si registrò in generale un peggioramento dei saldi commerciali (Tabella 8) e perdite delle quote all'esportazione (Tabelle 15 e 16). Le grandi imprese italiane ebbero maggiori difficoltà delle aziende minori ad adattarsi ai mutamenti radicali del mercato che caratterizzarono gli anni qui considerati. Esse si trovarono ad affrontare l'instabilità degli anni Settanta con bilanci già pesantemente indebitati e senza avere intrapreso una politica di rinnovamento tecnologico e organizzativo, incontrando così gravi difficoltà produttive e finanziarie. Le caratteristiche merceologiche delle esportazioni italiane, già considerate come peculiari in precedenza, si accentuarono ulteriormente. Ciò avvenne in un periodo in cui la struttura delle esportazioni dei paesi OCSE diventò più uniforme (22).

Quanto all'internazionalizzazione produttiva, nella seconda parte degli anni Settanta — 1974-81 —, l'investimento diretto italiano nel settore manifatturiero aumentò ad un ritmo pressoché simile a quello rilevato per l'insieme dei maggiori paesi industriali (23).

Il dato globale tuttavia, anche in questo caso, nasconde andamenti assai diversi, che nel complesso sembrano confermare le indicazioni emerse dall'analisi dell'interscambio commerciale. Salvo poche eccezioni, i settori che rafforzarono maggiormente la propria posizione come investitori all'estero riuscirono anche ad aumentare (o almeno a mantenere) le quote di mercato in termini di export.

La crescita dell'investimento diretto fu particolarmente pronunciata nel settore della gomma, una produzione ad alta intensità di scala in cui la posi-

zione delle imprese italiane nel commercio internazionale rimase pressoché inalterata (Tabella 16). L'incidenza di questo comparto sull'investimento diretto manifatturiero, già forte nel 1974, salì di 8 punti percentuali (Tabella 10).

L'espansione produttiva aumentò rapidamente anche nella meccanica non elettrica, dunque nei settori «specialized suppliers» (9,7% dello stock di investimento diretto manifatturiero nel 1981, +6,7 punti percentuali rispetto al 1974). Un altro comparto che vide una forte accelerazione dell'investimento diretto è quello tessile, quindi una produzione «tradizionale». Nel periodo considerato, questa rappresentò una nuova area d'investimento per le imprese italiane, mentre invece perse importanza nel caso degli altri maggiori paesi industriali (Tabella 10).

Il gruppo dei settori in cui si ebbe una crescita dell'investimento diretto più contenuta della media ricomprende invece produzioni ad alta intensità di scala e di ricerca (mezzi di trasporto, macchine per ufficio, chimica) in cui la posizione dell'industria italiana subì un deterioramento anche nell'intercambio commerciale.

Nel caso dei mezzi di trasporto è necessario distinguere tra la produzione di autovetture e di veicoli commerciali. Nel primo settore la perdita di quote di mercato — in termini di esportazioni — fu accompagnata da una diminuzione non solo del peso ma anche del valore assoluto dello stock di investimento diretto, a causa delle iniziative di ristrutturazione che alla fine degli anni Settanta furono intraprese oltre che sul mercato interno anche su quello internazionale. Nel settore dei veicoli commerciali, invece, la quota italiana sulle esportazioni OCSE rimase inalterata e si ebbe un forte aumento dell'investimento diretto.

L'importanza relativa del settore chimico come area d'investimento per le imprese italiane diminuì tra il 1974 e 1981 (—1,1 punti percentuali) (24) contrariamente a quanto accadde per Stati Uniti, Regno Unito e Giappone (Tabella 10). Il dato tedesco (—0,9 punti percentuali) va valutato tenendo presente l'elevata concentrazione dell'investimento diretto di questo paese nel settore chimico. Le imprese italiane effettuarono numerosi disinvestimenti, in particolare a cavallo degli anni Ottanta, concentrati nel settore delle fibre artificiali, all'epoca il segmento principale per l'investimento chimico italiano.

La divergenza tra il modello di internazionalizzazione italiano e quello degli altri paesi sviluppati aumentò dunque non solo al riguardo della struttura settoriale dell'esportazione, ma anche dell'investimento diretto.

Per concludere si può affermare che negli anni Settanta l'arretramento dell'industria italiana nel macro settore «science based» ed in alcuni comparti ad alta intensità di scala non rappresentò il risultato di nuove strategie di localizzazione adottate dalle aziende, ma fu un riflesso della crisi che le grandi imprese — e questi settori più in generale — stavano attraversando sul mercato interno. In queste industrie, infatti, le perdite di quote di mercato, valutate sulle esportazioni OCSE, furono associate ad una crescita molto limitata o ad una diminuzione dell'investimento diretto.

3. GLI ANNI OTTANTA: IL BOOM DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI

Gli anni Ottanta presentano un quadro che si presta a letture diverse a seconda degli elementi che si tende a privilegiare.

Alcuni, richiamando l'attenzione sul deficit energetico e su quello agroalimentare, sottolineano la fragilità della situazione italiana. Viene ribadito che senza risolvere questi problemi «la bilancia commerciale italiana difficilmente potrà assestarsi in posizione di equilibrio duraturo» (25).

Sul fronte energetico, l'Italia continua a presentare un disavanzo molto ampio, superiore, (rispetto al PNL) a quello che risulta nel caso degli altri maggiori paesi avanzati (Tabella 17). L'elevata dipendenza energetica dall'estero è caratteristica che il nostro paese condivide con il Giappone (Tabella 18). Ciò che contraddistingue negativamente la situazione italiana, però, è il permanere di tale dipendenza a livelli pressoché invariati, mentre negli altri paesi industriali — Giappone compreso —, grazie alle politiche adottate a partire dalla metà degli anni Settanta, questo vincolo è divenuto meno stringente. In mancanza di una decisa politica volta al risparmio energetico e allo sviluppo della produzione interna, peraltro più difficile nel dopo-Chernobyl, la severità di questo vincolo continuerà a dipendere principalmente da due fattori «esogeni», prezzo del petrolio e dollaro, entrambi soggetti a forti oscillazioni anche di breve periodo.

Il deficit agroalimentare, d'altro canto, continua ad espandersi. Attualmente il nostro passivo è il più elevato — normalizzando i dati con il PNL — tra quelli registrati dai maggiori paesi industriali (Tabella 17), sebbene nei primi anni Settanta la posizione dell'Italia fosse migliore di quella della Germania e del Regno Unito (26). La complessità del problema, legato sia a vincoli comunitari sia alle inefficienze della nostra agricoltura, non fa prevedere la possibilità di rapide soluzioni nemmeno in questo caso.

L'analisi degli andamenti relativi all'industria manifatturiera mostra, però, non pochi elementi positivi, sebbene non manchino anche all'interno di questo comparto alcuni aspetti preoccupanti. In primo luogo, i risultati dell'Italia nell'esportazione di manufatti — durante la prima metà degli anni Ottanta — sono stati nel complesso soddisfacenti, soprattutto se confrontati con quelli rilevati per gli altri paesi europei (Tabella 12). Ciò è avvenuto inoltre, in una fase durante la quale ha prevalso, dopo l'adesione allo SME, una politica del cambio non accomodante.

L'industria italiana, poi, ha continuato a dimostrare una notevole capacità di adattamento riuscendo a spostarsi con rapidità verso i mercati a più rapida crescita. Tra il 1980 ed il 1985, la quota USA delle esportazioni italiane è più che raddoppiata (Tabella 11). Si è riusciti così a far fronte al calo della domanda dei PVS petroliferi e non petroliferi la cui quota sul totale dell'export italiano è invece diminuita di circa tre punti percentuali nello stesso periodo. L'evoluzione, però, è stata diversa a seconda dei comparti presi in esame. I settori tradizionali, considerati nel loro complesso, sono quelli che hanno registrato i migliori risultati (la quota italiana sulle esportazioni OCSE è aumentata da 18,09 nel 1979-80 a 19,52 nel 1984-85) (Tabella 13). In svariate produzioni tradizionali, però, l'industria italiana ha subito una flessione, seppure limitata, delle quote (ceramica, calzature, mobilio e legno,

articoli da viaggio, giocattoli). La situazione inoltre è andata peggiorando — anche nel tessile abbigliamento — durante il biennio 1986-87 (27). La posizione delle nostre aziende si è invece rafforzata nei diversi settori «specialized suppliers» riportati nella Tabella 14.

Meno positivi, anche in questo periodo, i risultati dei comparti ad alta intensità di ricerca e scala. Nel primo caso, ad ogni modo, è opportuno segnalare che l'arretramento dell'industria italiana è stato più contenuto che nel periodo precedente (Tabella 15). Nei settori «scale intensive», invece, si è avuto in media un peggioramento (Tabella 16). Tale fenomeno, comunque, va ricondotto principalmente alla sfavorevole evoluzione che si è avuta nel settore degli autoveicoli, in cui la quota italiana è diminuita da 5,21% nel 1979-80 a 3,22% nel 1984-85, con un netto peggioramento del saldo (Tabella 8). Il passivo di quest'industria è stato associato ad una sovra-utilizzazione degli impianti, cosicché si è parlato di un disavanzo «da strozzatura» (28).

Sembrerebbe così, che nel caso della prima metà degli anni Ottanta il modello di specializzazione dell'Italia si sia modificato lungo le stesse linee già seguite nel decennio precedente — aumento della specializzazione nei settori tradizionali ed arretramento nei comparti «science based» — e si sia accentuata ulteriormente la divergenza rispetto al modello degli altri paesi avanzati. Le caratteristiche del tipo di specializzazione dell'Italia e la loro evoluzione sono state oggetto di un ampio dibattito. Alcuni autori valutano l'evoluzione subita dal modello italiano come indice della debolezza della nostra industria, basando la loro analisi sulla teoria del ciclo di vita del prodotto (29). Secondo tale modello, le industrie seguono un ciclo di sviluppo prevedibile articolato in diverse fasi: inizialmente — industria nuova — il fattore cruciale di competitività è l'innovazione, mentre in seguito — industria matura — ciò che determina il successo dell'azienda è la competitività di prezzo. L'Italia si è ulteriormente specializzata — si argomenta — proprio nei settori «maturi», in cui a causa dei bassi costi del lavoro i produttori dei Pvs inevitabilmente finiranno per scalzare le aziende dei paesi sviluppati.

Altri studiosi ribadiscono che «è molto difficile mettere in relazione la competitività (intesa in senso lato) dell'industria di un paese col suo *modello di specializzazione*» (30) quando quest'ultimo è definito in base alle indicazioni della teoria del ciclo di vita del prodotto. Si richiama l'attenzione sulla difficoltà di caratterizzare le industrie come *nuove* o *mature*, ricordando che proprio negli anni Settanta le aziende italiane hanno messo in atto nei settori tradizionali (che appartengono al gruppo di quelli cosiddetti *maturi*) politiche di riconversione dei prodotti e dei processi che hanno comportato un vero e proprio rinnovamento di alcuni segmenti di questi settori. Ciò che importa dunque è in quale segmento ci si viene a specializzare. L'analisi dei valori medi unitari delle esportazioni sembra suggerire che le imprese italiane si posizionano nelle produzioni più sofisticate dei comparti tradizionali dove minore è la concorrenza dei Pvs.

Vi sono analisi, infine, che pur non accettando la possibilità di classificare i settori in *maturi* da abbandonare e *nuovi* verso cui indirizzare la produzione ribadiscono il ruolo dell'innovazione come fattore chiave della competitività di un paese, e su questa base individuano aspetti preoccupanti nel modello di specializzazione italiano. L'innovazione, si fa notare, è indubbiamente un

fattore di competitività importante anche per i settori cosiddetti *maturi*. Tuttavia, sotto questo aspetto, le industrie si differenziano in quanto alcune — in prevalenza — cedono tecnologia, ossia generano innovazioni che vengono poi utilizzate anche nel resto dell'apparato industriale (sono queste le industrie science-based); altre, invece, prevalentemente, assorbono tecnologia. L'industria italiana — come si è visto nella Tabella 5 — è particolarmente debole proprio nei comparti science-based, e tale elemento — secondo questa linea d'analisi — finirà col riflettersi negativamente anche sulla competitività degli altri comparti (31).

L'analisi degli investimenti diretti presenta un quadro più uniforme, che offre indubbi segnali positivi su una maggiore capacità dell'industria manifatturiera italiana di competere sul mercato internazionale.

Gli anni Ottanta rappresentano, infatti, una fase di rapida crescita della presenza produttiva delle aziende italiane all'estero. La Banca d'Italia indica che la quota del nostro paese sul totale mondiale dei flussi di investimento diretto pari a 1,3% nel 1970-80, è salita a 4,7% negli anni 1981-84. Il distacco tra l'Italia e gli altri paesi si sta così riducendo.

Gli investimenti diretti all'estero hanno avuto una forte accelerazione nel biennio 1985-87, ossia in concomitanza con una fase di accumulazione sostenuta anche all'interno. Entrambi questi sviluppi sono stati favoriti dalla forte ricapitalizzazione delle imprese che si è verificata negli ultimi anni a causa sia di un miglioramento della redditività delle aziende sia delle nuove opportunità offerte dai mercati finanziari interni. La riduzione dell'indebitamento ha interessato in particolare le aziende maggiori che hanno dato vita ad ampi processi di riorganizzazione produttiva e finanziaria.

Il rafforzamento dei grandi gruppi sul mercato interno ha segnato una forte ripresa della loro espansione all'estero. La rapida crescita degli anni 1985-87, infatti, è sostanzialmente riconducibile a poche operazioni condotte dai maggiori gruppi privati italiani, in prevalenza acquisizioni di aziende estere medio-grandi (Tabella 19).

In questo periodo, d'altro canto, è aumentato rapidamente anche il numero di case-madri che operano sul mercato internazionale con attività produttive. Nel periodo 1980-86, ad esempio, il gruppo di aziende italiane con investimenti diretti nel settore manifatturiero americano è quasi raddoppiato salendo da 20 a 37. Il gruppo degli investitori si allarga poi perché vi è una maggiore presenza del settore pubblico. Le imprese pubbliche, che controllano all'estero consistenti interessi nel settore energetico, si sono mostrate in questo periodo più attive sul mercato internazionale anche nel comparto manifatturiero attraverso investimenti diretti ed accordi.

I maggiori investimenti negli anni 1980-87 hanno continuato ad essere effettuati da imprese che operano in industrie ad alta intensità di scala (alimentare, chimica, componenti auto, veicoli industriali, gomma). Queste aziende hanno cercato in alcuni casi di continuare a rafforzare la propria posizione sul mercato internazionale, in altri di recuperare, almeno in parte, le quote di mercato perdute durante gli anni Settanta.

Alcuni grossi investimenti si sono avuti inoltre nei settori ad alta intensità di ricerca, in particolare nella produzione di macchine per ufficio e nell'industria farmaceutica. Nel settore farmaceutico, varie operazioni all'estero so-

no state condotte da produttori di piccole e medie dimensioni, molte delle quali sul mercato americano. Nel 1986, ad esempio, la Sorin Biomedica ha acquisito il 51% della Clinical Science Inc. di New York e la Recordati il 58% dell'americana Technogenetics. Numerose poi le società di ricerca costituite negli USA tra aziende americane ed italiane (Angelini, Enichem, Farmitalia, Fidia, Recordati, Sigma Tau).

Anche i settori tradizionali però sono stati interessati dal boom degli investimenti esteri. Così Benetton ha aperto uno stabilimento negli Stati Uniti nel 1985, GFT ha acquisito nel 1987 un'azienda americana che produce abbigliamento maschile ed il gruppo Marzotto sembra ugualmente interessato a creare un polo produttivo sul mercato americano. Il gruppo Miroglio, poi, ha rilevato un'azienda francese nel settore dell'abbigliamento. Si può prevedere, inoltre, che il processo di concentrazione in questo comparto, probabilmente si tradurrà in futuro in una maggiore presenza produttiva delle nostre aziende tessili sul mercato internazionale. Nel complesso l'industria chimica e quella alimentare sono i due settori in cui la produzione all'estero è cresciuta più rapidamente. I mutamenti intervenuti negli anni Ottanta, così, rendono la composizione settoriale dello stock di investimento diretto estero manifatturiero italiano più simile a quella degli altri maggiori paesi avanzati rispetto al quadro relativo al 1981 esaminato nella Tabella 10.

Come si può vedere (Tabella 19), l'espansione degli anni 1985-87 è stata rivolta principalmente verso i paesi europei e gli Stati Uniti. Da notare che il Brasile continua ad essere un'area all'investimento molto importante.

Le aziende italiane, inoltre, hanno iniziato a perseguire strategie d'internazionalizzazione più complesse, che vedono l'accompagnarsi dell'internazionalizzazione produttiva a quella finanziaria attraverso la quotazione nelle borse estere (ad esempio Fiat, Pirelli, Olivetti, Montedison, Buitoni), l'attuazione di iniziative di diversificazione internazionale (CIR), l'utilizzo dell'investimento diretto come strumento volto ad acquisire non solo nuove quote di mercato ma anche nuove tecnologie. Quest'ultimo obiettivo è particolarmente rilevante nel caso dell'espansione negli Stati Uniti.

Le maggiori multinazionali, infine, dopo le ristrutturazioni effettuate alla fine degli anni Settanta operano ormai con una struttura integrata a livello internazionale. Nel caso dell'Iveco, ad esempio, componenti e motori vengono prodotti in Francia per essere poi esportati presso gli stabilimenti, localizzati in Italia e Germania, dove si producono i camion.

Per concludere, si è visto che nei settori ad elevata intensità di scala e di ricerca i produttori italiani stanno rafforzando considerevolmente la propria posizione sul mercato estero attraverso investimenti diretti ed accordi. Questi sono i comparti più interessati, a livello internazionale, dal processo di multinazionalizzazione ed in cui la capacità di competere di un'azienda richiede una forte presenza produttiva all'estero. L'andamento degli ultimi anni è interpretabile come una forma di inseguimento mediante la quale le aziende italiane stanno cercando di rinserirsi nel gioco oligopolistico condotto sul mercato mondiale. Il risanamento delle grandi imprese però non si è tradotto almeno per ora, in un recupero di quote di mercato tramite l'esportazione. Si è visto, anzi, che — sebbene con alcune eccezioni — l'industria italiana ha subito un arretramento nell'interscambio di prodotti ad alta

intensità di scala e di ricerca. Vi sono tuttavia alcuni sviluppi che nel medio-lungo periodo potrebbero avere riflessi positivi sulla performance commerciale di questi settori. Innanzitutto, la strategia di acquisizione di tecnologia che, come si è visto, è stata perseguita attivamente dalle nostre aziende negli ultimi anni, dovrebbe nel tempo tradursi in un miglioramento del mix qualitativo della produzione anche sul mercato interno. Inoltre, alcuni tipi di razionalizzazione che stanno avendo luogo nei comparti più avanzati (SGS-Thomson) fanno sperare in un miglioramento della competitività delle nostre imprese. O ancora, la fusione FIAT-ALFA potrebbe permettere una ripresa delle esportazioni di vetture nel segmento medio alto del mercato.

Sembra però difficile che la struttura merceologica dell'export, come la polarizzazione tra settori che esportano e settori che investono, possa modificarsi in tempi brevi, o anche nel medio periodo, in assenza di un'incisiva politica industriale.

4. I RAPPORTI CON GLI STATI UNITI

Negli anni Ottanta gli Stati Uniti hanno rappresentato il teatro principale dello scontro competitivo a livello internazionale. Da un lato, come si è visto nel capitolo secondo, le importazioni americane sono cresciute a ritmi più sostenuti di quelli registrati per gli altri paesi OCSE e per i paesi in via di sviluppo creando così ampie opportunità per le aziende esportatrici estere. Dall'altro lato, questo mercato è balzato al primo posto come area di destinazione dei flussi di investimento diretto mondiale. Gli Stati Uniti rappresentano un'area di primaria importanza anche per l'export e l'investimento diretto estero italiano. Nel primo caso, il mercato americano si colloca nel periodo 1980-85 al terzo posto dopo Germania e Francia. Questo, inoltre, era (in termini di fatturato) il secondo mercato più importante (dopo la Francia) per l'investimento diretto manifatturiero italiano nel 1983.

Per questo insieme di ragioni gli Stati Uniti sono stati prescelti come case-study per approfondire l'analisi dell'internazionalizzazione, mercantile e produttiva, delle aziende italiane. Nelle pagine seguenti, le caratteristiche e la performance dell'espansione delle nostre imprese sul mercato americano verrà valutata alla luce delle esperienze dei concorrenti europei e giapponesi.

Non è possibile valutare le dimensioni e le caratteristiche della presenza produttiva delle aziende italiane del mercato americano sulla base delle statistiche ufficiali. È stato dunque necessario aggiornare la banca dati IAI, che copre l'arco di tempo 1974-81, effettuando un'indagine diretta presso le case-madri (32). Tali informazioni sono state integrate con dati pubblicati da R&S Mediobanca o tratti da bilanci aziendali.

4.1 L'investimento diretto manifatturiero negli anni Ottanta

Nel 1984 lo stock di investimento diretto manifatturiero italiano negli Stati Uniti era pari a circa 545 milioni di $ (Tabella 20). Pur trattandosi di un ammontare ben più elevato del volume indicato dal Commerce Department (340 milioni di $), l'investimento italiano nel settore manifatturiero continua

a rappresentare una quota complessivamente modesta degli investimenti controllati dai produttori europei.

Per valutare l'importanza relativa della presenza italiana in questo settore verranno utilizzati indici normalizzati, ottenuti calcolando per ciascun paese il rapporto tra *a)* il valore delle attività negli USA registrato per il paese in questione, normalizzato in termini di PIL (ad esempio, ID GB/PIL GB) e *b)* il corrispondente valore normalizzato per l'Italia (dunque ID IT/PIL IT).

La distanza tra l'Italia ed il complesso degli altri produttori europei nel settore manifatturiero è attualmente assai pronunciata. Nel 1984 l'indice normalizzato per l'Europa raggiungeva un valore di 7,8 (Tabella 21). Tale distacco, particolarmente rimarchevole nel caso degli investitori tradizionali — Olanda (54,5), Gran Bretagna (12,3), Svizzera (33,7) — continua ad essere piuttosto considerevole anche nei confronti di paesi di più recente multinazionalizzazione quali Francia (5,8) e Germania (3,9).

La posizione dell'Italia, d'altro canto, non è poi così diversa da quella del Giappone (1,4). Questo certamente è un dato interessante perché, tra i paesi considerati, il Giappone rappresenta probabilmente il punto di raffronto più corretto visto che si tratta, come l'Italia, di un paese ritardatario sul piano della multinazionalizzazione.

L'evoluzione 1980-84 inoltre sembra suggerire una accresciuta capacità dell'industria italiana di essere presente sul mercato statunitense. Il tasso di crescita medio annuo dell'ID manifatturiero italiano in tale periodo è pari circa al 17% (Tabella 20), un valore inferiore solo a quello registrato per la Francia (23,9%) e il Giappone (21,6%).

I primi anni Ottanta vedono così un recupero dell'Italia rispetto agli altri paesi europei, mentre il distacco nei confronti del Giappone rimane pressoché invariato.

Vari elementi, peraltro, invitano a valutare con cautela il significato di queste indicazioni. Analizzando i dati a livello più disaggregato si può osservare che il rafforzamento della posizione dell'Italia nei primi anni Ottanta è riconducibile in gran parte alle attività di due gruppi: il ritorno sul mercato statunitense della Montedison ed alcune acquisizioni effettuate dall'IFI. Nel corso di questo periodo si è anche avuto un aumento del numero di aziende italiane di piccole e medie dimensioni con attività produttive negli Stati Uniti. Quest'ultimo sviluppo però è maggiormente significativo da un punto di vista qualitativo che quantitativo.

Il fatto che poche grosse transazioni riescano a mutare profondamente il quadro complessivo è comune anche all'esperienza di altri paesi. Risulta, ad esempio, che nel 1984 il valore di 6 investimenti ha rappresentato il 44,3% dell'aumento globale dell'investimento diretto estero negli Stati Uniti e nel 1985 il valore di 9 transazioni il 41% (33). Tale fenomeno tuttavia sembra assumere connotati più accentuati nel caso dell'Italia e ciò rende particolarmente difficile poter trarre conclusioni relative al complesso dell'industria attraverso la sola analisi aggregata.

Sembrerebbe inoltre che la tendenza in direzione di un «recupero» rispetto agli altri produttori europei si sia invertita nel biennio 1985-86. Nel 1985 l'investimento delle imprese estere ed in particolare di quelle europee nel comparto manifatturiero statunitense ha ripreso a crescere a tassi elevati.

L'espansione europea e giapponese è stata piuttosto vivace anche nel 1986, anno in cui si sono registrate alcune importanti acquisizioni.

Come si è visto nella sezione 4, il biennio in questione ha rappresentato una fase di forte espansione per l'investimento all'estero del nostro paese. L'attenzione dei maggiori gruppi italiani tuttavia è stata diretta principalmente al mercato europeo e non a quello americano. Anche negli Stati Uniti hanno continuato ad investire sia aziende già presenti con attività produttive nel settore manifatturiero (Montedison, Olivetti, Pirelli, Sorin) sia nuovi investitori (ad esempio Ferruzzi, Benetton, Telettra, Ansaldo Trasporti, Teksid, Recordati). Si tratta tuttavia in genere di investimenti di dimensioni complessivamente modeste se confrontate con quelle degli investimenti effettuati in Europa.

Il Department of Commerce registra per il 1985 una diminuzione (—60 milioni di $) del valore cumulato dell'investimento diretto manifatturiero italiano negli Stati Uniti. Ciò riflette presumibilmente alcuni disinvestimenti che hanno avuto luogo nel comparto meccanico. Nel 1985 infatti la Fiat-Allis North America Inc. ha cessato di produrre macchine movimento terra e lo stabilimento di Springfield è stato chiuso, mentre la Docutel/Olivetti ha cessato la produzione di sistemi di sportello automatici (34). Tenendo conto dei nuovi investimenti effettuati nel 1985, si può tuttavia supporre ragionevolmente che il valore dell'investimento italiano sia rimasto sostanzialmente inalterato.

Calcoli preliminari suggeriscono che nell'arco di tempo 1980-85 la posizione dell'Italia — prendendo in esame gli indici normalizzati — è rimasta pressoché invariata nei confronti dell'Europa e del Giappone. Questo risultato, anche se meno ottimistico di quello raggiunto considerando gli anni 1980-84, rappresenta pur sempre un segnale positivo per ciò che riguarda la capacità dell'industria italiana di essere presente sul mercato statunitense, se si tiene conto che in questa fase l'espansione estera negli Stati Uniti ha continuato a crescere velocemente.

Una nuova accelerazione dell'investimento diretto manifatturiero italiano negli Stati Uniti si è avuta nel 1987 grazie soprattutto ad alcune grosse operazioni della Montedison (Himont) e della Ferruzzi (l'acquisizione della Central Soya). Contemporaneamente nuove case madri sia di grandi (ENICHEM, GFT) e di piccole dimensioni (Spigadoro - Petrini, Index) sono entrate per la prima volta sul mercato americano con attività produttive.

4.2 Il «coinvolgimento globale» con il settore manifatturiero americano

Per valutare il «coinvolgimento globale» delle aziende di un particolare paese con il settore manifatturiero americano verranno prese in esame congiuntamente le esportazioni rivolte agli Stati Uniti (X) ed il fatturato delle consociate statunitensi (F). L'indicatore (X+F) permette di valutare la dimensione della presenza di aziende estere su un particolare mercato più correttamente delle esportazioni o delle attività produttive considerate isolatamente. L'analisi delle caratteristiche del coinvolgimento globale (ad esempio F/X) offre, inoltre, utili elementi per valutare le strategie seguite dai diversi produttori.

La distanza tra l'Italia e gli altri paesi europei, se si considera il coinvol-

gimento globale, si accorcia in modo assai marcato. L'indice normalizzato per l'Europa, che nel caso dell'investimento diretto manifatturiero era nel 1984 pari a 7,8, scende — prendendo in esame esportazioni e fatturato in loco — a 1,8. Si amplia invece la distanza relativa al Giappone (da 1,4 a 2,3). Considerando le vendite totali, il Giappone infatti balza al primo posto, seguito con notevole distacco dagli altri paesi (Tabella 22).

La Tabella 22 che riporta dimensione (X+F) e caratteristiche (F/X) del coinvolgimento globale, mette in evidenza un quadro assai differenziato. Risulta che i paesi di antica multinazionalizzazione sono caratterizzati da una preferenza più accentuata per la produzione in loco. Il rapporto tra fatturato negli Stati Uniti ed esportazione sale a 4,4 nel caso della Svizzera, 4,3 in quello dell'Olanda e 3,2 per la Gran Bretagna contro un valore di 1,7 per il complesso dei paesi europei. Sembrerebbe dunque che l'esperienza internazionale accumulata nel tempo dalle aziende si traduca in una maggiore propensione ad operare con attività produttive all'estero.

È plausibile che l'anzianità sul mercato internazionale costituisca un fattore importante per spiegare tali differenze di comportamento. Si può infatti ipotizzare che in una fase iniziale della propria espansione all'estero l'azienda tenda a privilegiare l'esportazione e che l'esperienza da essa accumulata operando sul mercato internazionale si traduca in una maggiore capacità di sfruttare i vantaggi di localizzazione dei diversi mercati e conseguentemente in una più alta percentuale del fatturato complessivo localizzata all'estero.

Il Giappone, tra i paesi considerati, è quello che fa maggiore ricorso all'esportazione per servire il mercato americano. Il rapporto F/X continuava nel 1984 a permanere ad un livello molto basso (0,17) nonostante la rapida crescita dell'investimento diretto giapponese negli Stati Uniti durante gli anni Ottanta. Sembra improbabile che questa situazione possa rimanere inalterata a lungo considerando innanzitutto le dimensioni del surplus commerciale registrato dal Giappone e visto inoltre che le sue esportazioni sono concentrate in settori generalmente caratterizzati da un alto grado di multinazionalizzazione. Presumibilmente le forti pressioni rivolte al Giappone — anche attraverso la variazione della parità $/Yen — perché vi sia un riequilibrio degli scambi, si tramuteranno in un aumento del rapporto F/X ed in un rapido rafforzamento della presenza produttiva giapponese negli Stati Uniti.

Nel 1984 le caratteristiche del coinvolgimento globale dell'industria italiana erano assai più simili a quelle del Giappone che a quelle delle nazioni europee. L'Italia è l'unico tra i maggiori paesi europei che continua ad accordare una netta preferenza all'esportazione come modalità d'espansione sul mercato americano. Nel caso dell'Italia tuttavia il basso livello del rapporto F/X (0,30) sembra essere legato al tipo di specializzazione settoriale assai più di quanto non avvenga nel caso del Giappone. Anche nel caso degli Stati Uniti, le esportazioni italiane sono infatti fortemente concentrate in settori tradizionali, quali il tessile ed abbigliamento, le calzature, la gioielleria etc., caratterizzati da un basso grado di multinazionalizzazione.

4.3 I settori d'investimento

Nel 1984 i comparti manifatturieri americani maggiormente interessati dall'investimento diretto italiano erano la meccanica non elettrica (31%) e la

chimica (22% dello stock) (Tabella 23). La meccanica non elettrica si sarebbe ugualmente collocata al primo posto se avessimo preso in esame il numero di case madri e non il volume degli investimenti da esse effettuati. Numerose aziende di piccole e medie dimensioni operano infatti negli Stati Uniti in questo comparto accanto a grandi imprese come la Fiat Trattori e la Fiat Allis. Anche la produzione di minerali non metalliferi — materiali da costruzione, piastrelle, etc. — (10% dell'investimento diretto totale), di apparecchiature elettriche ed elettroniche e macchine per ufficio (10%), di cavi e prodotti di gomma (8%) rappresentano settori importanti per l'espansione delle nostre aziende. La composizione settoriale dell'investimento diretto italiano è mutata profondamente nel periodo 1980-84. Il ruolo del comparto chimico, in cui non esistevano investimenti all'inizio del periodo, è cresciuto in modo rimarchevole. Tale mutamento riflette l'attuale tentativo della Montedison di riconquistare, dopo una lunga fase di crisi, quote del mercato internazionale, ed in particolare di quello americano, da cui si era ritirata nel 1979 vendendo la Novamont. Il peso della meccanica non elettrica è invece diminuito. Ciò è attribuibile sia alla maggiore anzianità degli investimenti di grosse dimensioni effettuati in questo settore, sia ad alcune importanti ristrutturazioni.

Nel biennio 1985-86 tali sviluppi hanno continuato a persistere: il peso dell'industria chimica è ulteriormente aumentato (fenomeno che si è ripetuto nel 1987) e quello della meccanica non elettrica diminuito. Nel primo comparto si sono avuti nuovi investimenti della Montedison e l'entrata di altre aziende italiane. Il dato relativo al secondo settore è stato invece condizionato dalla chiusura da parte della Fiat Allis nel 1985 dello stabilimento di Springfield che aveva rappresentato l'investimento di maggiori dimensioni effettuato da un'azienda italiana nel settore manifatturiero americano durante gli anni Settanta. La Fiat Allis North America continua così ad operare solo come consociata commerciale.

La Tabella 24 permette di confrontare la composizione dell'investimento italiano con quella di altri paesi. Si può notare, innanzitutto, che l'industria chimica rappresenta l'area più importante d'investimento per i maggiori produttori europei. Grazie alla rapida crescita dell'investimento in questo comparto registrata negli ultimi anni, le caratteristiche settoriali della presenza italiana stanno dunque diventando più simili a quelle degli altri paesi europei. Nel 1984, tuttavia, il peso relativo di quest'industria nel caso dell'Italia era ancora inferiore rispetto alla media europea.

La Tabella 24 indica, in secondo luogo, che nel 1984, l'investimento italiano continuava ad essere assai più orientato di quanto non avvenga per gli altri maggiori paesi europei verso l'industria meccanica, considerata nel suo complesso.

4.4 La specializzazione nell'export

Il quadro delineato porta a concludere che le specificità del caso italiano risiedono, più che nella composizione settoriale delle attività produttive controllate negli Stati Uniti, nei seguenti elementi: (1) il basso livello dello stock di investimento diretto manifatturiero, (2) il basso valore del rapporto tra produzione in loco (F) ed esportazione (X).

Quanto al primo punto, si è visto che nel 1984 — benché nel corso degli anni Ottanta le distanze che separano l'Italia dagli altri paesi europei si siano ridotte — il distacco continuava ad essere pronunciato (Tabella 21).

Quanto alla seconda specificità, si nota che l'Italia è con il Belgio l'unico tra i paesi europei considerati che continui a privilegiare l'esportazione come strumento per servire il mercato statunitense (Tabella 22). Se si prende in esame il coinvolgimento globale, dunque le esportazioni più il fatturato delle consociate statunitensi (X+F), la distanza tra l'Italia e gli altri paesi europei è assai inferiore rispetto a quella registrata quando si considerano le sole attività produttive.

L'analisi delle cause che sono all'origine di queste specificità non è certamente facile, poiché una molteplicità di fattori concorrono a determinarle. Non è facile individuare, infatti, se tali caratteristiche riflettano principalmente diversità nelle strategie adottate dai produttori italiani rispetto a quelle perseguite dalle aziende di altri paesi, oppure siano in primo luogo il risultato di fattori strutturali quali la diversa specializzazione della nostra industria e dunque del tipo di vantaggi comparati di cui godono i produttori italiani.

Verranno qui presentate solo alcune prime riflessioni in proposito analizzando il modello di specializzazione italiano nell'export verso gli Stati Uniti.

Si cercherà inoltre di valutare se le somiglianze emerse con l'esperienza del Giappone, al riguardo sia della dimensione dell'investimento diretto manifatturiero (cfr. 5.1), sia del basso rapporto tra produzione negli Stati Uniti ed esportazione (cfr. 5.2), nascondano in realtà differenze che vengono messe in luce da un'analisi condotta a livello più disaggregato.

Le Tabelle 25 e 26 indicano la composizione merceologica delle esportazioni dell'Italia e di altri paesi verso gli Stati Uniti. La Tabella 27 riporta invece indici di specializzazione nell'export (ISPX) definiti, seguendo Balassa (1965), come il rapporto tra la quota del paese nel settore i-esimo, e l'analoga quota calcolata sul totale delle esportazioni manifatturiere verso gli Stati Uniti.

Tali indicatori permettono di evidenziare il modello di specializzazione dell'industria italiana e di individuare in quali settori l'Italia gode di vantaggi comparati di varia natura, (tecnologica, di style etc.) rispetto ai maggiori concorrenti. Quando si esamina — come nel caso dell'Italia — l'esperienza di un paese il cui processo di multinazionalizzazione è relativamente recente, tali indicatori offrono utili informazioni sui vantaggi comparati non solo del paese, ma anche delle imprese originarie di tale paese. Nel caso invece di un paese a multinazionalizzazione avanzata, che presenterà dunque un grado elevato di internazionalizzazione produttiva sia attiva (in uscita) che passiva (in entrata) gli ISPX più che riflettere i vantaggi competitivi delle imprese «nazionali», indicheranno in quali settori imprese nazionali ed estere trovano conveniente produrre in tale paese, indicheranno dunque i vantaggi di localizzazione del paese.

Gli indicatori qui considerati possono pertanto essere utilizzati per offrire alcuni primi suggerimenti su quali siano — rispetto al mercato americano — i punti di forza delle imprese italiane ed i settori dove ci si potrebbe attendere in futuro nuovi flussi di investimento diretto. Per poter interpretare correttamente le informazioni che vengono offerte dai dati sulla struttura dell'esportazione è tuttavia necessario aggiungere che il mix exportazione-

investimento diretto che prevale in diversi comparti è legato non solo alla competitività relativa ed all'anzianità sul mercato internazionale delle imprese originarie di un particolare paese, ma anche alle caratteristiche dei settori in cui esse operano.

Passando ora ad esaminare la composizione delle esportazioni italiane, si può notare che nel 1984 — Tabella 25 — il comparto tessile (13%) e la meccanica non elettrica (13%) rappresentavano le due aree di punta dell'export italiano negli Stati Uniti. Seguivano poi, in ordine d'importanza, il settore delle calzature (10,7%) e la gioielleria (8,7%). Sulla base della tassonomia introdotta da Pavitt (cfr. sezione 2) le esportazioni risultano dunque concentrate nei settori tradizionali e specialized suppliers.

Un raffronto con la composizione merceologica delle esportazioni di altri paesi (Tabella 26) riconferma le pecularietà del caso italiano emerse nei paragrafi precedenti. Le esportazioni italiane sono infatti fortemente concentrate nel gruppo di attività qui classificate sotto la voce «altri settori», che comprende tessili e abbigliamento, calzature, gioielleria, mobilio, articoli da regalo etc. Nel 1984 questa voce rappresentava il 43% del totale per l'Italia, mentre raggiungeva valori assai più contenuti nel caso degli altri paesi considerati (da un massimo di 19% per la Svizzera ad un minimo di 6% per Svezia e Giappone).

L'industria italiana quindi gode di vantaggi comparati sul mercato statunitense (Tabella 27) in settori tradizionali ed in vari segmenti della meccanica non elettrica. All'interno di questo comparto il vantaggio italiano è particolarmente pronunciato nella meccanica strumentale specializzata. Si vengono così a riprodurre, con un'ulteriore accentuazione, le caratteristiche del modello di specializzazione dell'industria italiana prima esaminate. Non sembra possibile spiegare tali caratteristiche solo in termini del ritardo con cui il nostro paese si è industrializzato. Esse infatti, come abbiamo visto nelle sezioni 3 e 4, si sono accentuate nel corso degli anni più recenti. A livello complessivo si è sottolineato che il peso dei settori tradizionali, già molto elevato agli inizi degli anni Settanta, si è ulteriormente accresciuto lungo il decennio. Simile l'evoluzione registrata nel caso dell'export verso gli Stati Uniti. Il peso della voce «altri settori» — che si è visto è composta da prodotti tradizionali — è cresciuto dal 36% nel 1980 al 43% nel 1984.

Queste considerazioni sembrerebbero implicare che le caratteristiche dell'espansione italiana negli Stati Uniti (dunque il basso valore dell'investimento diretto manifatturiero e del rapporto tra produzione in loco ed esportazione) riflettono la struttura del modello di specializzazione dell'industria italiana più che comportamenti anomali delle nostre aziende. L'industria italiana infatti è specializzata nei settori tradizionali e specialized suppliers a cui appartengono in prevalenza imprese di dimensioni relativamente piccole. Questi comparti manifatturieri, a causa delle caratteristiche strutturali che li contraddistinguono, tendono a privilegiare l'esportazione come strumento di penetrazione dei mercati esteri e sono caratterizzati da bassi livelli di multinazionalizzazione. Ciò si traduce in una composizione del coinvolgimento globale dell'industria italiana con il mercato statunitense fortemente orientata verso l'export. Assai diverso sembra essere il caso del Giappone. L'industria giapponese è specializzata in comparti quali quello delle macchine per uffi-

cio, nella meccanica elettrica ed elettronica, nella produzione di mezzi di trasporto, tutti settori caratterizzati da un elevato grado di multinazionalizzazione ed in cui i produttori europei privilegiano la produzione in loco sull'esportazione. Il fatto che l'espansione delle imprese giapponesi sul mercato americano in questi settori continui ad avvenire principalmente tramite l'esportazione può dipendere da un lato dal ritardo con cui i produttori nipponici hanno iniziato ad operare in questi comparti (abbiamo visto infatti che l'indice F/X tende ad aumentare con l'anzianità internazionale delle aziende) e/o dal fatto che i comportamenti perseguiti dai produttori nipponici si differenziano dalle strategie delle aziende europee. Anche nel caso in cui questo secondo elemento rappresenti la chiave interpretativa più valida delle diversità giapponesi, considerando le pressioni protezionistiche che si sono sviluppate negli Stati Uniti e l'indebolimento del dollaro, sembra facile prevedere che la presenza produttiva giapponese sul mercato statunitense debba crescere rapidamente negli anni futuri. È dunque prevedibile, viste le diversità tra il modello di specializzazione italiano e quello giapponese, che le distanze tra questi due paesi (in termini di investimento diretto manifatturiero negli Stati Uniti) si accrescano rapidamente nei prossimi anni.

5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Gli anni Ottanta rappresentano una fase di rapida crescita e trasformazione della presenza produttiva delle aziende italiane sul mercato internazionale. La netta ripresa dell'investimento diretto all'estero registrata in questo periodo infatti è accompagnata dall'emergere in un quadro assai più diversificato delle attività multinazionali italiane, caratterizzato dall'ampliamento del gruppo degli investitori e strategie d'internazionalizzazione più complesse.

La forte accelerazione dell'investimento diretto, che si è verificata in particolare nel biennio 1985-87, d'altro canto, è sostanzialmente riconducibile a poche operazioni condotte dai maggiori gruppi privati che operano nei settori ad alta intensità di scala e di ricerca. Si tratta di aziende che hanno dato vita ad ampi processi di riorganizzazione produttiva e finanziaria sul mercato interno e che ora stanno cercando di rinserirsi nel gioco oligopolistico condotto sul mercato mondiale, in industrie nelle quali la capacità di competere di un'azienda richiede una forte presenza produttiva all'estero.

Il risanamento delle grandi imprese non si è invece riflesso, almeno per ora, in un rafforzamento dell'attività d'esportazione, sebbene non sia da escludere che effetti di tale genere possano verificarsi a più lungo termine. Considerando i comparti ad alta intensità di scala e di ricerca a livello aggregato, ignorando dunque le diversità peraltro esistenti tra i vari settori, risulta che la quota italiana sulle esportazioni OCSE è diminuita nel corso degli anni Ottanta. Le grandi imprese difatti hanno perseguito l'obiettivo di rafforzare la propria posizione sul mercato internazionale principalmente attraverso l'acquisizione di aziende estere di grandi-medie dimensioni. Per quanto riguarda l'impresa tale strategia, in un periodo in cui la concorrenza è accesa ed i tassi di crescita contenuti, rappresenta una scelta ottimale per ottenere nuove quote di mercato e nuove tecnologie. A livello di sistema economico, però,

ciò si traduce nell'assenza di un processo di diversificazione della struttura delle esportazioni e questo comporta che i risultati dell'Italia dipendono sempre più dalla competitività di un ristretto numero di settori.

Il funzionamento spontaneo del mercato, in altre parole, non ha modificato quella caratteristica del modello di specializzazione italiano (la polarizzazione) che rappresenta un elemento di vulnerabilità particolarmente in una fase in cui le prospettive di crescita dell'economia internazionale sono sfavorevoli e che potrebbe finire per costituire un vincolo alla capacità di sviluppo del paese e dunque dello stesso settore industriale.

L'attivo commerciale del comparto manifatturiero, che dovrebbe permettere tra l'altro di fare fronte al crescente disavanzo energetico ed agroalimentare, continua così ad essere legato ai settori tradizionali e «specialized suppliers» dove operano in prevalenza aziende di piccole e medie dimensioni. Anche in questi settori vi sono imprese che hanno adottato strategie d'internazionalizzazione (dal franchising all'investimento diretto estero produttivo) volte ad ottenere un maggiore radicamento sul mercato mondiale. Si tratta però di episodi che, sebbene stiano diventando sempre più numerosi, sono ancora poco rappresentativi del panorama italiano.

L'azienda di piccole e medie dimensioni italiana tipicamente è presente sul mercato internazionale solo attraverso l'esportazione per lo più indiretta, non sostenuta, in altre parole, dalla creazione sui mercati di sbocco di reti di distribuzione o strutture per l'assistenza post-vendita.

Il passaggio a forme d'internazionalizzazione che comportano un maggior grado di integrazione con il mercato estero è frequentemente precluso, nel caso di questi operatori, da barriere dimensionali. Tali barriere sono rafforzate non solo dalla presenza di una complessa normativa che regola l'attività svolta all'estero, ma anche dal ritardo con cui (sia nell'area pubblica che in quella privata) si sta sviluppando quel complesso di servizi che hanno una funzione di supporto al processo d'internazionalizzazione. Questi vincoli addizionali, accrescendo la dimensione minima necessaria per creare strutture stabili (commerciali e produttive) all'estero, rallentano ulteriormente l'internazionalizzazione degli operatori di piccole e medie dimensioni.

Il quadro sopra delineato porta a concludere che per ottenere una maggiore, e più stabile, presenza dell'industria italiana sul mercato internazionale è necessario intervenire in più direzioni, all'interno di un coerente disegno di politica industriale di lungo periodo.

Un primo insieme di politiche dovrebbe essere diretto a sostenere la competitività non di prezzo delle piccole e medie imprese. È auspicabile che misure orientate in modo specifico a tale obiettivo (quali ad esempio iniziative che incoraggino la diffusione e l'adattamento della tecnologia, o un'azione indirizzata a coordinare e semplificare la normativa esistente in materia di esportazione e di investimento diretto) siano affiancate da interventi volti ad incidere su quelle inefficienze dell'ambiente che si riflettono negativamente anche sulla competitività delle imprese, riferendosi con ciò in particolare alle inefficienze del settore pubblico, delle infrastrutture e del sistema bancario. In quest'ultima area tuttavia non poche trasformazioni si avranno in tempi relativamente brevi a causa della liberalizzazione della normativa sulle banche estere. Una maggiore efficienza complessiva del sistema, che

permetterà lo svilupparsi di economie esterne per le aziende che intendano operare all'estero, rappresenta una condizione necessaria affinché l'internazionalizzazione non rimanga un processo limitato ad un ristretto numero di imprese e non sia legato a fasi particolarmente favorevoli della congiuntura internazionale.

L'obiettivo — raggiungibile nel medio lungo periodo — di un graduale mutamento del modello di specializzazione italiano richiede invece un'attiva politica a favore dei settori ad alta intensità di ricerca, data l'importanza cruciale di questi comparti per la competitività del settore industriale considerato nel suo insieme.

Tabella 1 - Grado di Multinazionalizzazione (GM): confronto internazionale, 1983

	Stock ID (mld $) (1)	GM (2)	GM: Italia = 100
Stati Uniti	227,0	6,93	290
Germania Federale	38,9	5,94	248
Francia	17,2	3,33	139
Regno Unito	88,5	19,48	815
Italia	8,5	2,39	100
Giappone	61,3	5,19	217

(1) Tutti i settori. (2) Stock ID/PIL a tassi di cambio e prezzi correnti.

Fonte: Elaborazione su dati Dunning e Cantwell (1987).

Tabella 2 - Composizione del coinvolgimento globale estero (1) dell'industria manifatturiera: confronto internazionale.

	$\frac{F}{X}$ (× 100)	
Stati Uniti	247,2	(1977)
Regno Unito	158,7	(1981)
Germania	55,5	(1982)
Italia	19.8	(1981)
Giappone	17.8	(1982)

(1) Fatturato delle consociate estere (F) + esportazione (X).

Fonti: Dunning e Cantwell (1987) pp. 57,119, 261, 293; Acocella (a cura di) (1985) p. 60.

Tabella 3 - Esportazioni delle imprese multinazionali dal loro paese di origine (XIM) come % delle esportazioni totali del paese (XT): confronto internazionale (1981)

	XIM (mld $)	XT (mld $)	XIM/XT
Stati Uniti (1) (2)	100	146,6	68,3
Giappone (2)	79	151,5	52,1
Regno Unito (3)	30	102,2	29,3
Francia (3)	30	106,4	28,2
Germania (3)	68	176,1	38,6
Italia (3)	12	75,1	16,0
Italia (1)	15962 (4)	73948,0 (4)	21,6

(1) Settore manifatturiero (esclusa industria alimentare). (2) 1982. (3) Tutti settori (4) Miliardi di lire.

Fonti: Esportazioni delle IM: per gli Stati Uniti, US Department of Commerce, US Direct Investment Abroad: 1982 Benchmak Survey Data, p. 332; per l'Italia, Banca dati IAI; per gli altri paesi; Stopford e Dunning (1983), p. 57; Esportazioni totali: per gli Stati Uniti OCSE serie A; per l'Italia, Relazione della Banca d'Italia; per gli altri paesi IMF: International Financial Statistics.

Tabella 4 - Incidenza dell'esportazione diretta (1) sull'esportazione totale negli Stati Uniti: confronto internazionale (1982)

	a Esportazioni totali verso gli Stati Uniti ml $	b Esportazione diretta (ml $) (proxy) (2)	a/b
Giappone	39931	35901	89,9
Regno Unito	13541	8203	60,6
Germania	12503	8314	66,5
Francia	5815	3886	66,7
Italia	5656	612	20,8

(1) Attraverso consociate create sul mercato di sbocco.
(2) Il dato si riferisce al valore delle importazioni effettuate dalle consociate statunitensi delle aziende dei cinque paesi. È presumibile che si tratti di merci provenienti prevalentemente dal paese d'origine della casa-madre.

Fonti: OCSE, serie C; US Department of Commerce (1985).

Tabella 5 - Distribuzione percentuale delle esportazioni e delle importazioni e dei saldi normalizzati (media 1984-85)

	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	Giappone	Stati Uniti
Esportazioni						
Tradizionali (1)	36,7	14,2	12,5	12,0	7,4	6,4
Scale intensive (1)	33,1	52,1	50,0	42,8	57,3	38,5
Specialized Suppliers (1)	17,9	13,6	19,5	16,1	14,8	17,2
Science Based (1)	10,7	18,1	15,4	25,9	18,6	35,4
Non classificati	1,6	2,0	2,6	3,1	1,9	2,5
Totale manufatti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Importazioni						
Tradizionali	14,7	19,1	22,7	17,4	17,9	19,4
Scale Intensive	52,3	48,5	45,4	46,4	46,5	50,7
Specialized Suppliers	11,9	13,5	11,0	12,6	9,7	10,8
Science Based	19,6	16,7	18,9	20,8	23,6	16,8
Non classificati	1,6	2,2	2,0	2,8	2,3	2,4
Totale manufatti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Saldi Normalizzati (2)						
Tradizionali	59,9	−8,8	−3,4	−23,6	31,6	−67,3
Scale intensive	0,5	9,8	30,2	−9,3	68,9	−37,8
Specialized Suppliers	39,1	6,7	50,1	7,0	75,5	−3,0
Science Based	−7,1	10,3	16,1	5,5	57,2	11,3

(1) Vedi nota 11 per le classi SITC 2 considerate.
(2) (exp−imp)/(exp + imp) in percentuale.

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE, serie C.

Tabella 6 - Distribuzione percentuale delle esportazioni per settori (1985)

	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	Stati Uniti	Giappone
Chimica	10,3	18,7	15,3	10,0	14,9	4,7
Metalli e prodotti in metallo	10,6	13,1	11,5	9,2	4,1	10,8
Meccanica non elettrica	17,7	13,4	18,8	21,1	19,3	13,6
Macchine per ufficio	3,1	3,4	3,0	7,1	10,2	6,1
Meccanica elettrica	6,5	8,6	8,5	8,8	11,2	21,1
Veicoli stradali	7,0	13,2	18,1	7,4	13,2	25,0
Altri mezzi di trasporto	2,1	4,3	2,7	5,2	10,4	3,7
Meccanica di precisione	2,0	3,8	3,9	5,6	5,9	4,9
Gomma	2,5	3,5	2,0	2,2	1,8	1,5
Carta	2,0	3,1	3,0	2,9	2,5	0,8
Minerali non metalliferi	4,0	2,7	1,9	4,1	1,3	1,2
Altri settori	35,2	12,2	11,3	13,5	5,2	6,6
– Calzature Pelli Cuoio	7,2	1,2	0,7	0,9	0,4	0,2
– Tessile abbigliamento	14,7	6,8	5,5	5,4	2,1	3,3
– Mobilio e legno	3,6	1,2	1,5	0,8	0,8	0,2
– Gioielleria	3,6	0,4	0,3	0,5	0,1	0,2
Totale manufatti (1)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Esclusa l'industria alimentare.

Fonte: OCSE, serie C.

Tabella 7 - Indici di specializzazione nell'export (ISPX) (a) nel commercio di manufatti (b) (1985)

	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	Stati Uniti	Giappone
Chimica	0,77	1,38	1,17	0,75	1,10	0,35
Metalli e prodotti in metallo	0,97	1,19	1,02	0,83	0,37	0,98
Meccanica non elettrica	1,30	0,99	1,20	1,55	1,42	1,00
Macchine per ufficio	0,61	0,68	0,50	1,40	2,00	1,21
Meccanica elettrica (c)	0,79	1,00	0,95	0,99	1,30	1,33
Telecomunicazioni (d)	0,35	0,51	0,52	0,59	0,68	3,01
Veicoli stradali	0,44	0,83	1,16	0,46	0,83	1,57
Altri mezzi di trasporto	0,49	1,01	0,76	1,21	2,42	0,86
Meccanica di precisione	0,46	0,88	0,90	1,32	1,39	1,16
Gomma	1,14	1,63	1,05	1,02	0,83	0,71
Carta	0,55	0,87	0,28	0,83	0,70	0,22
Minerali non metalliferi	1,59	1,05	0,71	1,61	0,50	0,49
Calzature Pelli Cuoio	5,83	1,00	0,57	0,69	0,32	0,16
Tessile Abbigliamento	2,52	1,16	0,95	0,93	0,36	0,56
Mobilio e legno	2,47	0,83	1,03	0,57	0,51	0,12
Gioielleria	6,52	0,81	0,48	0,85	0,25	0,37

(a) ISPX = rapporto tra la quota del paese nel settore i-esimo e l'analoga quota calcolata sul totale delle esportazioni manifatturiere OCSE.
(b) esclusa l'industria alimentare.
(c) escluse telecomunicazioni ed elettronica di consumo.
(c) include elettronica di consumo.

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE, serie C.

Tabella 8 - Saldi commerciali dell'Italia per settori (miliardi di lire)

	1973	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Prodotti energetici	–1531	–5410	–7568	–8493	–8520	–11317	–19783	–29691	–30255	–31964	–35710	–39160	–19260
Prodotti agro-alimentari	–3258	–3606	–5170	–5724	–6356	–7587	–8775	–8631	–11176	–12568	–14120	561	–16411
Prodotti della trasformazione industriale	1435	6683	7174	11755	14513	14233	9713	20687	24446	22067	30695	33606	31949
Min. e Met. ferrosi e non ferrosi	–1218	–600	–1787	–2005	–1607	–3514	–4526	–3016	–4249	–4389	–6734	–7088	–6999
Minerali non metalliferi	232	316	571	898	1221	1540	1731	2140	2329	3027	3205	3292	3182
Prodotti chimici	–401	–181	–793	–631	–1132	–2308	–2734	–2612	–3654	–3659	–4527	–5778	–6897
Prodotti in metallo	339	926	1276	1775	2075	2432	2750	3970	4406	4859	4979	5158	4823
Macchine agr. e ind.	626	1797	2336	3423	3858	4934	5771	8066	9698	11879	13045	14860	14469
Macchine per ufficio e strumenti precisione	–62	–64	–72	–57	–123	–196	–628	–838	–715	–663	–1436	–1296	–1545
Materiale elettrico	94	400	418	682	495	317	–28	575	846	1398	778	280	–291
Autoveicoli e motori	466	1212	1299	1394	1146	549	–1055	–1386	–1765	142	–946	–2013	–1878
Altri mezzi di trasporto	117	40	195	424	517	854	402	1073	1404	1922	1085	1128	1364
Prodotti tessili e abbig.	814	1555	1869	2584	3663	4260	3950	5629	6769	83123	9784	11350	12090
Cuoio e calzature	639	1154	1548	2111	2584	3476	3490	4185	5384	6111	7245	8325	8441
Legno e mobilio	–142	14	–6	190	455	570	277	863	1069	1450	1448	1993	2226
Carta e stampa	–144	–137	–240	–100	–6	–217	–502	–448	–527	–631	–938	–972	–953
Prod. gomma e plastica	165	306	471	557	635	783	643	948	1139	1384	1419	1679	1637
Prod. altre ind. manifat.	196	360	653	1012	1392	1718	1336	2403	3280	2669	3608	4225	3337
Beni di recupero	–284	–416	–563	–500	–659	–965	–1164	–865	–968	–747	–1320	–1538	–1057
Totale	–3354	–2333	–5564	–2462	–363	–46771	–18845	–17635	–16985	–11465	–19135	–23115	–3722

(1) Alimentari esclusi.

Fonti: Banca d'Italia, Relazione 1986; Caselli Signorini (1987).

Tabella 9 - L'internazionalizzazione produttiva delle aziende italiane per macrosettori: 1983.

	Fatturato Estero	
	miliardi di lire	%
Tradizionali	404	1,6
Scale Intensive	17582	68,6
Specialized Suppliers	1948	7,6
Science Based	5688	22,2
Totale	25622	100,0

Fonte: Camera di Commercio di Milano - OSPRI (1987), p. 162.

Tabella 10 - Distribuzione percentuale dello stock di investimento diretto all'estero (industria manifatturiera)

	Italia		Germania		Regno Unito		Giappone		Stati Uniti	
	1981	Variazione 1974-81 (3)	1980	Variazione 1976-80	1981	Variazione 1974-81	1980	Variazione 1977-80	1982	Variazione 1977-82
Lavorazione minerali (1)	8,7	–3,1	9,1	+0,8	2,0	–2,5	20,8	+6,1	4,7	–0,8
Chimica	5,0	–1,1	36,3	–0,9	28,0	+8,9	20,9	+1,7	22,0	+2,9
Gomma	39,5	+8,0	1,9	+0,4	3,4	+1,1	nd	nd	4,0	–0,1
Meccanica	21,3	+5,5	28,5	–0,7	16,3	–2,9	19,7	+0,7	35,7	–0,1
Mezzi di trasporto	14,5	–13,5	15,7	+1,4	3,5	+0,1	7,8	+0,3	13,4	–1,6
Alimentari	9,4	+3,7	1,7	–0,1	27,1	+1,3	4,7	–0,4	11,2	+0,7
TAPCC (2)	0,9	+0,8	nd	nd	4,3	–2,9	13,0	–5,0	1,7	–0,3
Altri settori	0,7	–0,3	6,8	–0,9	15,4	–3,1	13,1	–3,4	7,3	–0,7
Totale	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	

(1) Metalliferi e non metalliferi.
(2) Tessile, abbigliamento, pelli, cuoio, calzature.
(3) Variazioni distribuzioni percentuale.

Fonti: Dunnins e Cantwell (1987): US Department of Commerce (1985a) p. 50; UN (1983 p. 296; Monthly Report of the Deutsche Bundesbank, August 1982; Business Statistics Office, Business Monitor, Census of Oriseas Anets 1974 e 1981; Indagine IAI-IRM.

Tabella 11 - Distribuzione percentuale per aree geografiche delle esportazioni italiane

Paesi e aree	1970-73	74-77	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
CEE-12	53,8	50,8	50,8	52,7	51,1	45,5	48,5	48,7	47,6	48,1	53,4
– Francia	13,8	13,8	14,0	14,6	15,0	13,0	15,2	14,7	14,0	14,0	15,6
– Germania	22,2	18,6	18,7	18,7	18,1	15,5	15,6	16,6	16,1	16,1	18,1
– Regno Unito	4,2	5,0	5,9	6,4	6,0	5,8	6,3	6,4	6,8	7,0	7,1
Nord America	10,7	7,7	7,8	7,1	5,9	7,5	7,9	8,6	12,0	13,5	11,9
– Canada	1,1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,7	0,8	0,9	1,1	1,2	1,2
– Stati Uniti	9,6	6,8	7,0	6,4	5,3	6,8	7,1	7,7	10,9	12,3	10,7
Giappone	1,0	0,9	0,9	1,1	0,9	0,9	1,1	1,1	1,1	1,2	1,3
Altri paesi dell'OCSE	8,7	8,1	7,8	8,3	8,9	8,0	8,1	8,5	8,3	8,5	8,1
URSS	1,8	2,6	2,0	1,7	1,6	1,7	2,1	2,6	2,2	1,9	1,7
Altri paesi dell'est europeo	2,9	2,9	2,3	2,0	1,9	1,6	1,3	1,2	1,2	1,4	1,3
Paesi dell'OPEC	4,1	9,6	11,5	10,1	11,8	16,5	13,6	13,4	11,4	9,3	6,4
Cina popolare	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4	0,6	1,0	1,0
Altri PVS non OPEC	13,1	14,0	14,2	14,1	15,5	15,9	15,2	13,3	13,4	12,7	12,8

Fonte: Banca d'Italia, Relazione 1986, p. 144.

Tabella 12 - Quote di mercato sulle esportazioni di manufatti dei paesi industriali (% a prezzi correnti)

	1970	1973	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Stati Uniti	17,4	14,8	14,5	15,4	17,1	16,3	15,6	15,8	15,2
Giappone	10,7	11,5	12,3	13,3	16,3	15,7	16,7	18,2	17,9
Francia	7,9	8,6	9,4	9,0	8,4	8,2	8,1	7,8	7,7
Germania	18,1	19,9	18,8	17,9	16,8	17,8	17,2	16,4	16,9
Regno Unito	9,7	8,5	8,8	9,2	7,8	7,6	7,1	6,9	7,1
Italia	6,6	6,1	7,5	7,1	7,0	7,2	7,3	7,0	7,1

Tabella 13 - Settori tradizionali (1): quote di mercato dell'Italia sull'export OCSE (valori percentuali)

	1973-74	1979-80	1984-85
1. Prodotti in metallo	7,38	10,25	10,31
2. Ceramica	18,40	26,81	24,73
3. Calzature, pelli, cuoio	32,92	39,71	41,24
— calzature	46,89	53,79	51,86
4. Tessile	8,83	11,26	13,08
5. Abbigliamento	19,32	24,31	25,64
6. Mobilio e Legno	9,49	18,31	17,49
7. Articoli da viaggio	31,58	45,61	44,54
8. Giocattoli, art. sportivi	10,34	11,07	10,11
9. Gioielleria	27,86	40,39	44,52
Totale	12,87	18,09	19,52

(1) Vedi nota 11 per le classi SITC2 considerate.

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, serie C.

Tabella 14 - Settori «Specialized Suppliers» (1): quote di mercato dell'Italia sull'export OCSE (valori percentuali)

	1973-74	1978-80	1984-85
1. Macchine specializzate per l'industria	6,30	8,12	9,03
2. Macchine agricole	7,00	9,10	10,20
3. Macchine movimento terra	4,46	3,54	3,40
4. Macchine tessili	7,58	9,85	12,09
5. Macchine utensili	7,69	8,53	8,77
6. Macchine generali per l'industria	7,73	8,50	9,54
7. Meccanica elettrica	nd	5,27	4,61
Totale	6,26	7,70	8,14

(1) Vedi nota 11 per le classi SITC2 considerate.

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, serie C.

Tabella 15 - Settori ad alta intensità di ricerca (1): quote di mercato dell'Italia sull'export OCSE (valori percentuali)

	1973-74	1979-80	1984-85
1. Farmaceutica	6,18	5,42	5,68
2. Antiparassitari	nd	2,75	2,99
3. Motori e turbine	3,52	4,37	4,00
4. Macchine per elaborazione dati	6,96	7,82	4,46
5. Telecomunicazioni	5,01	3,96	3,99
6. Elettromedicali	3,38	2,74	1,89
7. Componenti Elettronici	3,96	3,90	3,05
8. Aerospaziale	2,40	2,10	4,25
9. Meccanica di precisione	3,22	3,26	3,24
Totale	4,08	3,94	3,91

(1) Vedi nota 11 per le classi SITC2 considerate.

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, serie C.

Tabella 16 - Settori ad alta intensità di scala (1): quote di mercato dell'Italia sull'export OCSE (valori percentuali)

	1973-74	1979-80	1984-85
1. Chimica	5,21	4,98	5,42
2. Metallurgia	3,72	4,84	5,50
3. Elettronica di consumo	4,13	1,71	0,76
4. Elettrodomestici	20,28	16,86	17,44
5. Autoveicoli	5,35	5,21	3,22
6. Altri mezzi trasporto (1)	0,02	0,24	0,23
7. Gomma	8,80	8,74	8,03
8. Carta	3,36	4,28	3,97
9. Minerali non metalliferi	6,08	6,36	8,11
10. Macchine per ufficio	nd	4,48	3,20
Totale	4,85	5,21	4,67

(1) Vedi nota 11 per classi SITC2 considerate.
(2) Aerei esclusi.

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, serie C.

Tabella 17 - Saldo dell'interscambio con l'estero (quote % sul PNL; valori correnti; media 1981-85)

Paesi	Prodotti agro-alimentari	Materie prime energetiche	Altri prodotti	Totale
Usa	0,2	–1,7	–0,8	–2,3
Giappone	–1,2	–5,3	8,4	1,9
Germania R.F.	–1,3	–4,5	8,8	3,0
Regno Unito	–1,2	1,6	–1,7	–1,3
Francia	1,7	–4,5	0,8	–2,0
Tot. 5 paesi	–0,3	–2,6	2,1	–0,9
Italia	–1,7	–6,3	4,7	–3,3

Fonte: Caselli - Signorini (1987) (elaborazioni su dati OCSE).

Tabella 18 - Dipendenza energetica dall'estero (1) (quote percentuali)

Paesi	1970	1975	1980	1985 (2)
Italia	81,4	83,9	82,8	81,3
Germania Federale	47,4	55,2	55,9	50,7
Francia	69,2	75,4	75,2	57,9
Regno Unito	37,6	43,7	5,0	–15,9
Stati Uniti	8,1	17,2	14,4	10,8
Giappone	84,0	91,4	85,4	82,9

(1) Rapporto fra importazioni e fabbisogno totale di fonti di energia, entrambi espressi in tep.
(2) Stime, tranne che per l'Italia.

Fonte: Banca d'Italia, Relazione 1986.

Tabella 19 - Principali investimenti diretti di aziende italiane all'estero: 1985-87

Settore	Investitore Italiano	Anno	Società Estera	Modalità (1)	% Proprietà	Paese	Stima valore Investimento (miliardi lire)
Chimica	Ferruzzi	1985	Missalco	N	75,0	Usa	138
»	Cir	1986	Ch. of the Ritz	A	14,3	Usa	nd
»	Montedison	1986	Keramont	N	80,0	Usa	50
»	Montedison	1986	Conserv	A	100,0	Usa	35
»	Montedison	1986	(Allied Signal)	A	100,0	Usa	104
»	Montedison	1987	Antibiotics	A	100,0	Spagna	584
»	Montedison	1987	Himont	(2)	80,0	Usa	1950
»	Enichem	1987	Enichem-Arco	N	50,0	Usa	nd
Alimentare	Ferruzzi	1986	Beshin Say	(2)	nd	Francia	50
»	Buitoni	1986	Davigel	A	70,0	Francia	70
»	Ferruzzi	1987	CPC	A	100,0	Europa	820
»	Ferruzzi	1987	Cica	A	100,0	Brasile	nd
»	Ferruzzi	1987	Central Soya	A	100,0	Usa	480
Comp. Auto	Cir	1986	Valeo	A	19,0	Francia	120
»	Fiat	1986	Matra	A	65,0	Francia	nd
»	Fiat	1987	Betim P.	N	51,0	Brasile	174
Macc. Ufficio	Olivetti	1986	Triumph-Adler	A	98,4	Germania	110
Veicoli Industriali	Iveco	1986	Iveco-Ford	A	48,0	UK	nd
Gomma	Pirelli	1985	Metzeler	A	100,0	Germania	68
»	Pirelli	1986	Tropical	A	100,0	Brasile	nd
Aviazione	Fiat	1985	Westland	A	29,9	UK	nd
Tessile	Cir	1986	Yves St. Laurent	A	25,0	Francia	nd
Costruzioni	Fiat impresit	1987	Hasa Huarte	A	52,0	Spagna	nd

(1) N: ex novo; A: acquisizione.
(2) Aumento quota.

Tabella 20 - Stock di investimenti diretti manifatturieri esteri negli Stati Uniti per paese di provenienza: 1980-84

	1980	1984	Tassi di crescita medi annui 1981-84
Europa	21953	38684	15,0
- Belgio	388	495	6,3
- Francia	2291	5402	23,9
- Germania	3875	4431	3,4
- Italia (a)	50	340	61,5
- Italia (b)	294	545	16,7
- Olanda	4777	12470	27,1
- Gran Bretagna	6159	9347	11,0
- Svezia	994	1008	0,4
- Svizzera	3116	4782	11,3
Giappone	1033	2262	21,6
Totale	32993	50664	11,3

(a) Survey of Current Business, August 1985. (b) Indagine Iai.

Fonti: Survey of Current Business; Indagine IAI.

Tabella 21 - Raffronto tra lo stock di investimenti diretti manifatturieri negli Stati Uniti di imprese di vari paesi e di imprese italiane. Indici normalizzati (a): 1980-1984 (b)

	1980	1984
Italia	1,0	1,0
Europa	8,4	7,8
CEE	8,7	8,3
- Belgio	4,4	3,0
- Francia	4,7	5,8
- Germania	6,4	3,9
- Olanda	37,8	54,5
- Gran Bretagna	15,9	12,3
Svezia	10,9	5,6
Svizzera	40,8	33,7
Giappone	1,3	1,4

a) $\frac{IDi}{PILi}$ $\frac{IDIt}{PILIt}$

b) Serie calcolata utilizzando la stima IAI del valore dell'ID italiano, e per gli altri paesi i dati «first country» pubblicati dal Commerce Department.

Fonti: vedi tabella 6.1.

Tabella 22 - Coinvolgimento globale delle imprese estere con il mercato americano: settore manifatturiero, 1984

	(F + X) mI $	F/X
Europa	167622	1,70
Francia	22980	1,86
Germania	43704	1,54
Italia	9006	0,16
Italia (IAI)	10080	0,30
Gran Bretagna	39820	3,18
Olanda	14617	4,34
Svizzera	15335	4,39
Giappone	69682	0,17

Legenda: X = esportazioni negli Stati Uniti. F = fatturato delle consociate americane.

Fonti: per il fatturato, dati preliminari «ultimate country» forniti dal Department Commerce; per le esportazioni, OCSE «Statistics of Foreign Trade» serie B.

Tabella 23 - Distribuzione settoriale dello stock di investimenti diretti manifatturieri italiani negli Stati Uniti, 1980-1984

	1980	1984
Alimentari	2,3	–0,8
Chimica	–	21,6
Prodotti in metallo	0,1	0,3
Meccanica non elettrica	47,0	30,7
Meccanica el. e macchine per ufficio	11,0	11,2
Gomma	6,8	8,8
Minerali non metalliferi	19,8	11,5
Altri	13,1	16,6
Totale	100,0	100,0
TOTALE (ml $)	295	545

Fonte: Indagine IAI.

Tabella 24 - Distribuzione settoriale dello stock di investimenti diretti esteri manifatturieri negli Stati Uniti, 1984

	Alimentari	Chimica	Metalli	Meccanica	Altri	Totale
Europa	19,3	37,5	6,4	14,9	21,9	100,0
CEE	19,5	37,9	6,2	13,9	22,5	100,0
– Francia	6,3	52,7	10,9	2,6	27,5	100,0
– Germania	0,6	52,9	4,7	20,8	20,9	100,0
– Olanda	nd	26,8	nd	15,6	23,9	100,0
– Gran Bretagna	23,5	35,3	7,7	15,7	17,8	100,0
– Italia (a)	nd	nd	0,6	14,4	24,7	100,0
– Italia (b)	–0,8	21,6	0,3	50,7	28,3	100,0
Svezia	nd	6,0	nd	54,9	22,7	100,0
Svizzera	nd	43,0	nd	12,8	17,0	100,0
Giappone	8,7	11,8	23,7	23,8	32,0	100,0

(a) Survey of Current Business.
(b) Indagine IAI.
(c) Per omogeneità con i criteri di classificazione utilizzati dalla fonte americana, alcuni investimenti prima classificati come somma sono ora inclusi nel comparto meccanico.

Fonti: Survey of Current Business; Indagine IAI.

Tabella 25 - Esportazioni manifatturiere dell'Italia verso gli Stati Uniti, composizione percentuale

	1980	1984
Alimentari	10,3	8,1
Chimica	5,5	5,7
Metalli e prodotti in metallo	5,7	8,0
Meccanica non el.	13,3	13,1
Macchine per ufficio	2,0	2,2
Meccanica elettrica	2,1	2,9
Veicoli stradali	12,1	5,0
Altri mezzi di trasporto	2,4	2,8
Meccanica di precisione	2,4	2,0
Gomma	2,5	1,6
Minerali non metalliferi	5,3	5,3
Altri settori	36,4	43,3
– Tessile abbigliamento	9,0	13,1
– Calzature	12,3	10,7
– Gioielleria	6,9	8,7
– Mobilio	1,7	2,8
Totale manufatti	100,0	100,0

Fonte: OCSE, «Statistics of Foreign Trade», serie B, vari anni (elaborazione).

Tabella 26 - Esportazioni manifatturiere dell'Europa e del Giappone verso gli Stati Uniti, 1984 (composizione percentuale)

	Francia	Germa-nia	Olanda	Gran Bret.	Svizzera	Svezia	Giap-pone
Alimentari	10,9	3,1	19,8	7,5	3,7	2,3	0,8
Chimica	15,2	9,5	20,7	14,0	14,0	3,3	2,3
Metal. e prod. in met.	12,3	11,4	12,2	8,4	5,8	14,8	9,1
Meccanica non el.	15,9	20,5	9,3	21,7	26,4	15,4	9,8
Macchine per ufficio	1,6	2,1	7,7	5,4	6,9	1,8	9,1
Meccanica elettrica	4,9	6,0	8,8	3,4	1,6	8,1	23,8
Veicoli stradali	10,8	32,0	1,1	8,5	0,5	41,2	31,3
Altri mezzi di trasp.	6,7	1,5	4,7	7,0	0,4	1,1	0,6
Meccan. di precisione	3,7	3,8	2,9	4,4	12,7	2,1	4,5
Gomma	2,7	1,8	1,6	1,7	1,0	0,8	1,4
Minerali non metallif.	2,7	1,9	2,8	3,0	8,4	0,6	1,4
Altri settori	12,6	6,4	8,4	15,0	18,6	5,5	5,7
Totale manufatti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: OCSE «Statistics of Foreign Trade», serie B, vari anni (elaborazione).

Tabella 27 - Indici di specializzazione nell'export nel commercio di manufatti con gli Stati Uniti, 1984.

	Francia	Germa-nia	Italia	Olanda	Gran Bret.	Svizzera	Giap-pone
Alimentari	1,22	0,35	0,91	2,21	0,84	0,41	0,09
Chimica	2,71	1,70	1,02	3,70	2,49	2,50	0,41
Metal. e prod. in met.	1,17	1,09	0,77	1,16	0,81	0,55	0,87
Meccanica non el.	1,66	2,14	1,37	0,97	2,27	2,76	1,03
Meccanica el. e macchine per ufficio	0,36	0,44	0,28	0,90	0,48	0,46	1,80
Veicoli stradali	0,57	1,68	0,26	0,06	0,45	0,02	1,65
Altri mezzi di trasp.	4,50	1,01	1,87	3,16	4,65	0,28	0,42
Meccan. di precisione	1,32	1,37	0,72	1,05	1,59	4,55	1,63
Gomma	1,56	1,03	0,92	0,95	0,96	0,57	0,83
Min. non metalliferi	0,94	0,67	1,86	1,0	1,05	2,93	0,55
Tessile, abbigliamento	0,52	0,20	1,74	0,30	0,48	0,32	0,27
Calzature	0,63	0,14	4,61	0,09	0,28	0,37	0,04
Gioielleria	0,49	0,28	13,27	0,11	0,31	4,46	0,17

Fonte: OCSE, «Statistics of Foreign Trade», serie B, vari anni (elaborazione).

NOTE

(1) Il grado di multinazionalizzazione è qui misurato dal rapporto tra stock di investimenti diretti e PIL

(2) ACOCELLA (a cura di) (1985), p. 63.

(3) L'offerta totale è data dalla produzione più importazioni.

(4) LIBRO BIANCO, *Gli scambi con l'Estero e l'Economia Italiana,* Ministero del Commercio con l'Estero (1987), pp. 42 e 43. Cfr. anche IX Rapporto, CSC, Maggio 1987, p. 29.

(5) ACOCELLA (a cura di) (1985), p. 209; R&P - OSPRI (1986), p. 209.

(6) ACOCELLA (a cura di) (1985), p. 95. Vengono considerate come piccole e medie imprese tutte quelle non incluse nella graduatoria Mediobanca 1981 tra le prime 100.

(7) R&P - OSPRI (1986), p. 319.

(8) Istituto Nazionale per il Commercio Estero (1986).

(9) PAVITT (1984).

(10) PAVITT (1984), p. 359.

(11) PAVITT (1984) definisce il contenuto di ciascuno dei quattro macro-comparti individuati sulla base di una classificazione settoriale assai aggregata (Alimentari, Chimica, Lavorazione dei metalli, Meccanica non elettrica, Meccanica di precisione, Meccanica elettrica, Navi, Veicoli, Tessile, Cuoio e Calzature, Minerali non Metalliferi, Altri). Volendo scomporre maggiormente le produzioni, bisogna fare ricorso a criteri di classificazione non direttamente riconducibili all'analisi di PAVITT, con il risultato che studi diversi, pur rifacendosi in linea di principio alla classificazione di PAVITT, possono portare a risultati non omogenei (cfr. OIDA (1986), e Tabella 5 di questo studio al riguardo dell'incidenza del comparto science based nel commercio giapponese).
In questa analisi le classi ricomprese in ciascun raggruppamento sono le seguenti (il numero si riferisce ai settori riportati nelle tabelle; tra parentesi il codice SITC2 relativo a ciascun settore):
TRADIZIONALI (Tabella 13): 1. (69); 2. (662, 666); 3. (61, 85); 4. (65); 5. (84); 6. (63, 82); 7. (83); 8. (894); 9. (897). SPECIALIZED SUPPLIERS: 1. (72); 2. (721, 722); 3. (723); 4. (724); 5. (73); 6. (74); 7. (77-774-775-776). SCIENCE BASED: 1. (54); 2. (591); 3. (71); 4. (752); 5. (764); 6. (774); 7. (776); 8. (792); 9. (87, 77).
SCALE INTENSIVE: 1. (5+ 266+ 267 54-591); 2. (67, 68); 3. (76-764); 4. (775); 5. (78); 6. (79-792); 7. (62, 893); 8. (64; 892); 9 (66-662-666); 10. (75-752).

(12) REBECCHINI-VONA (1985), p. 229.

(13) BANCA D'ITALIA, *Relazione 1985*, p. 127.

(14) PADOAN P. C. (a cura di) (1987).

(15) Su questo punto cfr. BANCA D'ITALIA, *Relazione 1986*, p. 145.

(16) Cfr. ACOCELLA (a cura di) (1985), p. 72.

(17) Considerando le unità locali con più di 10 addetti, nel 1984 nella classe dimensionale tra 10 e 19 addetti risultava compreso il 58,3% delle imprese italiane, rispetto al 49,5% di quelle europee; il 33,7% aveva un numero di addetti compreso tra 20 e 99, solo l'81% ne aveva più di 100, mentre le quote corrispondenti a livello europeo erano 40,9% e 9,6% rispettivamente.

(18) SCOGNAMIGLIO (1986), p. 49 individua i fattori che ostacolano la transizione delle piccole imprese verso dimensioni maggiori nelle caratteristiche dei mercati finanziari, in particolare nella scarsa dimensione del mercato mobiliare.

(19) Si veda su questo punto BOLTHO (1986), p. 112; VONA (1984), p. 381; MODIANO (1984), p. 445.

(20) Uno studio recentemente completato dal Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Roma (vedi PADOAN — a cura di —, 1987) conferma le informazioni qui emerse. Considerando la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali nei settori ad alta intensità tecnologica risulta che tale quota era pari al 4,73% nel 1970, 3,91% nel 1979, 3,78% nel 1985.

(21) Il dato globale indica un aumento della quota italiana. Ciò è dovuto alla crescita piuttosto consistente della quota delle nostre imprese nel settore della Metallurgia. Escludendo questo settore la quota dell'Italia sarebbe stata — considerando complessivamente gli altri settori ad alta

intensità di scala — 5,23% nel 1973-74 e 5,31% nel 1979-80.

(22) Cfr. REBECCHINI-VONA (1985), p. 228, da cui risulta che il coefficiente di correlazione della struttura merceologica delle esportazioni dell'Italia e dell'OCSE era pari a 79 nel 1973 e 66 nel 1983. Vedi anche MODIANO (1984), p. 448.

(23) Vedi ACOCELLA (a cura di) (1985), p. 64; DUNNING e CANTWELL (1987).

(24) Il dato sulla chimica (variazione 1974-81) riportato nella Tabella 10 non coincide con quello indicato in ACOCELLA (a cura di) (1985), Tabelle 3 e 14, poiché questa fonte non includeva per il 1974 l'investimento diretto della Montedison nella Novamont (USA), per mancanza dell'informazione. Qui è stata effettuata una stima di tale investimento sulla base delle informazioni fornite dal Department of Commerce statunitense, che indica per il 1974 un valore dello stock di investimento diretto italiano negli USA pari a 24 ml $. Tenendo conto che nel settore alimentare americano in quell'anno operava solo la Buitoni Food Corporations (patrimonio netto 3 ml $), si è ipotizzato che l'investimento nel settore chimico ammontasse a 15 ml $.

(25) CASELLI e SIGNORINI (1987), p. 9.

(26) Si veda BANCA D'ITALIA, *Relazione 1986*, pp. 138-143.

(27) L'Istat indica che nel periodo gennaio-aprile 1987 le esportazioni nel tessile abbigliamento (9.804 miliardi di lire) sono diminuite rispetto al 1986 (gennaio-aprile 10.251 miliardi). Per il 1986 si veda ICE (1987).

(28) Dopo il 1980 si è avuto un restringimento della base produttiva come conseguenza della politica di ristrutturazione che è stata adottata. Si veda CASELLI e SIGNORINI (1987), p. 34.

(29) Ad esempio PIERELLI (1983).

(30) VONA (1984), p. 386. Si veda anche CONTI (1984), p. 334.

(31) Cfr. MOMIGLIANO e SINISCALCO (1984).

(32) Dall'indagine svolta risulta che nel 1984 31 case madri italiane operavano con attività produttive nel settore manifatturiero americano. È stato possibile reperire dati sulle consociate statunitensi di 23 di queste aziende. Le consociate per cui non è stato possibile ottenere dati sono tuttavia di dimensioni assai ridotte.

(33) US DEPARTMENT OF COMMERCE (1985-September) *Foreign Direct Investment in the United States, 1984 Transaction*: USGPO. Washington D.C., p. 8; US DEPARTMENT OF COMMERCE (1986-September) *Foreign Direct Investment in the United States, 1984 Transactions*, USGPO Washington D.C., p. 8.

(34) Fiat, Relazione e Bilancio al 31 dicembre 1985, pp. 18-19; Olivetti, Bilancio Consolidato 1985, p. 52.

BIBLIOGRAFIA

ACOCELLA N. (a cura di), *Le Multinazionali italiane*, Il Mulino, Bologna, 1985.

CALABRESI S., CIPOLLETTA I., *Scambi con l'estero e internazionalizzazione dell'economia italiana*, «Economia Italiana», n. 3, 1984.

CONTI G., *Internazionalizzazione dell'economia italiana e vincolo esterno: note introduttive*, «Economia italiana», n. 3, 1984.

BOLTHO A., *L'economia italiana a confronto: 1973-1985*, in *Ente Einaudi Oltre la crisi*, Il Mulino, Bologna, 1986.

CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO - OSPRI, *L'internazionalizzazione dell'economia italiana: tendenze, modelli, strategie, vincoli, opportunità*. Camera di Commercio di Milano, 1987.

CASELLI P., SIGNORINI F., *Interscambio con l'estero e struttura produttiva: elementi per un'analisi integrata*, Servizio Studi della Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 84, 1987.

DUNNING J., CANTWELL J., *Directory of Statistics of International Investment and Production*, Macmillan, Londra, 1987.

ICE, *Rapporto sul Commercio estero*, ICE, Roma, 1987.

MODIANO P., *La collocazione internazionale dell'industria italiana: un tentativo di interpretazione di alcune tendenze recenti*, «Economia Italiana», n. 3, 1984.

ONIDA F. (a cura di), *Innovazione, competitività e vincolo energetico*, Il Mulino, Bologna, 1985.

ONIDA F. (a cura di), *Vincolo estero, struttura industriale e credito all'esportazione*, Il Mulino, Bologna, 1986.

PADOAN P. (a cura di), *Il comparto dei settori ad alta tecnologia*, in ICE, *Dossier sulla struttura della produzione nazionale*, in corso di pubblicazione (1987).

PAVITT K., *Sectoral pattern of technical change: towards a taxonomy and a theory*, in «Research Policy», 6, 1984.

PIERELLI E., *I mutamenti nella struttura degli scambi mondiali e la posizione italiana*, in «Contributi alla ricerca economica», Banca d'Italia, marzo 1983.

REBECCHINI S., VONA S., *Il declino della* CEE *nel commercio internazionale e il ruolo di alcuni fattori strutturali (1973-83)*, in «Contributi all'analisi economica», Banca d'Italia, Dicembre 1985.

R&P-RICERCHE E PROGETTI (a cura di) con la collaborazione di OSPRI-Università Bocconi, *Italia Multinazionale*, Edizioni del Sole 24 Ore, Milano, 1986.

SCOGNAMIGLIO C., *Le recenti tendenze del mercato mobiliare e la concentrazione finanziaria dell'industria italiana*, «L'Industria», gennaio-marzo, pp. 47-63, 1986.

STOPFORD J. M., DUNNING J. H., *Multinationals: Company Performance and Global Trends*, MacMillan, Londra, 1983.

US DEPARTMENT OF COMMERCE, *Foreign Direct Investment in the United States, Operations of Us Affiliates of Foreign Companies*, Bureau of Economic Andysis, 1985.

VONA S., *Note per un'interpretazione del ruolo del commercio internazionale negli anni della crisi (1973-83)*, «Economia Italiana», pp. 349-395, 1984.

Capitolo Quarto

SCENARI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA ITALIANA

Nel considerare il fenomeno della progressiva internazionalizzazione dell'economia italiana e dei buoni risultati conseguiti dalle imprese italiane in questi ultimi anni è opportuno sottolineare due fatti particolari:

- ☐ il *concetto di internazionalizzazione* di un paese è più ampio e complesso di quello che si può dedurre dalla semplice lettura dei principali dati economici e dalla loro comparazione con quelli dei partners direttamente concorrenti o dagli exploits di determinate industrie e settori. Si tratta infatti di un concetto globale che si sostanzia di elementi economici, politici e strategici, legati strettamente fra di loro e fra di loro interagenti;
- ☐ da questa argomentazione ne discende un'altra, e cioè *il grado di internazionalizzazione* delle imprese e dell'economia non necessariamente riflette quello del sistema-paese e quindi della capacità del suo governo, della burocrazia e della società nel suo complesso di reggere la sfida internazionale.

Quello che ci si è sforzati di sfatare in questa ricerca è proprio l'eccessiva semplificazione di alcune considerazioni pubbliche sulla capacità dell'economia italiana di integrarsi nell'economia internazionale *a dispetto e indipendentemente* dall'andamento del paese in altre componenti chiave del confronto internazionale, quali l'organizzazione istituzionale e burocratica, l'assetto delle leggi e del governo, il grado di controllo della propria dipendenza dall'esterno e della propria collocazione geostrategica. In poche parole, quello che è necessario chiarire è:

A) la valutazione degli elementi costitutivi della capacità partecipativa per un paese come il nostro alla cooperazione multilaterale attraverso l'esame nel dettaglio del *funzionamento del sistema delle relazioni internazionali*, della sua evoluzione e del suo grado di integrazione. Logicamente questa analisi precede ogni giudizio e riflessione sulla partecipazione italiana, sui criteri che la devono accompagnare e sulle possibili opzioni che si presentano al nostro Paese.

B) il secondo punto riguarda, infatti, la possibilità ed i limiti del paese a *partecipare al governo dell'interdipendenza* in modo efficace e vantaggioso per l'intero sistema.

Per evitare una ricerca troppo generica del duplice fenomeno, stato del governo dell'interdipendenza e partecipazione italiana ad esso, si è concentrata l'attenzione su tre settori chiave dell'integrazione internazionale:

- ☐ la cooperazione monetaria quale espressione più evidente delle relazioni macroeconomiche del mondo occidentale;
- ☐ l'evoluzione e le prospettive del commercio internazionale;
- ☐ infine, il ruolo delle imprese italiane nel processo di integrazione europea ed internazionale, quale caso studio dei limiti e delle prospettive dell'inserimento del paese nel grande processo di mondializzazione dell'economia reale.

IL GOVERNO DELL'INTERDIPENDENZA: LA CRISI POLITICO-ISTITUZIONALE

Allorquando si affronta la questione della cooperazione economica internazionale il rischio che si corre è quello di dare maggiore enfasi all'analisi dei dati economici in senso stretto, piuttosto che al problema più vasto e complesso della gestione delle relazioni economiche internazionali: in una parola al governo dell'interdipendenza. Oggi, in verità, vi è un intero settore delle scienze politiche ed economiche, la cosiddetta political economy, che cerca di analizzare nei suoi diversi aspetti, politici, istituzionali ed al tempo stesso economici la cooperazione internazionale, cercando di dare risposte alla questione chiave della sua governabilità.

Prima di addentrarsi nello specifico delle relazioni cooperative è tuttavia necessario chiedersi brevemente quali sono le ragioni che fanno parlare della grande crisi del governo dell'economia mondiale.

La prima è la debolezza delle Istituzioni internazionali, quali regolatrici dei conflitti. Esse non sono state adattate in tempo ai nuovi compiti e all'accresciuto numero di attori nel sistema internazionale. Ad esempio, per quanto riguarda gli accordi monetari, nulla ha preso il posto dei cambi fissi e del dollaro come perno del sistema. Nel settore dei rapporti commerciali, l'area geografica che dovrebbe interessare il GATT è divenuta più estesa dell'area di competenza di questa istituzione. Nel campo delle politiche macroeconomiche la comune accettazione del paradigma Keynesiano quale base per l'esercizio della cooperazione è andata perduta ed oggi anche le dottrine economiche sono conflittuali. Infine, per quanto riguarda i problemi strategici, la NATO ha perso molto del suo peso a causa della moltiplicazione e pericolosità dei conflitti locali al di fuori dell'area di sua competenza, del terrorismo internazionale e del trasferimento del confronto est-ovest nelle zone periferiche rispetto al tradizionale fronte centrale.

La conseguenza ovvia della caduta o del ridimensionamento delle istituzioni internazionali è stata la crescita di un disordinato multilateralismo ad hoc (Gruppo dei 5, dei 7, Direttorio a Tre, Club vari, ecc.) e di una tentazione al diffuso ricorso all'iniziativa unilaterale piuttosto che alla cooperazione.

La seconda ragione è che le considerazioni di politica interna hanno oggi sempre di più la prevalenza su ogni tentativo di coordinamento internaziona-

le: la sovranità nazionale è formalmente indiscutibile e indiscussa, ed è persino appesantita dal maggiore coinvolgimento sia dei governi che delle opinioni pubbliche in tutti i maggiori problemi del nostro tempo, a cominciare dalla gestione dell'economia, della politica e persino della strategia. La ricerca del consenso interno, anche per la minore influenza dei governi nei processi decisionali, è divenuta un'esigenza sempre più avvertita. Considerazioni elettorali, corporative e di potere divengono decisive. Quindi la ricerca di un coordinamento internazionale e del consenso degli altri governi partners diventano secondari o almeno devono rispondere alle esigenze di aggregazione del consenso interno. Allo stesso tempo, ad accentuazione ulteriore di questa tendenza, contribuisce il disordine nelle relazioni multilaterali: più difficile diventa il raggiungimento di accordi internazionali più fortemente emergono i problemi interni.

Infine cresce, in modo contraddittorio rispetto all'emergente neomercantilismo, l'interdipendenza dei sistemi politici ed economici, tanto che ogni atto unilaterale di politica interna ha immediate conseguenze internazionali, come pure ogni decisione internazionale ha effetti sui comportamenti interni. Cresce anche l'interdipendenza fra i settori, commerciale, monetario, industriale e ogni decisione presa in uno di essi ha ripercussioni immediate anche negli altri. Se in un sistema così strettamente interdipendente si adottano pratiche protezionistiche sia commerciali che finanziarie, le conseguenze si fanno sentire a catena sia sugli altri paesi che fra i diversi rami dell'attività economica e politica. In effetti il protezionismo ha in sé motivazioni ed effetti contraddittori: è un forte elemento di aggregazione del consenso interno in difesa di supposti interessi lesi da una sleale competitività, ma crea contemporaneamente incertezza all'esterno, rendendo impossibili i programmi di investimento e la libertà di movimento sul piano internazionale.

L'EVOLUZIONE DELLO SCENARIO INTERNAZIONALE

Rispetto all'immediato dopoguerra il quadro internazionale è profondamente mutato. Di tutte le trasformazioni che il sistema internazionale ha attraversato certamente il più rilevante è il passaggio da una struttura di tipo «egemonico» a una struttura di tipo «oligopolistico».

Una struttura di tipo egemonico è caratterizzata dalla presenza di un solo grande paese — gli Stati Uniti — in grado di «governare» il sistema internazionale attraverso la propria politica economica e di stabilizzare ma anche di far prosperare le altre economie. In un contesto egemonico la cooperazione internazionale si poneva in termini più semplici di quanto non avvenga oggi in quanto la forte economia e politica del paese egemone permetteva a questo di sostenere i costi e godere dei benefici delle politiche necessarie al sostegno dello sviluppo delle altre economie occidentali senza che esse dovessero sostenere impegni eccessivi.

Negli ultimi due decenni questa situazione è mutata. Da una parte la forza economica degli USA è diminuita (in termini, ad esempio, di quota del reddito nazionale, o di grado di apertura commerciale che ne ha accresciuta la vulnerabilità e dipendenza dal mercato mondiale, o in termini di debito

pubblico finanziato dal risparmio degli altri paesi che ne ha accresciuto la dipendenza fiscale), dall'altra si è accresciuto il peso di altre economie quali la Germania Federale e il Giappone (ad esempio in termini di quote di reddito nazionale, di commercio estero e — nel caso della Germania — in termini di emissione di valuta di riserva).

Le implicazioni del passaggio da una struttura egemonica a una struttura oligopolistica per la cooperazione internazionale sono assai rilevanti. Una situazione di oligopolio si può definire come una situazione in cui ciascuno dei paesi leader è in grado di ostacolare le scelte di politica economica altrui senza essere in grado di imporre fino in fondo le proprie. Di conseguenza in oligopolio è possibile un governo dell'economia internazionale solo se c'è accordo tra i paesi leader. Da questo punto di vista la situazione degli anni '80 è molto simile a quella degli anni '30 quando in presenza di un potere oramai in declino della Gran Bretagna e di una posizione ancora non consolidata degli Stati Uniti un ordinato svolgimento delle relazioni economiche internazionali era legato alle possibilità di un accordo tra questi due paesi e la Francia, il terzo paese leader del sistema internazionale dell'epoca.

LE TENDENZE DELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

Come si è discusso in precedenza l'economia internazionale offre da tempo un quadro altamente preoccupante. Le relazioni monetarie (instabilità nei tassi di cambio e incompatibilità ex ante nelle relazioni macroeconomiche), quelle finanziarie (crisi del debito e fragilità nei sistemi borsistici nei principali paesi), quelle commerciali (difficoltà nelle trattative GATT, guerra commerciale tra Stati Uniti e Giappone) mostrano segni di instabilita e conflittualità.

Certamente dalla fine del sistema di Bretton Woods l'instabilità e la conflittualità all'interno del gruppo dei paesi industrializzati non aveva mai assunto dimensioni e caratteristiche così preoccupanti.

Il quadro è reso più oscuro dalle prospettive di stagnazione che si presentano per i prossimi anni. La diminuzione della crescita infatti colpisce tutti i campi delle relazioni economiche internazionali. Se la crescita è bassa o inesistente gli squilibri nei pagamenti accentuano le pressioni sui tassi di cambio, le cui variazioni nominali possono dover essere assai pronunciate prima di produrre effetti nei tassi di cambio reali sufficienti a invertire i trends nei flussi commerciali in presenza di elevata mobilità dei flussi di fondi. Una crescita insufficiente peggiora notevolmente la capacità dei paesi indebitati di servire il debito nei confronti del sistema bancario soprattutto in presenza di elevati tassi di interesse reali. Prospettive di crescita calante deprimono lo stato delle aspettative sia per gli investimenti reali che per quelli finanziari e accrescono la fragilità dei meccanismi di accumulazione. La stagnazione, infine, accresce le spinte al protezionismo da parte delle industrie minacciate dalla crisi.

Un elemento ancora più preoccupante dell'attuale situazione è che la crisi in un settore si ripercuote negativamente sugli altri accrescendo pericolosamente lo stato di conflitto delle relazioni internazionali.

La mancanza di un accordo sulla gestione macroeconomica del sistema produce squilibri commerciali che accentuano i movimenti dei tassi di cambio. Questi innescano una scalata nel conflitto commerciale che diventa esplicito (il caso classico è la recente imposizione di tariffe sui prodotti elettronici Giapponesi da parte degli Stati Uniti). Le prospettive di protezionismo crescente spingono ulteriormente ad utilizzare lo strumento del tasso di cambio per costringere i partners commerciali a modificare le proprie politiche. Prospettive di contrazione del commercio internazionale accrescono i rischi di collasso finanziario di un sistema largamente basato sul credito.

Per dirla in altri termini: un sistema economico internazionale si basa sul corretto funzionamento di un numero di «regimi», cioè di regole, norme e istituzioni, che governano il comportamento degli attori istituzionali e di mercato che operano nel sistema. Il sistema di Bretton Woods, ad esempio, si basava sulla compresenza di un regime commerciale, (imperniato sugli accordi del GATT), da un regime di tassi di cambio (che implicava, a sua volta, regole del gioco per il regime macroeconomico) e da un regime finanziario imperniato sul Fondo Monetario Internazionale. Il buon funzionamento di un regime si regge, anche, sul funzionamento degli altri. La crisi di un regime finisce inevitabilmente per coinvolgere i restanti se perdura per un periodo sufficientemente lungo.

L'esempio più significativo riguarda il regime commerciale. In questo dopoguerra il regime di liberalizzazione basato sul GATT si è rivelato tra i regimi inizialmente edificati quello più solido e resistente alle crisi anche in fasi di elevata turbolenza monetaria e finanziaria. Le recenti decisioni dell'amministrazione Reagan di imporre delle sanzioni commerciali alle importazioni di merci giapponesi può essere considerata di relativamente scarsa incidenza sull'effettivo volume dell'interscambio tra i due paesi, ma rappresenta il segno che la conflittualità in campo monetario e finanziario lungi dall'essersi ridimensionata ha finito per contagiare anche le relazioni commerciali.

GLI SQUILIBRI STRUTTURALI NELLE RELAZIONI ECONOMICHE DEGLI ANNI '90

Torniamo così alla condizione prioritaria per riportare le relazioni internazionali su un sentiero più ordinato e stabile. La creazione di un ambiente di crescita stabile ed elevata. Nel dibattito corrente questo aspetto viene presentato come un problema di coordinamento di flussi e, in particolare come un problema di coordinamento delle politiche fiscali dei principali paesi industrializzati. Paesi in surplus commerciale e con bilanci pubblici in equilibrio (Germania e Giappone) dovrebbero perseguire politiche decisamente più espansive. Il contrario dovrebbero fare paesi con situazioni opposte (in particolare gli Stati Uniti).

In realtà il problema va considerato nella sua dimensione di squilibri di stock di debito e credito. La persistenza di squilibri di flusso tra le principali aree ha infatti prodotto un'accumulazione nel tempo di squilibri di stock la cui dimensione attuale rende il problema del riequilibrio assai difficoltoso.

L'aspetto grave del deficit commerciale degli Stati Uniti non è tanto la sua dimensione corrente, peraltro assai ragguardevole, quanto il fatto che la sua persistenza nel tempo implica che gli Stati Uniti dovranno continuare ad accumulare posizioni debitorie nei confronti del resto del mondo per molti anni a venire. Tale accumulazione, a sua volta, renderà il problema del finanziamento progressivamente più difficile, sia perché accrescerà l'onere del servizio del debito sopportato dagli USA, aggravando per questo stesso fatto gli squilibri di flusso, sia perché diminuirà a parità di altre condizioni, la propensione del resto del mondo a fungere da creditore.

Si tratta, d'altra parte, dello stesso problema fronteggiato dai paesi indebitati del Terzo mondo, con la non irrilevante differenza che nel caso degli USA il paese debitore è anche il paese emettitore della valuta di riserva internazionale per eccellenza. Si tratta di un caso in cui il problema del «signoraggio» assume aspetti crescentemente perversi. D'altra parte lo sviluppo dell'economia internazionale richiede l'esistenza di squilibri di stock, cioè di presenza di creditori e debitori netti. Un processo di sviluppo richiede il trasferimento di risorse tra centri di risparmio e centri d'investimento, richiede cioè un meccanismo di intermediazione che permetta di mantenere sempre in vita rapporti di credito e debito.

LE POSSIBILI OPZIONI

Nell'ultimo quindicennio il meccanismo di intermediazione finanziaria internazionale si è basato su un mix di politiche economiche nazionali e di scelte di mercato (espansione dei mercati internazionali privati). Questo meccanismo si è rivelato tendenzialmente instabile e ha finito per produrre gli squilibri di stock sopra ricordati. Il riassorbimento degli squilibri di stock, si può porre in due modi (intesi come soluzioni estreme).

1. Una *soluzione «non cooperativa»* che imponga l'aggiustamento unilaterale ai debitori. Le conseguenze di questa soluzione sono: *a)* una spinta deflattiva sull'intero sistema che finisce per danneggiare gli stessi creditori; *b)* il rifiuto «unilaterale» dell'aggiustamento che finisce per distruggere il sistema di intermediazione esistente (come l'esperienza storica suggerisce questa è una soluzione che si è verificata molto spesso). Una soluzione di questo tipo non conviene tuttavia a nessuno, poiché comporta rischi e costi altissimi anche per chi decide di operare (o non operare) la scelta «unilaterale». Gli USA queste scelte le hanno spesso fatte, soprattutto all'inizio delle nuove presidenze (Carter, Reagan), salvo optare per una soluzione «cooperativa» (tipo accordi del Plaza o del Louvre) una volta appurata l'impossibilità di procedere unilateralmente. D'altronde oggi il grado di interdipendenza (soprattutto USA-Giappone) è cresciuto enormemente, legando ancora più strettamente i principali partners.

In effetti il rischio della soluzione unilaterale è quello di un progressivo coinvolgimento nella crisi dei diversi regimi su cui è organizzato il sistema internazionale. Consideriamo l'esempio del deficit USA. In mancanza di una politica espansiva da parte dei paesi in surplus l'onere dell'aggiustamento

potrebbe essere addossato a una ulteriore svalutazione del dollaro. La esistenza di una posizione di stock sfavorevole agli USA (paese debitore netto) potrebbe riproporre scenari di un dollaro in «caduta libera» finora solo in parte accantonati.

Un simile movimento potrebbe accrescere anche grandemente la fragilità del sistema finanziario internazionale (sia nei suoi aspetti relativi al debito dei PVS che a quelli relativi ai mercati borsistici). Nel breve periodo inoltre gli effetti della svalutazione sul saldo commerciale USA potrebbero essere (come si sta verificando) ulteriormente negativi. Ne seguirebbero ulteriori pressioni per misure di tipo protezionistico.

2. Una «*soluzione cooperativa*» che permetta di costruire e sostenere un sistema di intermediazione finanziaria internazionale in grado di sostenere il processo di sviluppo. Essa, tuttavia, si presenta assai complessa. Questa dovrebbe assicurare sia un coordinamento delle politiche macroeconomiche per il mantenimento di un tasso di crescita stabile (condizioni di flusso) che affrontare il problema degli squilibri nel sistema di debito: condizioni ambedue necessarie per impedire un ulteriore deterioramento delle relazioni commerciali.

È possibile enumerare una serie di condizioni necessarie per stabilire delle relazioni cooperative in un ambiente privo della presenza di un unico paese leader come era il caso del sistema di Bretton Woods. Queste condizioni sono:

A) l'adozione da parte dei diversi governi di un orizzonte temporale di lungo periodo che permetta la attivazione di «giochi ripetuti», cioè di continui scambi di informazioni e di decisioni tra i partecipanti e così venga diminuita la propensione alla defezione dagli accordi; l'ottenimento di questa condizione si scontra con il fatto che, nella attuale situazione i diversi governi non sembrano avere, nella maggiore parte dei casi, una percezione dei propri interessi che va al di là del breve periodo;

B) la possibilità che uno o più paesi accetti di mutare almeno in parte la propria «struttura delle preferenze» in base alle quali vengono formulate le politiche nazionali; l'ottenimento di questa condizione è direttamente collegata al problema della politica di aggiustamento perseguita da un paese. In altri termini occorre riconoscere esplicitamente il processo di interazione tra l'evoluzione del sistema internazionale, il meccanismo di cooperazione e le politiche di aggiustamento nazionale. La capacità di un paese di influenzare il sistema internazionale è direttamente collegata alla capacità dello stesso di attivare politiche di aggiustamento all'interno;

C) la minimizzazione degli attori. Questa condizione non va intesa nel senso letterale (minimizzare il numero degli Stati coinvolti nella ricerca di un processo di cooperazione) ma nel senso sostanziale di minimizzazione del numero delle posizioni diverse; in altri termini per trovare accordi cooperativi è utile l'aggregazione di consensi attorno a programmi o scelte comuni (esempio una politica monetaria comune in Europa);

D) il rafforzamento delle istituzioni in quanto meccanismi di produzione e trasmissione di informazioni intese come conoscenza (e affidabilità) del

comportamento altrui da parte di ogni partecipante al sistema, (da questo punto di vista lo SME rappresenta un importante esempio di istituzione che rafforza i meccanismi cooperativi).

Questo quadro internazionale ha un immediato riflesso per la politica economica estera di un paese. Questa va intesa come politica di aggiustamento strutturale a un ambiente internazionale in mutamento e, in questo modo rende possibile l'ottenimento, almeno, della condizione B) sopra riportata. Infatti una attiva politica di aggiustamento implica che un paese alteri la propria struttura e le proprie preferenze di politica economica rispetto alla situazione esistente. In questo modo una politica estera attiva è allo stesso tempo una condizione per migliorare la posizione dell'economia nel sistema internazionale e per accrescere le prospettive della cooperazione.

L'EUROPA: A METÀ DEL GUADO

In un regime internazionale tendenzialmente oligopolistico la vera anomalia è costituita dall'Europa. Da un lato essa costituisce infatti un insieme integrato con le sue regole interne, le sue tariffe esterne, le sue politiche commerciali e preferenziali, i suoi meccanismi di mediazione e negoziazione. Dall'altro essa agisce crescentemente attraverso la volontà e le azioni dei propri Stati membri, alcuni dei quali cercano di assumerne la leadership, pur senza accettarne completamente il peso e la responsabilità. Tipico, sotto questo profilo, è il caso della Germania che mentre conta molto all'interno dello SME, evita accuratamente di accollarsi responsabilità globali nei confronti degli USA e del Giappone facendosi scudo dello stesso SME e della sua supposta debolezza politica e strategica.

D'altronde una maggiore integrazione economica dell'Europa è anche necessaria per ottemperare a quella condizione che abbiamo definito «minimizzazione degli attori» e che consiste nel costruire un nuovo «governo» delle relazioni internazionali basato sul dialogo fra «poli» omogenei, in termini sia di capacità decisionale che di efficacia nel controllo dell'interdipendenza economica. Tale controllo, come abbiamo visto, sarà reso possibile (o almeno agevolato) se si verificheranno condizioni di crescita e di espansione economica sia in Europa che in Giappone. E in Europa tali condizioni tarderanno a verificarsi se a tirare il convoglio saranno solo Italia e Spagna, come oggi sta accadendo, senza alcuna vera contropartita dai partners più forti.

Questo è tanto più vero se gli euoprei si collocano nella prospettiva del Mercato interno del 1992, allorquando le barriere economiche e finanziarie interne saranno, se lo saranno, scomparse. La necessità di un governo cooperativo delle relazioni economiche fra i paesi della CEE sarà di gran lunga maggiore, a causa del più alto grado di integrazione fra i paesi dell'area comunitaria. Atteggiamenti corporativi o anche lontanamente autarchici finirebbero in questo caso per emarginare automaticamente il paese «divergente» o più debole, già oggi fonte di discriminazioni e di penalizzazione. La soluzione cooperativa, nel caso europeo, ha quindi le caratteristiche della necessità ed inevitabilità, soprattutto per un paese come il nostro.

IMPLICAZIONI PER LA POLITICA ITALIANA

È indubbio che in questi ultimi anni il ruolo dell'Italia nel contesto internazionale sia notevolmente cresciuto. Tale crescita è stata quindi accompagnata da una richiesta di presenza di «pari dignità» nelle varie sedi multilaterali e dalla volontà di «pesare» di più nella elaborazione delle decisioni comuni.

Operazione non facile perché legata al superamento di un certo numero di preconcetti sulla passività delle nostre azioni passate e sulla supposta debolezza politica ed economica del paese.

L'operazione «credibilità» si appoggia su un certo numero di decisioni e di azioni sia nel campo economico, che politico e strategico: adesione allo SME, ratifica dell'Atto Unico, iniziative dirette nel Mediterraneo orientale (Malta, Libano, Sinai ecc.), schieramento degli euromissili, partecipazione all'Eureka e all'SDI, ecc.

Contemporaneamente è aumentato il peso economico del paese e si è sperimentato un lungo periodo di relativa stabilità politica e pace sociale. Cresce di conseguenza l'immagine interna e internazionale di un'Italia quinta potenza. Più prudentemente si dovrebbe parlare di Italia media potenza. La questione in sé può essere legittima, anche se il concetto è ambiguo, non essendo chiari né i confini politici né gli strumenti operativi né il carico di responsabilità che ne deriva.

In ogni caso questo supposto ruolo e collocazione dell'Italia necessitano sia di ben definite linee strategiche (dal momento che non è più possibile la semplice adesione passiva a politiche e decisioni elaborate altrove) sia di capacità di partecipazione e di azione (per rendere credibile la partecipazione). La verità è che le buone performances delle nostre imprese si giustificano essenzialmente sulla capacità di alcuni settori produttivi del paese di «indurre» sviluppo economico dall'esterno cogliendo soprattutto le opportunità che di volta in volta si creano, senza che tuttavia si intravveda una vera e propria strategia d'assieme. Maggiori dubbi sussistono, infatti, sul ruolo svolto dal «sistema» Italia nel suo complesso.

C'è infatti da tenere presente che queste opportunità «esterne» si collocano in un contesto europeo e internazionale di «governo» dell'economia che più o meno efficacemente influisce sulle decisioni dei governi nella conduzione delle rispettive politiche economiche; in effetti le imprese operano in una situazione nella quale il quadro di cooperazione internazionale o costituisce un vincolo (SME, direttive comunitarie ecc.) oppure è ancora assai incerto o poco credibile (G5, Vertice dei Sette ecc.). È quindi necessario che, al di là di una maggiore capacità del «sistema» a contribuire alla gestione degli affari internazionali, si faccia chiarezza sulla strategia politica di fondo che il paese vuole perseguire nei confronti della cooperazione internazionale.

L'ITALIA E LA GESTIONE DELLE RELAZIONI MACROECONOMICHE

La discussione delle caratteristiche e dell'andamento delle relazioni finanziarie, monetarie e macroeconomiche svolta in precedenza permette ora di consi-

derare come queste influenzano un paese come l'Italia e come questa può, a sua volta modificare l'ambiente internazionale in relazione a questi problemi.

L'elevata instabilità delle relazioni internazionali richiede a un paese di dimensione intermedia come l'Italia una capacità di adattamento elevata. Di fronte a una situazione di crisi dei regimi economici internazionali la capacità di un paese di influenzare la costruzione di nuovi «regimi», nuove regole del gioco, è fortemente limitata dalla sua dimensione relativa. Ciononostante essa non si deve considerare inesistente. Consideriamo separatamente ciascun aspetto e chiediamoci quali vi può perseguire l'Italia sia per migliorare la propria posizione nel sistema che migliorare il funzionamento del sistema stesso. Teniamo comunque presente che rimane interesse prioritario dell'Italia promuovere un quadro di cooperazione sia nelle relazioni macroeconomiche che in quelle monetarie e finanziarie.

Come si è argomentato nei paragrafi precedenti in assenza di un paese egemone la stabilità delle relazioni macroeconomiche è basata sulla possibilità che si raggiunga un accordo tra i principali paesi industrializzati. Attualmente non esiste un vero e proprio «regime macroeconomico» che stabilisce regole di comportamento per le politiche economiche dei diversi paesi. L'istituzione principale che regola, sia pure informalmente e indirettamente, le relazioni macroeconomiche è quella legata ai vertici dei principali paesi industrializzati. Come è noto il nostro paese fa parte del gruppo dei Sette (G7) dopo che per un numero di anni era stato escluso dal G5, (il gruppo formato dai paesi le cui monete compongono i Diritti Speciali di Prelievo).

Il ruolo dei vertici dei paesi industrializzati è tuttora assai delicato. Malgrado il G7 non rappresenti una vera e propria istanza di coordinamento delle politiche macroeconomiche, esso costituisce l'unico momento in cui i governi dei sette paesi si confrontano nelle principali scelte di politica economica e, anche se non ha finora prodotto un sistema di regole, permetta di soddisfare una delle principali condizioni per la cooperazione senza egemonia: l'esistenza di un meccanismo di interazione ripetuta tra i singoli governi che permetta di accrescere la reciproca conoscenza e diminuisca la propensione al free-riding in quanto rende più costoso, in termini di reputazione del governo, il mancato rispetto degli impegni internazionali. In questo contesto il ruolo di un paese come l'Italia può essere determinante sia nel promuovere accordi tra gli altri paesi che nell'indirizzare le scelte verso politiche maggiormente orientate alla crescita, sia nel promuovere una posizione comune dei paesi europei.

La partecipazione al G7, d'altro canto, comporta per il nostro paese una assunzione di responsabilità in campo internazionale, in quanto, come detto sopra, impegni presi in quella sede non possono essere disattesi senza incorrere in elevati costi in termini di reputazione. La partecipazione al G7 costituisce quindi anche un elemento di disciplina esterna nei confronti della conduzione della nostra politica economica.

L'ITALIA E LO SME

L'elemento della disciplina è anche il fattore principale che ha caratterizzato, fino ad oggi il modo di funzionare dello SME e della partecipazione italiana

agli accordi di cambio. Il modo in cui si evolverà lo SME e come il nostro paese deciderà di parteciparvi rappresenta una delle variabili principali che influenzeranno le scelte di politica economica del nostro paese.

Lo SME si è andato caratterizzando come un sistema piramidale al cui vertice si pone il rapporto marco-dollaro. La politica monetaria tedesca ha, di fatto, governato l'evoluzione del sistema imprimendogli un andamento certamente non espansivo. Le nostre autorità monetarie hanno perseguito una politica che ha prodotto una rivalutazione reale del tasso di cambio reale nei confronti delle monete dello SME e in particolare del marco, allo scopo di forzare il sistema delle imprese italiane ed accrescere la competività per vie diverse dalla svalutazione del cambio.

Fino al 1985 la perdita di competitività nei confronti dell'area europea è stata in parte compensata dalla rivalutazione del dollaro e di conseguenza questo ha comportato un riorientamento delle nostre esportazioni verso l'area del dollaro. Con l'inversione di tendenza dell'andamento della valuta americana la posizione competitiva complessiva del nostro paese in termini di prezzo si è complessivamente indebolita rendendo ancora più difficile il mantenimento di una politica restrittiva.

Questa situazione pone il nostro paese di fronte a una scelta di fondo che si presenta complessa. Essa riguarda sia la politica da condurre nell'ambito degli accordi monetari europei sia la politica da condurre per modificare lo SME.

Il mantenimento della politica del cambio forte richiede che la competitività del nostro sistema produttivo venga perseguita per vie diverse. Queste non riguardano solo le politiche di ristrutturazione all'interno delle imprese ma anche le politiche economiche diverse dalla manovra del tasso di cambio. È necessario che tali politiche (di credito commerciale, di assicurazioni sul rischio, di cambio, di accordo commerciale) vengano coordinate allo scopo di accrescere l'efficacia complessiva del sistema.

Ma occorre spingere il discorso più oltre. Il processo di evoluzione dello SME sta interessando l'integrazione finanziaria — di cui le recenti decisioni di liberalizzazione sono gli esempi più significativi — mentre l'Atto unico pone in prospettiva del 1992 la completa liberalizzazione dei mercati comunitari. È noto che le seguenti quattro condizioni relative all'integrazione economica non possono essere ottenute simultaneamente: stabilità dei cambi, integrazione finanziaria, integrazione commerciale, autonomia della politica monetaria. Ne segue che in prospettiva la permanenza del nostro paese nella Comunità e nello SME comporterà che la politica monetaria sarà in misura crescente determinata dall'esterno mentre il nostro sistema produttivo e finanziario saranno sottoposti a crescenti pressioni competitive. Occorrerà dunque accrescere la competitività complessiva del *sistema* economico.

Pur nel rispetto degli impegni comunitari è possibile cercare di orientare la condizione della politica macroeconomica all'interno dello SME in senso più espansivo. Questo richiede che la Germania muti il proprio atteggiamento rinunciando e abbandonando le scelte neomercantilistiche e restrittive perseguite in questi anni. Da questo punto di vista il perseguimento di una politica più espansiva in Europa è coerente con l'obiettivo di accrescere la cooperazione macroeconomica nell'ambito del G7.

È però possibile immaginare una variante di questa strategia nell'ipotesi

che perduri il rifiuto (o l'impossibilità) da parte della Germania di perseguire politiche più espansive nel medio periodo. In questo caso è possibile immaginare una strategia di espansione europea a «crescita differenziata» che, nel rispetto della stabilità monetaria, permetta ad alcuni paesi europei — in particolare quelli dell'Europa meridionale — di perseguire tassi di crescita più elevati di quelli dei paesi dell'Europa settentrionale. Un simile quadro richiederebbe un meccanismo di finanziamento degli squilibri dei pagamenti generati dai differenziali di crescita. Tale meccanismo — delle cui caratteristiche qui non ci si può occupare — potrebbe basarsi su un ruolo dell'Ecu ufficiale assai più esteso di quanto avviene oggi ponendo le basi per un *sistema di pagamenti* europeo autenticamente integrato.

Nell'ambito della politica finanziaria occorre, infine, considerare la posizione dell'Italia per quel che riguarda il problema del debito e della politica di aiuto allo sviluppo.

Il sistema bancario italiano è solo marginalmente esposto nei confronti dei paesi maggiormente indebitati. Ciò non toglie che il nostro paese non possa svolgere un ruolo importante nella soluzione della crisi del debito. Questa politica si è ultimamente concretata nella proposta di cancellazione del debito nei confronti di alcuni paesi africani a basso livello di sviluppo. Questa linea di condotta è giustificata dallo scopo di ottenere prestigio e «peso politico» negli organismi internazionali — come il Club di Parigi — e verso i paesi ai quali è stato concesso il debito.

Una soluzione non effimera del problema del debito è legata, tra l'altro, all'accrescimento del ruolo del finanziamento privato. In questo contesto l'Italia deve ripensare la sua strategia di aiuto pubblico allo sviluppo fino ad ora condotta in modo episodico coordinandola con la politica di sostegno finanziario al commercio nell'ambito degli accordi internazionali (quali il *Consensus*) mirando a una ridefinizione dei rapporti tra questi due strumenti finanziari. La complementarietà fra questi tipi di strumenti (che prevedono diverse gradazioni di agevolazioni e condizionalità) si può meglio comprendere se si tiene presente che i crediti commerciali sono direttamente legati a flussi commerciali specifici mentre gli aiuti allo sviluppo e le forme di cooperazione tecnica mirano a stabilire con i paesi beneficiari rapporti, di carattere più ampio, tali da creare in questi ultimi un ambiente favorevole alla presenza di imprese italiane, in altri termini alla creazione di esternalità che favoriscano queste ultime.

LE IMPRESE ITALIANE DI FRONTE AL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

Gli anni Ottanta rappresentano una fase di rapida crescita e trasformazione della presenza produttiva delle aziende italiane sul mercato internazionale. La netta ripresa dell'investimento diretto all'estero registrata in questo periodo, infatti, è accompagnata dall'emergere di un quadro assai più diversificato delle attività multinazionali italiane. Si allarga il gruppo degli investitori (con una maggiore presenza del settore pubblico), vengono perseguite strategie d'internazionalizzazione più complesse che vedono l'accompagnarsi

dell'internazionalizzazione produttiva a quella finanziaria — attraverso la quotazione nelle borse estere — l'attuazione di iniziative di diversificazione internazionale, l'utilizzo dell'investimento diretto come strumento volto ad acquisire non solo nuove quote di mercato ma anche tecnologie.

L'Italia tuttavia continua a rimanere un paese con una spiccata vocazione esportatrice ed una ridotta presenza multinazionale. Il grado di internazionalizzazione produttiva del paese è tuttora assai meno elevato di quello raggiunto dagli altri principali paesi industrializzati. L'investimento diretto all'estero inoltre, in quanto realtà non episodica, continua ad essere un fenomeno che interessa un ristretto gruppo di aziende prevalentemente di grandi dimensioni. Ed anche all'interno di questo gruppo, solo in pochi casi è possibile parlare di «imprese globali».

Alcuni esempi di «aziende globali» possono essere individuati nel novero delle piccole e medie imprese. Si tratta di aziende che nonostante le ridotte dimensioni complessive sono riuscite ad impiantarsi con attività produttive su più mercati e si valgono di un'ampia gamma di modalità d'internazionalizzazione (esportazione, accordi non equity, investimenti diretti). È bene tuttavia non dimenticare che si tratta di episodi, che pur rappresentando realtà interessanti, sono poco rappresentativi del panorama italiano.

L'azienda di piccole e medie dimensioni italiana tipicamente è un produttore presente sul mercato internazionale solo attraverso l'esportazione per lo più indiretta, non sostenuta, in altre parole, dalla creazione sui mercati di sbocco di reti di distribuzione o strutture per l'assistenza post-vendita.

Il passaggio a forme d'internazionalizzazione che comportano un maggior grado di integrazione con il mercato estero è frequentemente precluso, nel caso di questi operatori, da barriere dimensionali. Tali barriere sono rafforzate, nel contesto italiano, non solo dalla presenza di una complessa normativa che regola l'attività svolta all'estero, ma anche dal ritardo con cui (sia nell'area pubblica che in quella privata) si sta sviluppando quel complesso di servizi che hanno una funzione di supporto al processo d'internazionalizzazione. Questi vincoli addizionali, accrescendo la dimensione minima necessaria per creare strutture stabili (commerciali e produttive) all'estero, rallentano ulteriormente l'internazionalizzazione degli operatori di piccole e medie dimensioni.

Per raggiungere l'obiettivo di una maggiore — e più stabile — presenza dell'industria italiana sul mercato internazionale sarà così opportuno operare in più direzioni. Le misure volte a semplificare e liberalizzare la normativa esistente dovranno essere affiancate da interventi volti ad incidere su quelle inefficienze, in particolare del sistema bancario e del settore pubblico, che ritardano lo sviluppo di servizi per l'internazionalizzazione.

Vista l'estrema polverizzazione del tessuto produttivo italiano, una maggiore efficienza del sistema, che permetterà lo svilupparsi di economie esterne per le aziende che intendono operare all'estero, rappresenta una condizione necessaria affinché l'internazionalizzazione non rimanga un processo limitato ad un ristretto numero di imprese e non sia legato a fasi particolarmente favorevoli della congiuntura internazionale.

L'ITALIA E LA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE

In sede di conclusioni è possibile riconoscere che nel complesso il processo di internazionalizzazione del sistema-Italia ha mostrato, in quest'ultimo decennio, un buon dinamismo che ha permesso al paese, pur fra molte difficoltà e reticenze, di mantenere il contatto con i grandi partners dell'occidente. Ciò, evidentemente, ha creato all'esterno una serie di aspettative sulla solidità e continuità del ruolo italiano e non pochi interrogativi sulle ragioni che hanno permesso al nostro paese di prendere alcune iniziative di un certo rilievo sul piano internazionale.

Da una nostra maggiore assunzione di responsabilità nel Mediterraneo, ad una politica di aiuto allo sviluppo di una certa consistenza, da misure di liberalizzazione della nostra economia ad un'espansione senza precedenti del «made in Italy», è tutto un succedersi di eventi che hanno determinato un certo interesse dei nostri partners a capire meglio il caso italiano. Tuttavia pur in presenza di una serie di riscontri sicuramente positivi e, per certi versi, sorprendenti la capacità italiana di partecipare alla gestione multilaterale degli affari internazionali, mentre ha ricevuto alcuni riconoscimenti formali (partecipazione ai Vertici, al G5 ecc.), non ha completamente sciolto i dubbi sulla reale consistenza del nuovo miracolo italiano. Le ombre, in effetti, continuano a persistere ed, in certi casi, si sono addirittura aggravate.

Il primo rilievo che ci sentiamo di fare è che continua ad esserci un notevole grado di scoordinamento nelle diverse politiche di internazionalizzazione del paese. Sembra, cioè, che un certo spontaneismo sia implicito in gran parte delle azioni del paese, a dispetto di una visione strategica d'assieme che il peso economico internazionale dell'Italia imporrebbe. Così se le grandi imprese procedono verso una consistente multinazionalizzazione lo stesso non capita per quelle medio-piccole; così se le autorità monetarie sono bene integrate nel gioco internazionale lo stesso non avviene per le autorità di governo preposte alla gestione della nostra economia; così pure se riusciamo in sede comunitaria a fare attribuire al nostro paese un certo ammontare di risorse poi la nostra burocrazia non è in grado di utilizzarle. Il discorso potrebbe continuare non solo all'interno dello stesso settore, ma anche fra settori (commerciali e monetari, ad esempio) e fra politiche (esteri e commercio estero, ad esempio).

Si avverte cioè una compartimentalizzazione del ruolo internazionale del paese, con settori particolarmente attivi ed altri assolutamente refrattari a modificare i propri atteggiamenti provinciali e corporativi. La seconda osservazione è che la mancanza di una forte capacità di coordinamento delle azioni internazionali del paese ha anche fatto perdere l'occasione per un aggiustamento strutturale dell'economia dell'Italia e per una sua complessiva modernizzazione. In altre parole i buoni risultati conseguiti nell'arena internazionale sia in termini di immagine (un più alto profilo di politica estera) che in termini di guadagno economico non sono serviti per avviare quel programma di riforme che può dare maggiore omogeneità all'intero sistema politico economico italiano, necessaria premessa per fare giocare al nostro paese un ruolo internazionale attivo. Si è cioè utilizzata la favorevole con-

giuntura internazionale per ottenere risultati settoriali o di breve periodo, ma non per dare consistenza al ruolo di media potenza dell'Italia.

Ciò significa che di fronte ad un prevedibile peggioramento del contesto economico internazionale in cui le nostre imprese e le nostre autorità monetarie dovranno operare nei prossimi anni, la debolezza strutturale della nostra posizione internazionale sarà ancora più facilmente riconoscibile, con il concreto rischio di indebolire la credibilità del nostro attivismo esterno. Eppure le precedenti considerazioni ci hanno portato a chiarire la necessità di un ruolo particolarmente attivo per paesi di media grandezza come il nostro, che per certi versi non possono permettersi il lusso di politiche attendiste come quella tedesca o atteggiamenti aggressivi come quelli giapponesi.

In definitiva, a causa della propria debolezza di fondo, un paese come l'Italia ha necessità maggiori dei partners più forti di mantenere il contatto con il contesto internazionale e, possibilmente, di contribuire ad orientarlo in determinate direzioni piuttosto che in altre.

I POSSIBILI SCENARI

In teoria gli scenari di un possibile ruolo internazionale del nostro paese possono essere di tre tipi:

1. cooperazione attiva;
2. cooperazione passiva (status quo);
3. cooperazione caso per caso (nazionalismo).

Vediamo nel dettaglio le diverse ipotesi:

1. *Cooperazione attiva.* Significa lavorare per accrescere il grado di integrazione delle economie occidentali. Tale integrazione può aversi se si soddisfano almeno le prime due condizioni sopra ricordate, con riguardo alla cosiddetta «soluzione cooperativa».

A) di porsi in un orizzonte temporale più lungo, onde poter meglio valutare l'insieme dei costi e dei benefici delle reciproche azioni/concessioni;

B) di modificare gradualmente la propria «struttura delle preferenze» in base alla quale vengono decise le politiche nazionali. Per un paese strutturalmente debole come l'Italia le due condizioni devono essere strettamente collegate fra di loro, poiché un orizzonte temporale certo e di lungo periodo permette un più agevole recupero delle divergenze e degli squilibri che ci separano dai partners occidentali. Una cooperazione internazionale «istituzionalizzata», cioè basata su un insieme di regole condivise, deve essere l'obiettivo della nostra azione internazionale.

Tuttavia essa rischia di non essere sufficientemente vantaggiosa per l'Italia (proprio a causa della ricordata precarietà economica e politica interna) se ad essa non si accompagna anche una precisa priorità e preferenza in favore della terza condizione (minimizzazione del numero degli attori), il cui significato è quello di dare forma e sostanza ad un *polo europeo*. In effetti, la «coper-

tura» di un insieme integrato comunitario può rendere più agevole l'adattamento del nostro sistema economico alle esigenze della cooperazione internazionale ed accelerare il processo di omogeneizzazione con le maggiori economie occidentali.

La partecipazione attiva alla Comunità europea comporta l'adempimento di alcune precise condizioni per l'Italia. Innanzitutto la fissazione di un orizzonte temporale di medio periodo per le necessarie riforme interne: il 1992, data dell'eventuale completamento del mercato interno, entro cui portare a termine il processo di liberalizzazione della nostra economia; in secondo luogo l'obbligo per il nostro sistema legislativo-burocratico di modificare l'atteggiamento difensivo e corporativo che lo caratterizza, eliminando quegli ostacoli che ancora impediscono una libera concorrenza nel paese; in terzo luogo l'adozione di politiche fiscali e di bilancio più severe per evitare l'aumento del divario con i partners comunitari, allorché le frontiere saranno del tutto abbattute. La CE, in definitiva, si configura ancora, malgrado le limitazioni e deficienze a tutti note, come l'elemento esterno più concreto per obbligare il nostro paese ad adottare comportamenti maggiormente coerenti con il resto dell'Europa.

Il risultato nel medio periodo di tale condizionamento comunitario, può essere quello di accrescere il grado di competitività internazionale dell'Italia e di aumentarne la credibiltà in termini di contributo al raggiungimento della quarta condizione sopra ricordata, cioè il rafforzamento delle istituzioni sia internazionali che comunitarie per la gestione cooperativa dell'economia internazionale.

2. *Il mantenimento dello status quo (cooperazione passiva).* L'Italia può benissimo decidere di non svolgere un ruolo attivo e di rimanere al traino delle iniziative altrui, ma ciò ovviamente attenua le ragioni per procedere con maggiore rapidità verso una riforma dei settori e delle politiche che la dividono dall'Europa e dai maggiori partners occidentali. L'adozione di una strategia attendista, di breve respiro, non può fare altro che aumentare il rischio di controreazioni interne che finiscono inevitabilmente per vanificare la tendenza verso una maggiore competitività del sistema. Un'ottica di breve periodo fa, inoltre, perdere di vista i vantaggi comparati che si otterrebbero alla fine di un più lungo ed articolato periodo di riforme.

In poche parole, sarebbe difficile convincere il paese della necessità di modificare la struttura delle preferenze se la logica prevalente fosse quella di attendere passivamente gli inputs dall'esterno, senza una strategia partecipativa che permetta di anticiparli e di prevederne gli effetti desiderati. Lo status quo, nel campo della cooperazione internazionale, contiene quindi in sé gli elementi di una degenerazione progressiva delle relazioni internazionali, dal momento che vengono meno le condizioni più sopra ricordate, necessarie per il suo miglioramento.

3. *La cooperazione caso per caso (ipotesi nazionalistica).* È questo uno scenario, che prescindendo da una cooperazione istituzionalizzata, basa la propria possibilità di riuscita sullo stabilimento di una o più relazioni bilaterali in grado di sostituirsi ad essa. A prima vista l'ipotesi può apparire anche at-

traente, dal momento che sottrae il paese ad alcuni obblighi e vincoli che il sistema delle relazioni internazionali e comunitarie gli impone. Il puntare tutto sui legami preferenziali con alcuni partners più forti (Stati Uniti, Germania) e poi avere mano libera con alcuni paesi più deboli (nel Mediterraneo, ad esempio) è una politica che in qualche momento storico ha trovato dei sostenitori anche da noi.

La convenienza del paese è evidentemente il dato ineludibile da cui partire; ma essa va commisurata al grado di interdipendenza oggettiva che l'attuale sistema di relazioni internazionali implica, limitando fortemente la libertà di azione e le possibilità di scelta controcorrente nei vari settori, economico, strategico e politico. Ciò non vale solo per i paesi piccoli, ma anche per quelli medio-grandi fra i quali si colloca anche il nostro. Politiche solitarie, scollegate dalla ricerca di coalizioni più vaste e di consenso multilaterale, finiscono inevitabilmente per mettere in evidenza i limiti delle ambizioni nazionalistiche. Oltretutto verrebbero meno quei condizionamenti all'adattamento delle nostre strutture burocratiche ed economiche, che si manifesterebbero nell'ipotesi cooperativa.

A nostro avviso, in conclusione, le indicazioni che emergono dalla precedente analisi e dal ragionamento fin qui condotto dicono che l'Italia deve puntare a consolidare la propria immagine di media potenza attraverso una politica di chiara preferenza per i legami integrativi, soprattutto quelli comunitari, e di coordinamento multilaterale degli affari internazionali. Tuttavia l'adozione di una tale linea strategica impone coerenza di comportamenti e capacità di partecipazione molto più elevate delle attuali. Ed è proprio qui che l'Italia continua a mostrare le proprie tradizionali deficienze, non essendo riuscita negli anni passati a riorganizzare la struttura istituzionale e burocratica di cui ha necessità per rendere più efficace e credibile il suo contributo alla cooperazione europea e internazionale.

Parte Seconda

LA DOMANDA E L'OFFERTA DI MODERNIZZAZIONE IN ITALIA: LE ASPETTATIVE DEI GIOVANI VERSO IL CAMBIAMENTO

La ricerca — curata dalla Commissione Rapporti Esterni Giovani Imprenditori — è stata realizzata dall'Intermatrix Italia con il coordinamento scientifico del presidente, Enrico Finzi.

COMPONENTI DELLA COMMISSIONE RAPPORTI ESTERNI
RESPONSABILI DEL PROGETTO:

Nicola Tognana: Presidente

Paolo Angelucci
Paolo Ardisson
Luigi Attanasio
Danilo Balbinot
Daniela Barabaschi
Gianfranco Beltrame
Gianni Biggio
Marco Bocchese
Pierluigi Borghese
Gianmaria Cacciali
Antonio Calcagno
Giovanni Casagrande
Fabio Cascio
Enrico Casimirri
Vincenzo Caterino
Giuseppe Ceci
Demetrio Cozzola
Pasquale D'Acunzi
Paolo D'Andria
Alberto De Vecchi
Francesco Di Martino
Umberto Fabbiani
G. Battista Fadigati
Mario Fiore
Sergio Fornai
Silvio Fortuna
Bruno Fragnito
Vincenzo Gallo
Maurizio Gentile
Sergio Granone
Fulvia Guglielminotti
Bruno Infante
Mauro Jori
Alberto Lasagni
Gianni Mazzucato
Roberto Moroso
Alessandro Mosca
Piero Ninno
Paolo Sandro Pettarin
Marco Predari
Alessandro Protto
Massimo Rambaldi
Alberto Ribolla
Luca Rossi
Alberto Ruberti
Savino Santoro
Domenico Sollazzo
Paolo Spagnoli
Silvano Susi
Maria Antonietta Tafuro Zecca
Mario Tata
Gianfranco Tosi
Cesare Trevisani
Davide Violante
Anna Zanardi

PREMESSA

Nelle pagine che seguono viene presentata una sintesi di due indagini affidate dalla Commissione Rapporti Esterni dei Giovani Imprenditori aderenti alla Confindustria ad InterMatrix Italia, consociata del Gruppo internazionale InterMatrix specializzato in ricerche e previsioni.

La prima indagine ha carattere predittivo: nell'ambito dello «scenario più probabile» tra quelli messi a punto e periodicamente aggiornati da InterMatrix Italia, sono state elaborate alcune ipotesi circa il mutamento culturale dei giovani e dei giovani adulti 15-29enni per il periodo compreso tra il 1987 ed il 1996. Tali previsioni, definite tra l'aprile ed il luglio '87, sono frutto dell'utilizzo del TAROT (*trend analysis by relative opinion testing*), il quale è una variante del metodo Delphi che — in questo caso — ha coinvolto nella consultazione ripetuta, anonima ed 'incrociata' 18 esperti (demografi, sociologi, antropologi culturali, psicologi sociali, economisti, esperti di marketing, politologi).

Il 'focus' sull'evoluzione socio-culturale dei giovani/giovani adulti nell'ambito (descritto) del più generale mutamento culturale è stato scelto dal Committente e da InterMatrix sulla base di una convinzione-base: l'integrazione dei giovani e dei giovani adulti nella società modernizzata ed inserita nel contesto europeo e planetario è, ad un tempo, un'esigenza dell'intera società nazionale ed un fattore-chiave di successo dell'internazionalizzazione dell'Italia (ed è perciò anche il più rilevante investimento socio-culturale per il nostro futuro a medio e a lungo termine).

La seconda indagine è un sondaggio telefonico ad un campione di 518 soggetti 20-29enni, incentrato sull'analisi del giudizio di modernità di alcune istituzioni e realtà economiche, politiche ecc. (dunque dell'«offerta» che sta a fronte della «domanda» di modernità esplorata nella prima ricerca); ed inoltre sul giudizio del contributo che ai processi di modernizzazione hanno dato e danno i vari tipi di imprese, con la valutazione da parte dei soggetti intervistati del loro grado di 'appetibilità' come luogo/occasione di lavoro.

Capitolo Primo

LA RICERCA PREDITTIVA

Il quadro generale all'interno del quale si collegano le ipotesi circa l'evoluzione del «mondo» dei giovani/giovani adulti italiani è — come s'è detto — lo scenario considerato più probabile tra quelli elaborati da InterMatrix Italia.

Tale scenario s'estende fino al 1996 e risulta suddiviso in due fasi circa uguali: la prima dal 1987 al 1990/91; e la seconda tra il 1991 ed il 1995/96.

Come vedremo, l'ipotesi di fondo è quella della discontinuità intorno alla fine degli anni '80.

LA PRIMA FASE (1987-1990/91): LA STABILIZZAZIONE DINAMICA

Durante la prima fase (1987-1991 circa) si reputa che finisca la «grande transizione» dall'Italia prevalentemente arretrata all'Italia prevalentemente moderna, essendo state superate le tre «grandi crisi» di secolarizzazione, legittimazione e distribuzione; essendo state «digerite» le grandi innovazioni (mercato aperto, produzione moderna, consumi di massa, alimentazione «ricca», rivoluzione sanitaria, rivoluzione igienica, scolarità di massa, mass media, comunicazione commerciale, ecc.); ed infine divenendo sempre più forte — oltre che maggioritaria — la quota della popolazione adulta (ultra-14enne) di cultura industriale e post industriale.

In effetti, l'ipotesi di fondo è quella dell'ulteriore prosecuzione del forte mutamento culturale in un contesto internazionale piuttosto stabile, caratterizzato da 'nodi' planetari non sciolti ma senza «catastrofi»; da tassi discreti di crescita del Pil dei Paesi Ocse; dalla persistente egemonia dinamica della cultura occidentale; dalla riduzione di lungo periodo dei «cultural gaps» infra-occidentali; e in un contesto nazionale anch'esso stabile, senza modifica delle «appartenenze» (all'Occidente, alla Nato, alla Cee ecc.); con un'ulteriormente crescente integrazione occidentale; con istituzioni democratiche indiscusse; con tassi discreti di crescita del Pil; con molti 'nodi' strutturali non sciolti ma anche qui senza «catastrofi».

In tale quadro, l'evoluzione socio-culturale (la quale riguarda insieme i valori, gli atteggiamenti, le idee ed i modelli interpretativi, i modelli di com-

portamento, i concreti «grappoli» comportamentali, in definitiva gli stili di vita) continua sì ad essere di «lunga durata», rapida, intensa, pervasiva (e di tipo molecolare), nell'insieme coerente e irreversibile, non centrata sul «politico» e dotata d'una direzione ('frecciata' e occidentalizzante insieme); ma ora diviene più nota e — ad un tempo — consapevole e *self-confident*, talché si può parlare ora di un vero e proprio «circolo virtuoso» del cambiamento: un cambiamento legittimato, flessibile e specialmente auto-alimentantesi.

Appare cruciale il superamento irreversibile — registrato all'inizio del decennio — delle tre soglie-chiave del 50%: la soglia della terziarizzazione, figlia (e non alternativa) della crescita dell'industria (57% nel 1986 la popolazione attiva addetta ai servizi); quella del — seppur modesto — benessere di massa (più del 55% nell'87 gli ultra 14enni consumatori medi, medio-forti, forti e fortissimi); e — appunto — quella della modernizzazione culturale (più del 56% all'inizio del 1987 gli ultra 14enni di cultura industriale e post-industriale).

La Tabella 1 ricorda la straordinarietà della duplice «rivoluzione» socio-economica e socio-culturale che ha trasformato il volto dell'Italia dal secondo dopoguerra a oggi.

Come s'è anticipato, lo scenario più probabile tra quelli elaborati da Inter-Matrix Italia prevede che la modernizzazione culturale continui, come indica la Tabella 2.

Vediamo la previsione disaggregata per «tipi» socio-culturali, esaminando la Tabella 3.

Come si vede, l'*Italia pre-industriale* s'avvia a scomparire: dal 48% circa del 1951 al 28% del 1971, al 16% del 1981, al 12% del 1986-87 fino al meno del 10% previsto nel 1990-91. È, questa, un'Italia sempre più urbana e meridionale, ormai distribuita «a macchie di leopardo», anziana anagraficamente, quasi non scolarizzata, arcaica culturalmente, poverissima (per il 41%) o povera (per il 38%) in termini di consumi, con maggior presenza femminile (da maggior età media delle donne).

Essa risulta scissa tra la rinuncia serena (gli *antichi frugali*, con aspettative modestissime e quasi solo etero-riferite — per figli e nipoti —, ma saggi e non insoddisfatti) e l'emarginazione crescente (i *vinti residuali*: per quasi il 70% con consumi infimi, estraniati da ogni circuito della modernizzazione, del benessere, dei servizi, spesso della famiglia anche tradizionale); ed il suo mix è previsto peggiorante col tempo, col tipo più emarginato dal 43% della «famiglia» nel 1986-87 al 58% nel 1990-91.

Anche l'*Italia proto-industriale* dovrebbe risultare in forte calo, dal 31,4% registrato nel 1986-87 al 26,3% ipotizzata per il 1990-91. Tale «famiglia» risulta articolata in quattro tipi tutti in decremento, nell'insieme essendo quasi equidistribuita sul territorio nazionale, con lievi accentuazioni nel nord-est e nei centri medio-piccoli (ma anche nelle metropoli); prevalentemente ultra-44enne; con titolo per lo più di scuola elementare (pre-scolarizzazione di massa); transizionale culturalmente; per oltre la metà (52%) con consumi medi/medio-bassi e per quasi un quinto (18%) nell'area della povertà.

Al suo interno vi è una componente vetero-borghese (i *previlegiati conservatori*, per quasi due terzi forti/fortissimi consumatori e per il restante medi/medio-forti, di cultura non moderna, a netta prevalenza sia maschile sia

dei ceti superiori e dei lavoratori autonomi). V'è poi una componente ultra-54 enne psico-culturalmente soddisfatta (i *maturi sereni*, con posizionamento per oltre due terzi medio/medio-basso, lieti dei modesti miglioramenti conseguiti nel corso della vita ed ormai privi di aspirazioni auto-riferite, in genere retired o casalinghe meno attive, ben integrati nella comunità locale e/o nella famiglia — oggetto delle proprie aspettative residue — ed a lieve prevalenza femminile). Si osserva una componente per lo più operaio-impiegatizia, a basso livello di qualificazione ed a forti ideologizzazione/politicizzazione/sindacalizzazione (i *critici tradizionali*, in genere 45-64enni, in oltre due casi su tre maschi, per quasi due terzi consumatori medi/medio-bassi e per oltre un quinto bassi o bassissimi, vicini al polo arcaico nei valori e nei comportamenti privati, poco «leisure oriented», semi-integrati nella cultura moderna via lavoro, mobilità sul territorio e partecipazione organizzativa). Ed infine si nota una componente prevalentemente femminile (oltre l'80% del tipo), connotata da casalinghe tradizionali (raramente colf o lavoratrici a domicilio), per lo più 40-59enni, semi-integrate nella cultura moderna in modo complementare al tipo precedente (cioè quasi solo via consumi/spesa/comunicazione commerciale/mass media), per metà consumatrici medio/medio-basse e per meno d'un terzo medio/medio-alte, insoddisfatte e ricche di aspettative auto ed eteroriferite (i figli!) all'insegna d'una presunta modernità (ed invece solo e contraddittoriamente *ritardatarie ambiziose* con forti conflitti personali e marcato disagio polivalente).

All'opposto, l'*Italia industriale* è ipotizzata in incremento (dal 26,7% del 1986-87 fino al 30,4% del 1990-91), anche se non onnivalente: è, infatti, articolata in tre tipi, di cui uno in forte calo e due in ascesa. Nell'insieme appare divisa tra adulti (per metà con titolo di scuola media-inferiore, per lo più lavoratori dipendenti anche qualificati, con presenza accentuata nel centro-nord e nei medi centri, mai appartenenti alle quattro fasce di consumo estreme) e giovani (inoccupati o lavoratori precari oppure studenti *in parcheggio*, comunque scolarizzati, con netta accentuazione nelle aree urbane specie al sud).

Il suo primo tipo (gli *impiegati austeri*, in calo d'un terzo in cinque anni) è adulto (40-59enni); impegnato nel lavoro (per oltre tre quarti dipendente) e nella famiglia (in via di modernizzazione), ma specialmente nel «politico» (con predominante orientamento verso la sinistra d'opposizione e minoritario orientamento «cristiano sociale») ed anche nel «sociale»; con redditi medi o medio-bassi, forte risparmio e consumi *trattenuti* medi/medio-bassi (per l'84%); impregnato di valori di solidarietà militante e *severa*. Vi è poi una componente (in forte ascesa: d'un terzo in cinque anni) adulta (45-64enni); con equilibrati investimenti nel lavoro o in attività *post-retirement*, nella famiglia (ad alta integrazione), nel tempo libero (goduto da soli e in gruppo) e in attività sociali (ma non politiche); costituita da *mediani soddisfatti* in tutti i sensi (per il 69% di reddito e consumi medi/medio-alti, ottimi risparmiatori, moderatamente modernizzanti e — in termini socio-culturali — esattamente a metà del *continuum vecchio-nuovo*, realizzati e non conflittuali). Infine, vi è un tipo (in crescita d'un quinto in cinque anni) di giovanissimi/giovani men che 30enni; scolarizzati ma per lo più inoccupati o precari (oppure a volte — specie al sud e nelle metropoli in genere — inseriti nei circuiti dell'economia criminale); ricchi di aspettative insoddisfatte in tutti gli ambiti dell'esperien-

za; *periferici consumisti* in quanto estranei all'«area garantita» e assai orientati al consumo ed al possesso di beni/servizi (specie *leisure oriented*), malgrado cospicui vincoli di reddito proprio e spesso familiare (che contengono i loro consumi nella fascia medio/medio-alta nel 62% dei casi, contro il 38% medio/medio-alto).

Infine, ecco l'*Italia post-industriale*, prevista in rapido, ulteriore incremento (dal 29,9% del 1986-87 fino al 33,5% del 1990-91), la quale si presenta articolata in cinque tipi, di cui due (i più giovani) in calo e tre (adulti) in ascesa. In generale essa risulta essere men che 45enne; sessualmente paritaria e paritetica; scolarizzata (spesso con titolo di scuola media superiore o laurea); culturalmente avanzata e consapevole di esserlo; benestante e con consumi superiori alla media (nel 72% dei casi); connotata da forti/fortissimi consumi culturali e ricreativi; assai orientata all'innovazione «planetaria»; con presenza accentuata al centro-nord e nelle città medie e grandi.

La sua prima componente è quella dei cosiddetti *edonisti irresponsabili* giovani/giovani adulti (15-30enni), in netto calo (—29% in cinque anni) a seguito di fenomeni che li «spostano» in altri tipi, e cioè sia dei processi d'integrazione di alcuni nell'area *garantita*, sia del contemporaneo aggravarsi dell'emarginazione giovanile per altri; essa è connotata da un marcato orientamento ai consumi ed in genere ai comportamenti edonistici (specie *leisure oriented*): ed i relativi consumi in effetti sono per due terzi medio/medio-alti e per quasi un quinto alti/altissimi, in assenza d'ogni etica della responsabilità personale e civile, di risparmi/investimenti, di programmazione di vita/carriera, d'impegno di qualunque tipo.

Vi è poi una assai dinamica ma piccola componente neo-borghese (i *previlegiati modernizzanti* 25-44enni, in crescita del 61% in cinque anni), caratterizzata dai consueti ruoli professionali superiori; da redditi alti/altissimi; da consumi per l'82% egualmente alti o altissimi (e per il restante 18% medi/medio-alti); da risparmi elevati e gestiti nella logica del moderno investimento differenziato; da valori e stili di vita moderni e innovatori (specie nel privato e nel tempo libero), al di fuori di ogni misoneismo conservatore (qui prevale anche politicamente il riformismo moderato) e di ogni ostentazione di tipo tradizionale (domina la cultura del *neo-prestigio sottile*). In più, ecco un'altra assai dinamica (+59% in cinque anni) componente giovane adulta/adulta (20-44enni) di *innovatori riflessivi*: tali perché nettamente orientati al cambiamento (nel privato, nel professionale, nel sociale/politico) ma con peculiari elementi di riflessività neo-prudente, attenta al bilancio costi-benefici, alla programmazione di lungo periodo, al rigetto d'una conflittualità troppo marcata e ansiosa/ansiogena; per quasi due terzi insediati nella fascia dei consumi medi/medio-alti (con il restante quasi completamente medio/medio-basso), pressoché sempre con buoni risparmi/investimenti. Ancora, si osserva una vivace (+38% in cinque anni) ma piccola componente di *attivisti solidali*: 25-44enni; di reddito e consumi a metà circa tra medi/medio-bassi e medi/medio-alti; ad un tempo culturalmente moderni e fortemente impegnati nel sociale (più che nel politico), all'insegna d'una neo-militanza fondata su forti valori di solidarismo non tradizionale. Infine, vi è una lievemente decrescente (un settimo in meno in cinque anni) componente giovane/giovane adulta (15-34enni) extra-sistema; con redditi e consumi solo lievemente inferiori

alla media (per il 44% un po' superiori e per il 56% no); connotata da un marcato rifiuto di alcune caratteristiche strutturali delle società dell'Occidente avanzato, a favore non (o non più) di soluzioni terzomondiste o del *socialismo reale* ma di alternative fondate sull'equilibrio uomo-ambiente, maschio-femmina, produttività-autorealizzazione, ecc., con spiccate valenze contro-culturali ed in parte di sperimentazione (i cosiddetti equilibristi alternativi). Vediamo ora l'«incrocio» tra i quattordici tipi e le cosiddette scale di consumo, riferito prima al 1986-87 e poi al 1990-91 (sempre secondo la previsione dello scenario InterMatrix più probabile).

Sulla scorta anche di questi elementi, analizziamo dunque i caratteri della prima fase (fino al 1990-91). Essi sono: la «stabilizzazione dinamica»; la doppia omologazione (interna e rispetto ai paesi centro-nord europei); il trionfo dell'«enlarged middle class»; il ricentraggio; lo «scheletro mediano»; il baricentro ed il giroscopio; la «pacificazione transitoria»; la popolazione fuori dall'«area garantita»; l'Italia «europea». Vediamoli uno per uno.

La «stabilizzazione dinamica» è espressa dal fatto che, tra il 1987 ed il 1991, proseguirà la terziarizzazione (gli addetti ai servizi dovrebbero giungere al 60% della popolazione attiva a fine decennio); si farà ancora maggiore la seppur modesta affluenza di massa (i consumatori medi/medio-forti/forti/fortissimi arriveranno quasi al 59% degli ultra-14enni nel 1990); mentre si ipotizza ancora crescente e dominante la modernizzazione culturale (con gli adulti delle culture industriale e post-industriale quasi al 64% a fine decennio). Dunque, in una parola, dal 1987 il paese stabilizzato continuerà a crescere per altri quattro anni circa.

Nell'ambito di tale crescita s'accentuerà la cosiddetta doppia omologazione: quella interna (malgrado il persistere sia della frammentazione in subculture locali e specifiche, sia di divari, conflitti e dualismi) tendente a diminuire i divari culturali tra classi d'età, sessi, aree geografiche, abitati, classi e ceti, tipi socio-culturali) e quella esterna (sarà sempre più ridotto il cultural gap rispetto alla medie ovest-europea non meno che alle «locomotive» europee). E le conseguenze saranno la sempre minor peculiarità del «caso italiano» e la sempre crescente condivisione dei problemi dell'Europa.

E così, mentre diverrà sempre meno importante la segmentazione sociale «classica», si andrà verso il predominio della «classe media allargata» (alla quale corrisponde una pluralità di ruoli socio-professionali, condividenti però un «pacchetto» di valori, atteggiamenti, modelli di comportamento, stili di vita comuni e condivisi): una «enlarged middle class» rapidamente passata dal 38% del 1971 al 46% del 1981, al 51% del 1984 fino al 58% previsto per il 1991 e che ora — sempre più — non solo esiste ma si riconosce, agisce rapidamente, imita gli omologhi dell'ovest e viene imitata dagli «aspiranti interni».

Tutto ciò da vita a quel che da tempo InterMatrix definisce il ricentraggio: un fenomeno inedito dopo la rottura dell'integrazione della società chiusa, causato appunto dal trionfo dell'«enlarged middle class»; dalla crescente integrazione socio-culturale «in avanti», che si collega pure allo «sfrangiamento degli estremi» (diminuisce infatti l'area del rifiuto sia pre- sia post-industriale: dal 32% del 1971 al 24% del 1981, al 18% del 1987 fino al 15% previsto per il 1990-91); dall'emergere d'un baricentro avanzato ma neo-

prudente (punto d'equilibrio tra innovazione e conservazione, tra produzione e consumo, tra razionalità ed emotività); dal consolidarsi dello «scheletro mediano». Un ricentraggio che — com'è ovvio — agisce da giroscopio stabilizzatore e da bussola orientatrice della dinamica sociale.

In più, in ogni «famiglia» socio-culturale emerge un tipo molto o abbastanza soddisfatto, psicologicamente maturo, culturalmente poco conflittuale, centripeto. Si determina, cioè, uno «scheletro mediano» in forte crescita (dal 34,6% nel 1987 al 40,0% nel 1990-91). E — all'interno di tale fenomeno — l'asse portante della stabilizzazione dinamica si modernizza anch'esso: era il 57% industriale/post-industriale nel 1987 e dovrebbe divenire il 71% nel 1990-91.

Certo, si rafforzerà la polarizzazione fuori dall'«area garantita», non solo da un punto di vista socio-economico, ma ora anche da quello socio-culturale. Infatti, se da un lato domina e s'allargherà l'«area garantita» (a forte integrazione culturale), crescerà — dall'altro lato — l'«eccentricità» centrifuga degli esclusi (arcaici e non), con maggior polarizzazione sui diversi assi: e questo secondo fenomeno, sarà assai più forte al sud (meglio: in alcuni *dei* sud).

Nell'insieme, comunque, si dovrà parlare di «pacificazione transitoria»: la tesi di fondo essendo che la società appare relativamente «pacificata» dopo i decenni della «grande transizione» confusa, conflittuale, faticosa. Ed i motivi principali — in parte già indicati — sono/saranno l'«approdo»; il ricentraggio; l'esigenza degli ammortizzatori sociali; il rafforzarsi dei nuovi ammortizzatori individuali (tipici del poliedro esistenziale a più facce); lo spostamento del *focus* dai gruppi all'individuo orientato alla «risposta personale» (edonismo polisensuale, ricerca della qualità della vita, micro-rivoluzione del time-budget); ed infine la fine del linkage tra movimenti collettivi (e/o opposizione politica), e «locomotive» della modernizzazione.

Quali le conseguenze sociali di tutto ciò? La minor rilevanza dei grandi conflitti semplici (sociali e culturali); all'opposto il crescente peso dei minor conflitti (molteplici, frammentati, poco visibili e non circuitati); la sempre più marcata mobilità culturale del grosso della popolazione; la maggiore prevedibilità dei comportamenti collettivi; una più accentuata «governabilità» e — insieme — una meno intensa «fatica sociale».

Quanto alle conseguenze per l'economia, l'ipotesi è che — ancora fino alla fine del decennio — il mutamento culturale continuerà ad incidere molto e visibilmente sui consumi (propensione, struttura, scala), da un lato; e, dall'altro lato, molto ma poco visibilmente sulla produzione (new comers + mobilità nel lavoro + nuovi lavori + culture del lavoro). In particolare quanto a quest'ultimo punto, dovrebbero diminuire assai l'etica sacrificale del lavoro e un poco la cultura proto-strumentale di mestiere; mentre dovrebbero crescere la cultura proto-industriale formale e (in presenza della semi-scomparsa del rifiuto del lavoro) la cultura neo-strumentale dell'autorealizzazione, in un contesto nel quale inizia a pesare un'inedita neo-cultura pluristrumentale di mestiere.

Quanto alle conseguenze per l'impresa, nel complesso il mutamento culturale ne modificherà profondamente l'environment, grazie ad un minor peso dell'anti-industrialismo (pre- e post-industriale); ad un'ulteriore diffusione dei valori sociali funzionali allo sviluppo (efficienza, professionalità, merito, responsabilità, ecc.); alla legittimazione dell'impresa produttiva, efficiente e non

protetta (anche grande e multinazionale). E così l'ambiente esterno si farà più stabile, più semplice da capire e da prevedere, nell'insieme aperto e moderno, comunque meno conflittuale (anche se cresceranno i controlli sociali sull'impresa).

Le conseguenze per la pubblica amministrazione, invece, andranno nel senso di una diminuzione delle generalizzate aspettative di tutela/servizio (col trionfo della cultura dello *zoccolo*); di un rafforzamento della domanda di contenimento e di qualificazione insieme della spesa pubblica; di un contemporaneo alleggerimento dei carichi e dei sovraccarichi sulla PA; d'una intensificazione della domanda d'efficienza «micro» e specifica (specie per i servizi dello *zoccolo*), in un contesto di minor aggressività generica ma di maggior aggressività puntuale (con più controlli).

LA SECONDA FASE (1990-91/1995-96): LA NUOVA INSTABILITÀ

La seconda fase dello «scenario più probabile» presenterà due caratteri chiave: l'«approdo» dopo la lunga transizione di massa dal vecchio al nuovo; e una rinnovata instabilità, esprimentesi certo anche in turbolenze ma — a differenza del passato — in un contesto ambientale ormai in gran parte «europeo».

Ancora una volta l'instabilità prevista avrà — in quest'ipotesi — valenze e cause anche internazionali e, a livello nazionale, politiche ed economiche. Ma, come per la prima fase, ci concentriamo qui solo sugli aspetti socio-culturali più rilevanti, in un quadro internazionale relativamente stabile (ma un po' più perturbato) e in un quadro nazionale senza «catastrofi» (ma assai più perturbato): sempre — comunque — in un contesto occidentale indiscusso.

Un elemento da segnalare subito è la decelerazione inedita del mutamento culturale: nella prima metà degli anni '90 gli adulti appartenenti ad una delle sub-culture industriali o post-industriali dovrebbero crescere solo di tre punti percentuali (a popolazione pressoché stabile), da poco meno del 64% a poco meno del 67% (dunque con una «velocità» più che dimezzata al periodo precedente).

Nel complesso, l'Italia pre-industriale, sempre più residuale ed emarginata, calerà regolarmente; l'Italia proto-industriale, sensibile specie all'«onda lunga» della modernizzazione femminile (in particolare da risocializzazione delle donne adulte), calerà di pochissimo; l'Italia industriale, ora più polarizzata tra «area stabile» adulta e giovani «periferici», apparirà statica; infine, l'Italia post-industriale, sensibile al «boom» degli adulti e dei giovani adulti «innovatori riflessivi» e dei giovani adulti più conflittuali, risulterà ad un tempo più polarizzata ed in ulteriore ascesa.

Intanto l'*enlarged middle class* parrebbe destinata ad incrementarsi di pochissimo (dal 58% al 59% in un quinquennio), mentre l'ipotesi è che cessi lo «sfrangiamento delle ali estreme» (al 16% nel '90 ed anche nel '95-'96), pur se l'area non integrata ed extra-sistema muterà il suo mix modernizzandosi (meno pre-industriale, e più post-industriale: quest'ultima componente passando, infatti, dal 64% del 1990 al 50% del 1996). Nel contempo si bloccherà la modernizzazione degli adulti maschi; rallenterà quella della borghesia affluente; non si ridurrà più il gap tra le grandi aree geografiche.

Inoltre si ridurranno di numero e di «peso» i soggetti dinamici, ora concentrati in alcuni segmenti della popolazione: anzitutto le donne, giovani o adulte risocializzate (con «soglia» a 45 anni circa), sempre più «pressing», quindi parte della terza età, ove la modernizzazione si diffonde; le minoranze intense, di nuovo in crescita per diffusione e aggressività (e dunque per capacità pressoria) ma — rispetto agli anni '70 — esprimentesi più su terreni sociale, culturale e professionale che su quello politico (pur non escluso da tale mobilizzazione destabilizzante); epperò con un parziale «bilanciamento» proveniente dai neo-prudenti innovatori, pur essi in forte crescita (dall'8% dell'87 al 12% del 1991 al 15% del 1996) ed ormai forte baricentro egemone nell'«area stabile».

In tale contesto lo «scenario più probabile» ipotizza che — nell'ambito del generale divario «epocale» tra aspettative crescenti e loro soddisfazione (tipico di società passate dalla scarsità assoluta alle scarsità relative ascendenti) — alcuni grandi divari (definiti *macro-gaps*), dopo esser cresciuti negli anni precedenti, superino la soglia critica oltre la quale si determina (catastroficamente) instabilità: un po' come forbici sempre più aperte che scattano come molle...

La previsione si fonda sul modello analitico-predittivo connesso alla teoria dei «cicli lunghi» (specie delle relazioni conflittuali): teoria che — sia chiaro — non è quella dei corsi e dei ricorsi sempre eguali, ma semmai ha radici nella filosofia italiana del Vico, rappresentabile come una «molla estesa» (ove cioè l'andamento ciclico si sposa ad un'ascesa, seppur non garantita provvidenzialisticamente...).

Ma, nel merito, quali saranno i «macro-gaps» più rilevanti ed incidenti? A parte quello specifico connesso alle modifiche strutturali negli orientamenti collettivi indotti dal progredire esponenziale dell'AIDS (e dell'allarme sociale ad esso legato) — tema che non possiamo qui neanche sfiorare — i cinque più significativi vengono considerati:

1. il «magro-gap» tra aspettative e bisogni (individuali e collettivi), da un lato, e dall'altro, la loro soddisfazione: divario destinato — si ipotizza — a divenire troppo elevato non in tutto il paese ma in tre «aree» specifiche (in una parte del, anzi *dei*, sud e nelle due «aree grigie» dell'«adolescenza prolungata» e dell'età intermedia tra precoce «retirement» e procrastinata decadenza psico-fisica); con conseguenti tensioni accresciute, in particolare nel Mezzogiorno e nelle due Isole maggiori, e appunto un nuovo ciclo di conflitti generazionali infra ed extra-familiari;

2. il «macro-gap» tra omologazione socio-culturale (accresciuta) e diseguaglianza nella distribuzione del reddito (più che della ricchezza): lato derivante dalla crescita più modesta nell'ultimo decennio del secolo sia del PIL e sia dei redditi familiari netti (pure da maggior pressione fiscale e da riduzione dei trasferimenti e dei servizi da parte dello Stato), in presenza d'una maggior pressione di alcuni gruppi sociali ed in generale delle donne, per di più dopo circa un quindicennio di lenta redistribuzione pro-profits; con un conseguente ciclo di nuova conflittualità sociale;

3. il «macro-gap» tra produzione e consumo, e tra culture del lavoro (più

autorealizzative e meno produttivistiche) e culture del consumo (edonistiche): dunque con problemi d'inadeguato sostegno dal lato dell'offerta delle crescenti domande collettive ed individuali; un divario destinato — parrebbe — ad aggravare quello precedente e a richiedere (ma per alcuni anni senza successo) una nuova etica sociale della responsabilità, oltre che ad esaltare i divari tra comparti, settori, imprese ed organizzazioni produttive a diversa produttività;

4. il «macro-gap» tra la cultura collettiva (e le stesse esigenze del sistema produttivo), da un lato, e, dall'altro lato, l'inadeguata efficienza della pubblica amministrazione (pur in crescita ma non con la stessa velocità della prima e comunque a costi economici e sociali percepiti dai più come insopportabilmente elevati): le conseguenze qui essendo sia accresciute tensioni tra società e PA/Stato ecc.; sia vere e proprie forme di rivolta fiscale oltre che politico-elettorale; sia un forte incremento della conflittualità «micro» e individuale nell'area dei servizi (prevalentemente ma non solo pubblici);

5. il «macro-gap» tra la cultura collettiva prevalente e la percepita inadeguata efficienza del sistema politico, sì in incremento ma non in misura tale da soddisfare — tramite un'«offerta» di provvedimenti e comportamenti adeguati per quantità e tempi — sia le nuove domande sociali, sia specialmente le vecchie domande accumulatesi nel tempo e ora determinanti — con quelle nuove — un vero e proprio *ingorgo*. Tale *ingorgo* richiederebbe un mix d'efficienza/efficacia eccezionali, con investimenti elevati e qualificati tali da incidere sostanzialmente sul gap e sul deficit accumulato: ma ciò non è considerato probabile.

Una delle conseguenze inedite sarà questa: in un quadro di «sfondamento» della soglia critica di fluttuazione dell'elettorato tra i poli (in crescita da anni dato che l'*onda lunga* del mutamento culturale mobilizza l'elettorato da un ventennio), l'impatto dei primi quattro «macro-gaps» e dei conflitti da essi generati (e interagenti parzialmente) determinerà una catastrofica instabilità elettorale e quindi politica.

E così, in un contesto di piena e indiscussa appartenenza all'Occidente, cresceranno i conflitti e l'instabilità e — con essi — si modificheranno gli equilibri elettorali e politici. L'ipotesi più probabile (anche senza la modifica radicale della natura e dei comportamenti tradizionali delle forze politiche) è quella di una accresciuta fluttuazione elettorale tra i poli, ove i flussi elettorali non si controbilanceranno, per cui si determineranno nuove maggioranze politiche (con modifiche istituzionali modeste). In seguito — a fine periodo — il ricambio incrementerà sì a breve l'efficienza del sistema politico (aggravando però alcuni costi e minacce per le imprese), ma a medio termine alcuni «macro-gaps» insufficientemente ridotti e molte «aspettative deluse» spingeranno verso nuovi equilibri politici, in un contesto istituzionale stavolta più radicalmente trasformato.

Insomma, l'Italia negli anni '90 s'avvierà verso un nuovo «modello di mobilità» caratterizzato — rispetto al passato — da un minor dinamismo socioculturale; da una maggior mobilità conflittuale; da una più marcata mobilità interna alle «fasce sociali» (in presenza invece di una meno forte mobilità

inter-fasce). Una società, dunque, sicuramente con un forte basamento unitario: con un visibile *zoccolo* valoriale comune (ed ammortizzatori specie individuali); a netta prevalenza dei *garantiti*; con crescente instabilità nel (non del) sistema; e progrediente verso una segmentazione inedita in «fasce» meno osmotiche ma ad alta mobilità interna.

Tabella 1 - Evoluzione socio-economica e mutamento culturale (% 1951-1986/87)

	1951	1961	1971	1981	1986/87
Popolazione attiva					
– primario	41,5	30,8	19,7	13,3	9,9
– secondario	31,0	37,9	39,4	37,2	33,1
– terziario	27,5	31,3	40,9	49,5	57,0
Popolazione adulta					
Cultura:					
– pre-industriale	48,1	38,2	28,1	16,0	12,0
– proto-industriale	37,2	38,9	30,0	33,0	31,4
– industriale	14,7	22,6	33,7	26,0	26,7
– post-industriale	–	0,3	8,2	25,0	29,9

Tabella 2

«Famiglia» socio-culturale	% adulti 1986/87	% adulti 1990/91
Pre-industriale	12,0	9,8
Proto-industriale	31,4	26,3
Industriale	26,7	30,4
Post-industriale	29,9	33,5

Tabella 3

Tipo socio-culturale	% adulti 1986/87	% adulti 1990/91
Vinti residuali	5,2	5,7
Antichi frugali	6,8	4,1
Maturi sereni	8,0	7,4
Ritardatari ambiziosi	14,0	11,5
Critici tradizionali	6,1	4,9
Previlegiati conservatori	3,3	2,5
Impegnati austeri	6,4	4,3
Mediani soddisfatti	11,8	15,8
Periferici consumisti	8,5	10,3
Edonisti irresponsabili	10,1	7,2
Previlegiati modernizzanti	2,8	4,5
Innovatori riflessivi	8,0	12,7
Attivisti solidali	2,6	3,6
Equilibristi alternativi	6,4	5,5
	100,0	100,0

Tabella 4 - Tipi e scala dei consumi 1986/1987

		% adulti	BB	B	B	M/M-B	A	AA
Pre-ind.	Vinti residuali	5,20	3,60	1,40	0,20	–	–	–
	Antichi frugali	6,80	1,30	3,10	2,40	–	–	–
Proto-ind.	Maturi sereni	8,00	–	1,70	5,40	0,90	–	–
	Ritardatari ambiziosi	14,00	–	2,80	7,00	4,10	0,10	–
	Critici tradizionali	6,10	0,40	0,90	3,90	0,90	–	–
	Previlegiati conservatori	3,30	–	–	–	1,20	1,40	0,70
Ind.	Impegnati austeri	6,40	0,10	0,40	5,40	0,50	–	–
	Mediani soddisfatti	11,80	–	–	3,70	8,10	–	–
	Periferici consumisti	8,50	–	–	5,30	3,20	–	–
Post-ind.	Edonisti irresponsabili	10,10	–	–	1,50	6,70	1,20	0,70
	Previlegiati modernizzanti	2,80	–	–	–	0,50	1,30	1,00
	Innovatori riflessivi	8,00	–	–	2,10	5,20	0,70	–
	Attivisti solidali	2,60	–	0,20	1,10	1,30	–	–
	Equilibristi alternativi	6,40	–	0,40	3,20	2,80	–	–
	Totale	100,00	5,40	10,90	41,20	35,40	4,70	2,40

Tabella 5 - Tipi e scala dei consumi 1990/91

		% adulti	BB	B	B	M/M-B	A	AA
Pre-ind.	Vinti residuali	5,70	4,50	1,00	0,20	–	–	–
	Antichi frugali	4,10	0,80	2,00	1,30	–	–	–
Proto-ind.	Maturi sereni	7,40	–	2,70	3,70	1,00	–	–
	Ritardatari ambiziosi	11,50	–	2,50	5,60	3,40	–	–
	Critici tradizionali	4,90	0,60	1,60	2,00	0,70	–	–
	Previlegiati conservatori	2,50	–	–	–	0,80	1,10	0,60
Ind.	Impegnati austeri	4,30	–	0,60	3,20	0,50	–	–
	Mediani soddisfatti	15,80	–	–	4,60	11,20	–	–
	Periferici consumisti	10,30	–	0,30	6,00	4,00	–	–
Post-ind.	Edonisti irresponsabili	7,20	–	–	1,10	4,70	0,80	0,60
	Previlegiati modernizzanti	4,50	–	–	–	0,60	2,30	1,60
	Innovatori riflessivi	12,70	–	–	3,30	8,30	1,10	–
	Attivisti solidali	3,60	–	0,30	1,50	1,80	–	–
	Equilibristi alternativi	5,50	0,10	0,60	2,40	2,40	–	–
	Totale	100,00	6,00	11,60	34,90	39,40	5,30	2,80

Tabella 6

«Famiglia» socio-culturale	% adulti 1986/87	1990/91	1995/96
Pre-industriale	12	10	8
Proto-industriale	29	26	25
Industriale	27	30	30
Post-industriale	30	34	37

CAPITOLO SECONDO

LO "SCENARIO GIOVANI"

L'universo che vien qui preso in considerazione è quello dei giovani e dei giovani adulti d'età compresa tra i 15 ed i 29 anni. La loro evoluzione è analizzata da un punto di vista socio-culturale, utilizzando la tipologia proposta nelle sezioni precedenti di questo rapporto.

L'attenzione si concentra sui *tipi* con una cospicua (ed a volte dominante: v. sopra) componente giovane/giovane adulta. Dunque, i soggetti coinvolti nel TAROT hanno convenuto di escludere dallo studio predittivo i 15-29enni appartenenti alle *famiglie* socio-culturali pre-industriale (12,0% del totale ultraquattordicenni nel 1986-87 ma assai meno dell'1% del totale giovani/giovani adulti); sia proto-industriale (31,4% del totale adulti ma poco più del 5% dei 15-29enni, in larga misura concentrato nel tipo delle *ritardatarie ambiziose*); mentre non sono stati considerati anche due tipi della *famiglia* industriale (gli *impegnati austeri* ed i *mediani soddisfatti* che — nell'insieme — arrivano sì al 18,2% del totale degli ultra 14enni ma non superano il 6% dei 15-29enni). Di conseguenza, per motivi di ovvia semplificazione, l'analisi predittiva che stiamo per proporre è incentrata su circa l'88% dell'universo dei giovani/giovani adulti, anche tenendo conto del fatto che il rimanente 12%, oltre a contrarsi nel decennio in questione, è e sarà caratterizzato da valori, atteggiamenti, comportamenti, stili di vita, ecc. poco impattanti, comunque non «giovani» o considerati tali; e verrà coinvolto *per trascinamento* nelle dinamiche sociali più rilevanti.

Tenendo presente i dati riportati nella tabella 7, vediamo i fenomeni-chiave previsti dal gruppo di lavoro:

- ☐ sarà in netta crescita il tipo dei «periferici consumisti» (A), a predominante presenza giovane/giovane adulta, particolarmente forte al sud (specie nelle zone urbane e metropolitane) ed in parte delle periferie dei centri medi e grandi del centro-nord più disgregati in termini di tessuto sociale: a volte emarginati, più spesso «periferici» rispetto ai grandi circuiti dell'occupazione stabile, della formazione qualificata, dei percorsi di vita dinamici e garantiti, dei servizi qualificati alla persona ecc., costoro risultano impregnati d'un forte orientamento ai consumi (specie ricreativi, connessi all'*apparire*, di clan), al micro-edonismo, al mix di individualismo (disinteressato ad ogni dimensione *alta*, religiosa o filosofica, sociale poli-

tica, ecc.) e di cultura del piccolo gruppo (in *tribù* paritetiche quanto a composizione per sesso, ma improntate dal neo-predominio maschile); anche per assenza di opportunità materiali, il tipo è caratterizzato da una semi-integrazione nell'Italia moderna e modernizzante (dal lato del consumo e del leisure, non da quello della produzione; dell'individuo e non della società o dell'umanità; del piacere e non della responsabilità personale e non), con un «range esistenziale» assai limitato e dunque con assenza di elementi di auto-programmazione a medio ed a lungo termine;

- ☐ in forte calo, invece, è previsto il tipo — egualmente «irresponsabile» (verso sé, gli altri, la società) ma del tutto integrato e non periferico — degli «edonisti irresponsabili» per lo più di ceto medio/medio-alto o alto/altissimo; con elevati livelli di scolarità, occupazione qualificata, accesso a servizi *up*; garantiti ma con un mix valorial-comportamentale assai spostato verso la polarità edonistica, del consumo; a «range esistenziale» limitato epperò soddisfatto: per di più, già dai primi anni oggetto di previsione, a decrescente componente giovanile e — in parte — giovane adulta;
- ☐ all'opposto s'estenderanno assai (dell'86% in dieci anni in generale e del 130% per quel che attiene ai soli 15-29enni) i due tipi dei «previlegiati modernizzanti» e degli «innovatori riflessivi» neo-prudenti, entrambi — al di là delle differenze di reddito e consumi: (v. sopra) — accomunati dalla marcata integrazione piena degli heavy trends della modernizzazione (sui terreni del *privato*, del *sociale* e del *politico*, e ancora della produzione, del consumo e del risparmio/investimenti assieme, per non parlare degli ambiti dell'indiviuo, dei suoi piccoli gruppi di appartenenza e di riferimento, delle grandi organizzazioni, della società nel suo insieme): in un contesto di sostanziale solidità sociale (misurabile in termini di reddito, risparmio, consumi, possesso/uso di beni-chiave, accesso a servizi qualificati, abitazione, tempo libero, ecc. ecc.), entrambi i tipi — in particolare nel centro-nord — sono espressione d'un mix ricco di soddisfazione presente e di tensione progettuale verso il futuro (con un *range esistenziale* ampio e di medio-lungo periodo), oltre che di istanze autorealizzative e — insieme — di responsabilità civile;
- ☐ in netto aumento si prevede anche il tipo, marcatamente giovane/giovane adulto (e sempre più tale), degli «attivisti solidali», portatori appunto d'una cultura neo-solidaristica (per oltre la metà di matrice cristiana) fondata su una forte etica della responsabilità personale e sociale, ora però inserita in un quadro valoriale moderno, nell'ambito d'un mix assai spostato verso il polo opposto a quello dell'individualismo edonistico (il tutto naturalmente con un *range esistenziale* largo e di medio-lungo periodo): un tipo, in ogni caso, che sarà assai minoritario anche a fine periodo;
- ☐ infine, un andamento a *U* dovrebbe riguardare il tipo controculturale dei cosiddetti «equilibristi alternativi», in calo entro la metà degli anni '80 e poi di nuovo in espansione, anche a seguito del riapparire di alcune tensioni nella società nazionale.

Lo scenario più probabile si fonda sulla previsione d'un lento calo demografico delle classi d'età in questione; del persistere (malgrado l'alleggerimento

appunto demografico) del fenomeno dell'inoccupazione stabile tra i giovani e — sempre più — i giovani adulti (anche per la crescente pressione delle giovani donne sul e nel mercato del lavoro); e, specialmente, del forte aggravarsi del dualismo tra centro-nord e sud (o parte *dei* sud), in termini non solo demografici, economici e occupazionali, di offerta di servizi, di edilizia abitativa, ecc. — un dualismo particolarmente pesante proprio per i giovani/giovani adulti — ma anche, ed a volte specialmente, socio-culturali (con fine della riduzione dei «cultural-gaps» tra le grandi aree del paese a fine decennio e — nel contempo — netto allargamento polarizzante della distanza tra i tipi pienamente integrati e non).

E, mentre all'interno del sud s'amplierà il divario (anche tra i giovani/giovani adulti) tra il sud dinamico e quello a debole o nullo sviluppo endogeno, sia nel Mezzogiorno/Isole sia specialmente tra il centro-nord ed il resto del paese il gap tra offerta di modernizzazione (occupazione, casa, servizi, ecc.) e domanda di modernizzazione (da mutamento culturale) diverrà — nelle aree «deboli» — troppo elevato, superando la soglia oltre la quale tende a determinarsi *catastroficamente* una discontinuità marcata.

Nell'insieme, comunque, l'universo dei giovani/giovani adulti — dopo i decenni del relativo compattamento *in avanti* nel continuum socio-culturale — tenderà a spaccarsi sempre più tra l'area dominante della modernizzazione totale (in tutti gli ambiti dell'esperienza: in primis studio/produzione e consumo), caratterizzata dai suddetti tipi C, D, E e in parte F; e l'area della modernizzazione parziale (leisure e consumi *irresponsabili*), connotata dai tipi A, B e in parte F: con la prima passante da circa la metà ai sette decimi dell'universo giovane/giovane adulto. Il che significa uno scenario di ulteriore modernizzazione dei 15-29enni, ma con progrediente distanza tra le due componenti suddette.

Ma è possibile ed utile utilizzare un altro criterio di analisi e classificazione, distinguente tra i giovani/giovani adulti ad integrazione piena, forte, coerente e consapevole nell'Italia moderna e modernizzante in via d'internazionalizzazione (laddove per integrazione s'intende qui anzitutto quella valoriale), e coloro invece che si sentono e sono integrati sono parzialmente (ed in una certa misura contraddittoriamente) nel sistema di valori d'ogni tipo che informano e informeranno di sé il nostro paese. S'osserverà, allora, che la prima area è occupata dai tipi B, C e D e la seconda dai tipi A, E ed F (seppur con motivazioni diverse ed a volte opposte tra loro): con la prima area — quella dell'integrazione forte e consapevole — passante da poco meno della metà dei 15-29enni a poco meno del 60% a fine periodo. E la tabella 8 schematizza la ripartizione dei sei tipi in esame: con i «periferici consumisti» a debole modernizzazione ed a debole integrazione (entrambi parziali); gli «edonisti irresponsabili» pienamente integrati, ma solo in parte coerentemente modernizzanti; gli «attivisti solidali» e gli «equilibristi alternativi» totalmente modernizzanti, ma solo debolmente integrati in termini valoriali; ed infine i «previlegiati modernizzanti» e gli «innovatori riflessivi» costituenti gli unici due tipi ad un tempo assai avanti nel continuum socio-culturale in tutti gli ambiti dell'esperienza, e molto ben integrati nel quadro valoriale dell'Italia avanzata.

Il quadro dell'evoluzione dell'universo giovane/giovane adulto dall'87 al

'91 circa non può esser descritto, però, solo in termini di progrediente modernizzazione ulteriore (via via piú ricca e piena) e di una un po' crescente integrazione maggioritaria nel sistema di valori dell'Italia avanzata. È possibile e necessario, invece, esaminare anche i trends della conflittualità generazionale (o comunque avente le sue matrici nel segmento dei 15-29enni). Due sono i grandi tipi di conflittualità previsti in questo scenario: quella propria del tipo A — incentrata nel «privato» e nel «sociale» (ma non nel politico), dunque tipicamente generazionale, assai più forte al sud e nei ceti medio-bassi, bassi e bassissimi (a volte coinvolti in comportamenti anomici) — in incremento in tutto il periodo; e quella sociale e politica, in particolare nelle aree più avanzate (la ricca provincia e le metropoli del centro-nord e del sud meno degradato), propria dei tipi E ed F (stabili nel primo quinquennio e poi in modesto incremento, secondo le indicazioni della sezione precedente).

Nell'insieme, dunque, l'universo dei 15-29enni dovrebbe articolarsi in quattro clusters-chiave:

1. i soggetti modernizzanti, integrati e non conflittuali (tipi C e D), in forte e regolare incremento nel decennio: vero e proprio punto di forza (e risorsa) dell'Italia in via d'ulteriore modernizzazione ed internazionalizzazione, anche perché esprimentesi — all'interno dei ceti previlegiati ed assai più della «classe media allargata» — con comportamenti attivi ed efficaci in tutti gli ambiti (dallo studio al lavoro, dalla produzione al consumo, dalle spinte autorealizzative alla solidarietà sociale, dagli affetti allo svago, dal formale all'informale, ecc.);

2. i soggetti moderni e modernizzanti sono in parte integrati ed anche conflittuali nel «sociale» e nel «politico» (tipi E ed F), prima stabili e quindi — causa e conseguenza del nuovo ciclo di variegate tensioni sociali — in espansione: protagonisti di una parte dei nuovi fenomeni d'instabiltà ipotizzati nella seconda sezione;

3. i soggetti semi-modernizzanti (via leisure/consumi), certo integrati e per nulla conflittuali (tipo B), in forte calo: elemento mai di *disturbo*, ma senza dubbio di debolezza sui terreni-chiave delle culture del lavoro e della più generale etica della responsabilità;

4. infine, i soggetti semi-modernizzanti ma anche semi-integrati, oltre che assai conflittuali nel «privato» e nel «sociale», all'insegna d'un disagio generazionale potenzialmente «esplosivo» ma in nessun modo «rivoluzionario» (il tipo A): più forti al sud ed in incremento connesso all'aggravarsi della «questione meridionale» e in parte d'una «questione giovanile» richiedente una risposta inedita.

Tabella 7 - L'evoluzione dei tipi a forte componente giovane/giovane adulta

«Tipi» socio-culturali	1987	1991	1996	(°)	trend g.
A) Periferici consumisti	8,5	10,3	11,1	+	=
B) Edonisti irresponsabili	10,1	7,2	6,3		
C) Previlegiati modernizzanti	2,8	4,5	5,2		
D) Innovatori riflessivi	8,0	12,7	14,9		
E) Attivisti solidali	2,6	3,6	4,5	+	
F) Equilibristi alternativi	6,4	5,5	5,8	+	=

(°) + = accentuazione giovane/giovane adulta 1987.
trend g. = trend specifico dei giovani/giovani adulti nel tipo.

Tabella 8 - La matrice modernizzazione-integrazione

		Modernizzazione	
		parziale	totale
INTEGRAZIONE	debole	A	E+F
	forte	B	C+D

Capitolo Terzo

IL SONDAGGIO TELEFONICO

La seconda ricerca, di cui qui riferiamo sinteticamente i risultati, s'è svolta nella primavera '87 ed è stata realizzata da InterMatrix Italia (con la collaborazione della società Computel) tramite 518 interviste telefoniche ad un campione rappresentativo dell'universo dei 20-29enni.

1. La prima area esplorata, tramite un questionario strutturato, è stata quella del vissuto e del giudizio di maggiore o minore modernità di una serie di realtà variegate, sempre secondo i giovani compresi tra i 20 ed i 29 anni: giudizio che gli intervistati hanno espresso dando un voto da 1 (minimo) a 10 (massimo).

È emerso (si veda la tabella 9) che:

- ☐ nettamente in testa alla classifica della modernità i giovani pongono i mass-media (tv, quotidiani, periodici), il cui voto medio (7,69) risulta altissimo (basti dire che quasi sei intervistati su dieci danno voti compresi tra l'8 ed il 10);
- ☐ seguono, con un rimarchevole 7,30, i consumi (ovviamente privati), per cui è possibile dire che — a conferma di alcune tesi discusse in questi anni — gli ambiti o i fenomeni della nostra vita associata che vengono considerati più innovatori ed innovativi sono proprio quello del consumo e degli stili di consumo, da un lato, e, dall'altro lato (e spesso in stretta connessione), quelli dell'informazione, della comunicazione di massa (anche pubblicitaria), dalla proposta di modelli di vita diversi da quelli tradizionali;
- ☐ al terzo ed al quarto posto troviamo i rapporti tra i sessi (7,06) e la famiglia (6,95: sempre come voto medio), giudicati dai giovani — specie nelle regioni centrali e del nord-ovest — non solo ormai in gran parte sottratti ai vincoli del vetero-familismo, della sessuofobia, del predominio maschile, ma anzi finalmente «facce» dinamiche del poliedro Italia, ad un tempo terreni ed agenti di modernizzazione, con un vero e proprio rovesciamento rispetto ad una storia plurisecolare terminata da pochissimo tempo;
- ☐ se consideriamo che al quinto posto, con un quasi identico 6,95, troviamo la qualità della vita (che oltre l'80% degli intervistati reputa positiva-

mente moderna in questo paese), possiamo concludere che — in generale — secondo i 20-29enni la «rivoluzione» che ha trasformato il volto dell'Italia è stata e continua ad essere prevalentemente incentrata sul «privato» o sul «sociale» che vira verso il «privato», sull'informazione, sul consumo;

- ☐ solo al sesto posto, infatti, con un sempre significativo 6,85 (un *sette meno...*), incontriamo la prima realtà di tipo diverso: ed è significativamente l'insieme delle imprese private (che il 37% degli intervistati afferma essere molto moderne ed il 43% piuttosto moderne, contro un quinto che lo nega con maggior o minor forza);
- ☐ poi, su livelli sempre di sufficienza «scolastica», ecco le istituzioni scientifiche pubbliche e private (6,52); i servizi e le strutture del tempo libero (6,35: ma molto meno al sud); e le istituzioni culturali (6,25);
- ☐ si va al di sotto della sufficienza per la mentalità della gente (5,82), che molti lamentano più arretrata di quella della propria famiglia, del «gruppo dei pari», del partner;
- ☐ si scende bruscamente un altro scalino quando si arriva alla scuola (5,48), che a tanti giovani appare insufficientemente moderna (e la valutazione è più severa per coloro che ancora la frequentano e/o che hanno conseguito titoli di studio più elevati: dal liceo all'università);
- ☐ il voto è quasi identico sia per le imprese pubbliche (5,43), assai meno apprezzate — sempre in termini di modernità dispiegata — rispetto a quelle private; sia, per un altro verso, per le istituzioni politiche (sempre 5,43);
- ☐ si arriva a livelli ancor più bassi per la Chiesa (5,18: qui il giudizio è più severo tra i giovani che lavorano e tra gli studenti di grado più elevato) e per i sindacati (5,16);
- ☐ mentre si va al di sotto del 5 per i servizi pubblici (4,96) e la pubblica amministrazione (4,77);
- ☐ con i partiti (in genere: dunque spesso escluso — almeno in parte — il proprio preferito) buoni ultimi, con un 4,47 che implica due terzi di voti severi o severissimi: in un contesto nel quale tutta l'area delle istituzioni e dei servizi non privati appare criticatissima e percepita come non moderna; nel quale il consumo è vissuto come più moderno della produzione (qui con netto previlegiamento di quella privata rispetto a quella pubblica, sia industriale sia specialmente terziaria); nel quale le istituzioni politiche non sono certo presentate come dinamiche, così come poco innovatori vengono giudicati i sindacati ed ancor più i partiti nel loro insieme, posizionati persino peggio della Chiesa (la quale è per definizione più legata alla tradizione e rigetta molti aspetti della modernizzazione — anzitutto socio-culturale — che essa reputa degenerativa).

2. Una seconda area esplorata in questo sondaggio è stata quella del contributo alla trasformazione *in avanti* del paese dato da diversi tipi di imprese (esclusa la pubblica amministrazione): sempre, naturalmente, secondo la percezione e le valutazioni dei 20-29enni ascoltati (Tabella 10).

Ebbene, è emerso che il massimo ruolo modernizzante viene attribuito alle imprese grandi (7,19), a scapito di quelle piccole (6,46) e medie (6,42): con un evidente rovesciamento rispetto al recente «small is beautiful» e con non meno evidente rilegittimazione delle organizzazioni produttive di ampie dimensioni (la quale risulta maggiore nel centro-nord, nelle città non piccole, tra i non studenti).

In termini di settori, l'industria (col suo voto medio 7,16) batte il terziario (6,59), che ha *sfondato* più al nord e nei giovani con un più elevato titolo di studio (ed il cui appeal — ed a volte mito — appare meno diffuso di quanto solitamente si reputi); mentre l'immagine dell'impresa agricola, sempre in termini di contributo alla modernizzazione del paese, col 6,50 è assai vicino a quello dei servizi non pubblici: sorprendente segnale di modifica del vissuto tradizionale di un comparto fino a ieri descritto come arcaico e frenante.

Pressoché nessuna differenza s'è notata per quel che riguarda la differenza tra imprese italiane (6,95) e straniere (6,90), senza dunque che prevalgano né l'adorazione dell'estero, né l'opposto sospetto per il non-italico (magari identificato con la multinazionale «colonialista», ecc., come tra venti e dieci anni fa).

Ritorna, infine, il già osservato divario tra le imprese private (6,87) e pubbliche (5,91: l'unico tipo al disotto della sufficienza), anche se qui esso emerge in termini di ruolo nella modernizzazione dell'Italia, mentre prima era stato visto come minor modernità propria; ma s'aggiunge qui un giudizio per alcuni sorprendente e comunque inedito, legato al particolare goodwill giovanile per le imprese cooperative (7,00: specie nelle regioni del centro e del nord-est, ove sono più forti le tradizioni, l'articolazione ed il peso — anche politico-sociale — delle coop di vario indirizzo): giudizio che trova le sue motivazioni, tra l'altro, anche nella convinzione diffusa che tale tipo di organizzazione consenta il massimo d'autonomia autorealizzativa in un contesto dimensionale accettabile e umano.

3. Infine, ecco la mappa delle imprese secondo la preferenza del soggetto in termini d'occupazione personale (*mi piace o mi piacerebbe lavorarvi*): si veda sempre la tabella 10.

Tale mappa è molto spesso simile a quella appena esaminata: per esempio si conferma il maggior favore per le grandi (6,86) imprese rispetto alle medie (6,10) ed ancor più alle piccole (5,83), qui assai penalizzate; così come ci si misura di nuovo col predominio delle imprese private (6,82) su quelle pubbliche (5,96: più ricercate al sud e quando il titolo di studio non è alto), mentre le cooperative «tengono» bene ma perdendo qualche colpo (6,34).

Alcuni mutamenti si osservano: l'impresa agricola è si apprezzata per il suo contributo alla modernizzazione del paese, ma ha un basso (anzi minimo: 5,45) potere d'attrazione personale sui giovani in questione; il terziario batte ora d'un soffio l'industria (6,37 contro 6,33), dato che l'appeal dei servizi privati è maggiore della loro percepita funzione propulsiva, almeno rispetto al settore secondario; l'impresa italiana, infine, esercita un «effetto calamita» sui 20-29enni (col suo 7,28) nettamente più forte di quella straniera (6,27).

Tabella 9 - Giudizio di modernità

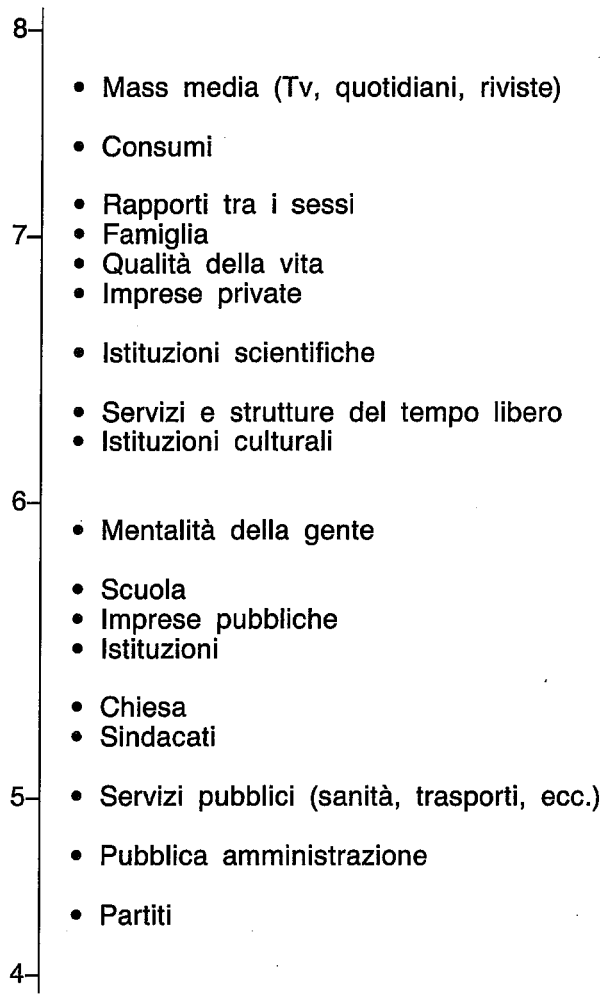
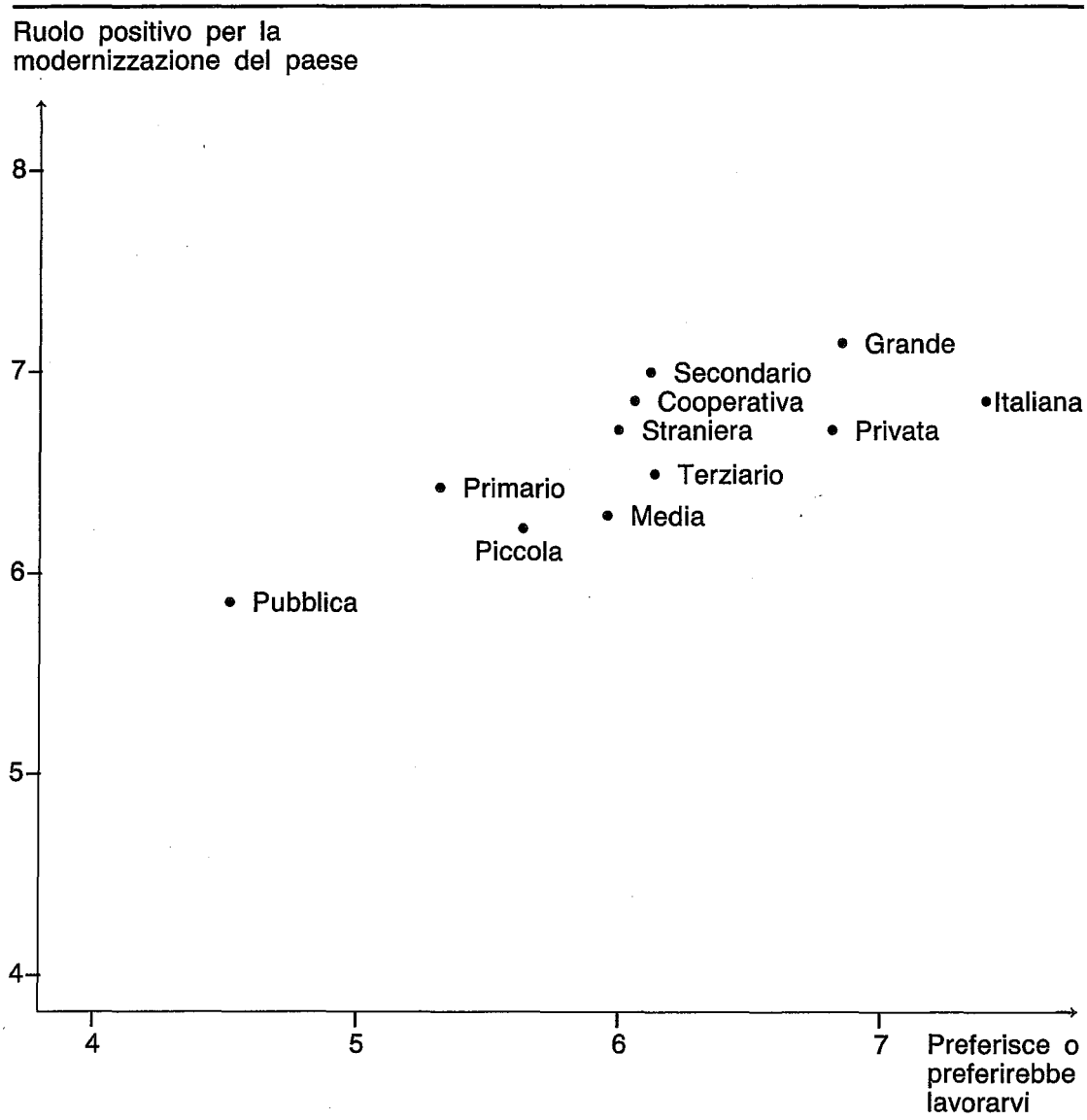


Tabella 10 - Giudizio sulle imprese



Parte Terza

IL DIALOGO SOCIALE: COMPETITIVITÀ, LAVORO, STRUTTURA DEL SALARIO

La ricerca — curata dalla Commissione Rapporti Sindacali Giovani Imprenditori — è stata realizzata da Mario Morroni del Dipartimento di Scienze Economiche dell'Istituto Universitario di Bergamo.

COMPONENTI DELLA COMMISSIONE RAPPORTI SINDACALI
RESPONSABILI DEL PROGETTO:

Massimo Inghirami: Presidente

Michele Arditi
Fabrizio Bartolomei
Vittorio Berra
Maurizio Bertuzzi
Gabriella Bocca
Angelo Bozzetto
Carlo Brunetti
Marco Cazzaniga
Mauro Conti
Callisto Costa
Massimo Dall'Ò
Maurizio De Felici Del Giudice
Antonio Di Luozzo
Giuseppe Ferrante
Gilfredo Gaetani
Maurizio Gentile
Alessandro Gottardo
Cinzia Ianiro
Alberto La Rocca
Giancarlo Laboranti
Francesco Maria Lana
Roberto Lavezzo
Sergio Medori
Attilio Lebole
Marcello Leoni
Vito Lisco
Romeo Mancini
Giuseppe Marchica
Stefano Margaria
Monica Martellini
Pierluigi Matta
Paolo Mazzanti
Paolo Merlin
Francesco Meroni
Carmelo Messina
Gaetano Mobilia
Domenico Morassutti
Giannantonio Olivotto
Enrico Padova
Cinzia Palazzetti
Pietro Pampo
Enrico Pani
Corrado Pattacini
Michele Angelo Perini
Marco Pezzini
Osvaldo Pirovano
Andrea Prete
Stefano Pulsoni
Fabrizio Russo
Oreste Ramenzoni
Rolando Rosetti
Carlo Regazzoni
Umberto Risso
Alfonso Romaldo
Patrizia Rizzi
Oliviero Rotini
Attilio Scacchetti
Fabrizio Serra
Claudio Siliani
Francesca Stabile
Alessandra Tognana
Paolo Tonti
Alberto Tosi
Dino Zanin

PREMESSA

L'obiettivo di questa ricerca è di costruire una «mappa analitica» di alcuni dei più importanti fattori che regolamentano la variabile lavoro, al fine di studiare gli aspetti che caratterizzano il nostro paese rispetto agli altri principali sistemi industriali. Tale mappa può permettere di individuare quegli elementi di disomogeneità o di omogeneità che potranno assumere tendenzialmente un'importanza fondamentale per lo sviluppo e la concorrenzialità del nostro apparato produttivo.

Nella seconda parte degli anni '70, l'instabilità e la debolezza della domanda aggregata, congiunte a una forte crescita dei prezzi degli input, hanno spinto le imprese industriali, soprattutto di dimensioni medio-grandi, a modificare profondamente i processi produttivi, introducendo tecnologie capaci di aumentare notevolmente la flessibilità produttiva (rispetto a un dato *mix* di prodotti e a eventuali turbolenze della domanda) e di ridurre l'utilizzo, per unità di prodotto, di molti input (ad esempio, lavoro, energia e capitale). Di fronte a una domanda aggregata piuttosto debole, gli incrementi di produttività, conseguenti ai processi di ristrutturazione e riorganizzazione aziendale, si sono tradotti in una riduzione del numero di addetti nell'industria. La riduzione dell'occupazione industriale, associata alla costante crescita dei posti di lavoro nei servizi, ha portato a una progressiva terziarizzazione della struttura occupazionale del paese.

L'applicazione delle nuove tecnologie alla produzione ha determinato una modificazione radicale delle professionalità richieste, con un minor utilizzo di lavoro manuale, impiegato direttamente nella produzione (colletti blu), e un aumento sensibile della quota degli addetti a funzioni di controllo, assistenza e progettazione (colletti bianchi). Si è registrata, così, non solo una terziarizzazione dell'economia, ma anche una terziarizzazione degli addetti all'interno delle singole imprese industriali, le quali tendono a produrre beni con sempre più alto contenuto di servizi. Questi fenomeni, che accomunano lo sviluppo più recente dei paesi industriali, hanno dunque profondamente cambiato i processi produttivi, le condizioni di lavoro, le mansioni e le qualifiche, il ruolo del sindacato, la distribuzione del reddito, la competitività dei vari sistemi economici. Appare quindi molto interessante analizzare la rispo-

sta che, in un contesto di crescente internazionalizzazione, i singoli paesi industriali sono stati in grado di dare al mutamento delle condizioni economiche.

La ricerca, che è divisa in tre parti, abbraccia due distinti versanti concernenti, da una parte, gli aspetti di natura economica, come l'andamento della produttività, la formazione del costo del lavoro per unità di prodotto, la struttura del costo del lavoro e della retribuzione, la crisi del sistema previdenziale e assistenziale; dall'altra, i temi riguardanti le relazioni industriali e, in particolare, la contrattualistica relativa alle innovazioni tecnico-organizzative all'interno del contesto più generale di crisi di rappresentanza e rappresentatività che è comune a tutte le organizzazioni sindacali dei paesi industrializzati.

Il filo conduttore che lega tutte le diverse parti della ricerca e che emerge come un dato costante in più punti è che il sistema privato è stato in grado di evolversi aumentando, soprattutto in alcuni settori, la propria efficienza e competitività. Ciò non è avvenuto per il sistema pubblico, il cui livello di efficienza, a parte alcuni casi sporadici, si è abbassato. I problemi non risolti di efficienza e di equità dell'intervento dello Stato nell'economia assumono quindi un peso crescente e un ruolo determinante sul sistema produttivo e in particolare sul livello di competitività delle imprese esposte alla concorrenza internazionale.

La prima parte della ricerca considera le variabili che, a partire dai primi anni '70, hanno concorso a determinare, nelle varie fasi cicliche, l'evoluzione del costo del lavoro e della produttività nell'industria manifatturiera. Al riguardo, l'analisi considera l'andamento dei salari contrattuali e di quelli effettivamente corrisposti, i mutamenti nella domanda di lavoro mediante il confronto tra gli orari contrattuali e gli orari effettivi. Tra le variabili che hanno influito sull'andamento della produttività è dedicata molta attenzione alla normativa vigente sull'utilizzo della forza lavoro; in particolare, agli effetti economici della Cassa Integrazione Guadagni. Nel periodo 1981-1986, per l'industria nel suo complesso si può stimare in circa un punto percentuale annuo il maggior tasso di crescita della produttività attribuibile alla possibilità di ricorrere alla Cassa Integrazione. Proprio i settori che negli anni '70 avevano subito una crescita del costo del lavoro per unità di prodotto marcatamente superiore alla media sono quelli che nel decennio successivo riescono a riportare il costo del lavoro su un sentiero di crescita più contenuto, grazie anche a una dinamica più vivace della produttività.

Si evidenzia una contrapposizione tra settori caratterizzati da una crescita lenta della produttività e settori a crescita veloce. Nel primo raggruppamento emergono quelle industrie che non solo sono ricorse in misura maggiore alla Cassa Integrazione, ma che hanno anche intrapreso un'intensa riorganizzazione dei processi produttivi. Mentre tale riorganizzazione può dirsi completata per le grandi imprese, il miglioramento di efficienza dei processi produttivi delle imprese di minori dimensioni incontra alcune difficoltà legate al reperimento dei flussi d'investimento necessari e ai ritardi nell'adeguarsi al nuovo paradigma tecnologico imposto dalle grandi aziende. Dunque, emerge una doppia dualità nel sistema industriale italiano: da una parte una contrapposizione tra settori più efficienti e settori meno efficienti, dall'altra, una contrapposizione tra le imprese che sono state in grado di innovare e

ristrutturarsi e quelle invece in ritardo all'interno del processo di diffusione dell'innovazione. Affinché tale dualità non si accentui, indebolendo l'intero apparato produttivo, è importante che si creino le condizioni per una crescita più sostenuta dei livelli di attività economica.

La prima parte della ricerca, che si conclude con un raffronto internazionale dell'evoluzione del costo del lavoro per unità di prodotto, pone la questione dell'esaurirsi di alcuni meccanismi di recupero di efficienza e competitività, che avevano operato nei primi anni '80, e al contempo dell'acuirsi di alcuni problemi tipici del nostro sistema produttivo. In particolare:

- ☐ Il progressivo venir meno degli effetti positivi sui livelli di produttività dei processi di ristrutturazione aziendale ormai conclusi.
- ☐ Le difficoltà di compensare mediante la svalutazione del cambio l'aumento del costo degli input.
- ☐ La politica di copertura del fabbisogno finanziario del settore pubblico, che implica un innalzamento della struttura dei tassi d'interesse.
- ☐ L'abbassamento dell'efficienza dei servizi. Rispetto ai nostri tradizionali partner commerciali, l'Italia registra infatti la maggiore distanza tra la produttività del settore industriale e quella del sistema economico nel suo complesso.
- ☐ La ripresa della conflittualità sindacale in alcuni settori del pubblico impiego.
- ☐ E infine, come vedremo nella seconda parte della ricerca, una crescita delle aliquote effettive degli oneri sociali a causa della riduzione della fiscalizzazione.

Nella seconda parte della ricerca Mario Morroni analizza la struttura del costo del lavoro e alcuni aspetti della relazione tra il costo del lavoro e la crisi dello stato sociale. È nota a tutti la forte incidenza degli oneri sociali in Italia rispetto agli altri paesi industriali. Tuttavia ciò che colpisce maggiormente è l'elevata pressione fiscale complessiva sul reddito da lavoro dipendente, sia in rapporto ai valori registrati in molti altri paesi industriali, che, soprattutto, rispetto alla pressione fiscale media del nostro stesso paese.

Nel nostro paese infatti la pressione fiscale sul lavoro dipendente ha ormai raggiunto il 60%, contro a una media nazionale del 35%. Tale disparità di trattamento è dovuta alla stretta base imponibile del sistema fiscale italiano e alla necessità di finanziare il deficit previdenziale. È evidente che, a parità di costo del lavoro totale, *l'elevata* pressione fiscale sul lavoro dipendente determina retribuzioni nette disponibili più basse rispetto agli altri paesi industriali. Inoltre, *la rapida crescita* dell'IRPEF può provocare aumenti salariali compensativi, innestando una spirale che spinge verso l'alto il costo del lavoro. Un così alto livello impositivo tende a ridurre la competitività delle aziende italiane, a deprimere i livelli occupazionali e ad alimentare l'economia sommersa.

Negli anni '80, l'aumento del cuneo fiscale ha così determinato un incremento del costo del lavoro reale, nonostante il fatto che la retribuzione netta

reale non sia cresciuta. Dunque, l'espansione del costo del lavoro reale è tutta «spiegata» dall'accentuarsi della pressione fiscale.

Malgrado questo elevato livello d'impostazione fiscale sul lavoro dipendente e malgrado il fatto che la quota di spesa sociale, sul totale della spesa pubblica, sia in Italia tra le più basse, si registra un grave deficit del sistema di protezione sociale. Anche se in quasi tutti i paesi industriali il sistema di protezione sociale è in crisi a causa dell'invecchiamento relativo della struttura della popolazione e dell'aumento dell'importo medio delle singole prestazioni, nel nostro paese, come vedremo, la situazione è indubbiamente aggravata da fattori specifici legati a una struttura distorta del prelievo e delle spese.

In questi ultimi anni l'espansione del cuneo fiscale è stata «assorbita» da una minor confluittualità sindacale, rispetto al decennio precedente, e grazie ai recuperi di produttività derivanti dai processi di ristrutturazione. Tuttavia il venir meno, nell'attuale fase congiunturale, di alcuni meccanismi di recupero dell'efficienza delle imprese pone seriamente la questione di quali saranno le vie che permetteranno un aumento della competitività del nostro sistema. In questo momento i vincoli posti dal peso dell'inefficienza dell'intervento pubblico sull'economia divengono molto stringenti. Una riforma della struttura del costo del lavoro che riduca le componenti indirette e riequilibri la pressione fiscale sul lavoro dipendente, diviene quindi un elemento di fondamentale importanza per un recupero di competitività delle imprese italiane. La crescita del cuneo fiscale, la flessione della retribuzione netta reale, lo schiacciamento dei differenziali retributivi per qualifica hanno, inoltre, certamente avuto un'influenza diretta nella determinazione delle variabili che caratterizzano lo scenario delle relazioni industriali.

Nella terza parte della ricerca Rossana Caselli esamina l'evoluzione delle relazioni industriali sotto l'effetto delle trasformazioni tecnologiche e dei processi di ristrutturazione che hanno interessato le imprese in tutti i principali paesi industrializzati. In questi paesi sta mutando il ruolo e soprattutto la capacità di rappresentanza e rappresentatività del sindacato. La ricerca analizza le cause che stanno alla base dell'attuale «crisi» del sindacato.

Si parla spesso di mestieri in declino o in rapida obsolescenza, di professioni e professionalità emergenti: ma in che termini tali cambiamenti stanno influenzando i sistemi di relazioni industriali? E poi, sono recepiti e rappresentati i nuovi contenuti professionali nel nostro sistema contrattuale, oppure essi fanno parte di accordi diretti, informali tra *management* e lavoratori? E infine, quali sono le caratteristiche principali di tali professionalità e in che cosa si differenziano dalle precedenti?

La terza parte della ricerca si propone di dare alcune risposte a queste domande, svolgendo un raffronto tra la situazione italiana e quella esistente in alcuni contesti nazionali ritenuti particolarmente significativi in rapporto agli aspetti oggetto della ricerca.

Certamente la contrattualistica nel nostro paese denota un notevole ritardo delle nostre organizzazioni sindacali nell'elaborare e far proprie politiche rivendicative che tengano conto in specifico dei nuovi o rinnovati contenuti professionali e degli interessi emergenti da quella parte del mondo del lavoro che va sotto il nome generico di quadri e impiegati tecnico-amministrativi di medio-alto livello. Il costituirsi delle associazioni dei quadri e il ricepimen-

to nei contratti nazionali di lavoro delle loro richieste avviene, infatti, con un ritardo di decenni rispetto ad altri paesi. Eppure queste componenti del lavoro, come emerge da un raffronto internazionale, sono destinate ad avere un ruolo e rilevanza sempre maggiore nel tessuto produttivo e nel contesto delle relazioni industriali.

Nel nostro paese invece è accaduto che proprio queste componenti occupazionali risultassero, soprattutto nella seconda metà degli anni '70, compresse tra un appiattimento retributivo dovuto al peso crescente degli automatismi retributivi e un maggiore peso e ruolo che queste andavano assumendo nei processi di ristrutturazione e innovazione delle imprese. Ciò ha creato una situazione di contrattazione informale e fuori dagli ambiti sindacali, soprattutto in alcuni settori privati, frenando quindi quell'andamento tendenzialmente a forbice tra retribuzioni e professionalità che si andava allora già delineando.

La crisi di rappresentanza delle organizzazioni sindacali è divenuta quindi più evidente e acuta non tanto nei settori privati, quanto nei settori del pubblico impiego, ove questi aggiustamenti «retributivi» informali non vi sono stati. Inoltre, i cambiamenti organizzativi e professionali disattesi, che pure erano stati regolamentati nei contratti di lavoro del pubblico impiego, da una parte, gli appiattimenti retributivi di quelle figure professionali di medio-alto livello, che per altro hanno sempre stentato ad assumere quei connotati di managerialità e alta specializzazione tecnica richieste, dall'altra parte, hanno contribuito ad evidenziare e rendere lacerante una incapacità delle organizzazioni sindacali di farsi soggetti di un processo di rinnovamento del settore pubblico, in cui la professionalità e il suo riconoscimento divenissero la molla del cambiamento, il punto di forza. Accade invece oggi che tenda ad affermarsi più che mai l'implicito baratto in base al quale si preferisce abbassare il livello qualitativo e quantitativo dei servizi pubblici offerti, anziché innalzare e premiare le professionalità degli operatori.

Ne risulta pertanto uno scenario di relazioni industriali complessivamente difficile per le organizzazioni sindacali del nostro paese, soprattutto perché le difficoltà di cui sopra, dovrebbero essere considerate alla luce dell'obiettivo strategico di fondo che ha caratterizzato sempre lo sviluppo del nostro sindacalismo: l'obiettivo di adottare temi e politiche contrattuali solidaristiche, unificanti e rappresentative di tutto il mondo del lavoro nel suo complesso, superando corporativismi e settorialità. Insomma, l'obiettivo di un sindacato che vuole essere soprattutto movimento dei lavoratori, più che associazione.

Ma come conciliare tale obiettivo strategico con una situazione del mondo del lavoro sempre più complessa ed eterogena? Emergono, infatti, figure professionali in rapida evoluzione, caratterizzate da più elevate qualifiche e specializzazioni tecniche, «segmentate» e talvolta anche con interessi contrari a talune scelte sindacali, e quindi molto meno sensibili a temi rivendicativi solidaristici. Ma, d'altra parte il sindacato deve fare i conti con la propria base rappresentata prevalentemente da figure professionali ormai in declino o in posizioni di debolezza sul mercato del lavoro. Inoltre il sindacato ha di fronte gravi problemi di rappresentatività nel pubblico impiego ove la ricerca di riconoscimenti e contenuti professionali nuovi trovano ormai modalità di espressione al di fuori degli ambiti confederali.

Quali saranno quindi le strategie e le politiche contrattuali che potranno unificare e coordinare interessi tanto diversi ed eterogenei presenti nel mondo del lavoro? È questa la grande sfida che il sindacato e le forze imprenditoriali, in Italia più ancora che in altri paesi, dovranno affrontare nei prossimi anni.

Concludendo, questa ricerca vuole essere un contributo analitico da finalizzare alla messa a punto di proposte per la soluzione dei problemi derivanti da una struttura distorta del costo del lavoro e per la gestione della crisi di rappresentatività delle organizzazioni sindacali, all'interno di un quadro generale di ridefinizione del ruolo dell'intervento dello Stato nell'economia e nelle relazioni industriali.

Capitolo Primo

FATTORI ISTITUZIONALI ED ECONOMICI DEL COSTO DEL LAVORO: UN'ANALISI INTERSETTORIALE (*)

L'azione di politica economica di medio periodo della prima metà degli anni ottanta si indirizzava al progressivo raffreddamento dell'inflazione, individuando nella pressione dei costi di produzione una delle principali cause di persistenza delle tensioni sulla dinamica dei prezzi; in questo contesto l'osservazione della dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto (Clup) ha svolto un ruolo centrale di indirizzo. Non potendo essere governato dall'autorità centrale né direttamente né completamente, il Clup ha di fatto costituito il principale indicatore di riferimento per la modulazione dell'azione di breve periodo.

Alla luce dei progressi conseguiti nel corso dell'ultimo biennio in tema di lotta all'inflazione — il cui raggiungimento non può essere disgiunto dal crollo del prezzo del petrolio avvenuto nel gennaio del 1986 — occorre ritornare ad un esame della dinamica del Clup orientata ad evidenziare la posizione di competitività del sistema industriale italiano, secondo una prospettiva di medio periodo, spostando l'accento dell'analisi sui comportamenti delle imprese e dei lavoratori, e sul differente ruolo delle «determinanti» nelle varie fasi cicliche che hanno presieduto al movimento del Clup. Occorre altresì definire il contesto in cui inserire le interrelazioni che si vengono a stabilire tra le condizioni prevalenti sul mercato dei beni e dei fattori, da una parte, e la normativa vigente nell'utilizzo del fattore lavoro, dall'altra.

Il cambio di decennio, senza voler per questo enfatizzare il valore simbolico della data, ha in effetti provocato una differente articolazione nell'importanza relativa delle determinanti dei comportamenti di breve periodo degli operatori. Differente è infatti il contesto di crescita: se negli anni Settanta il prodotto presentava un *trend* positivo in tutta l'area industrializzata, negli anni Ottanta, e, soprattutto in ambito comunitario, si superano di poco livelli di stagnazione. In Italia il prodotto industriale raggiunge solo nel 1986 il livello dell'anno base 1980.

Giunti ormai nella seconda metà degli anni Ottanta non sembra superfluo

(*) Questo primo capitolo è il frutto del lavoro del gruppo di ricerca coordinato da Mario Morroni costituitosi presso il Dipartimento di Scienze Economiche dell'Istituto Universitario di Bergamo.

iniziare a trarre un primo bilancio dell'esperienza del decennio in corso, proponendo un confronto con quanto avvenuto nel decennio precedente. Per molti aspetti infatti gli anni Settanta, e le interpretazioni che di volta in volta se ne propongono, costituiscono una «palestra» per cercare di riacquisire una mentalità di medio periodo.

L'origine del mutamento dei comportamenti di breve periodo può infatti essere rintracciata nel differente «rapporto gerarchico» tra mercato dei beni e dei fattori. Negli anni Settanta le più forti sollecitazioni alla modifica dei comportamenti erano provenute dalla rottura degli equilibri consolidati sul mercato dei fattori. Decisi incrementi salariali, prima, e una profonda modifica nella struttura dei tassi di interesse, poi, hanno di fatto portato ad un mutamento nella struttura di medio periodo del mercato dei beni: rapida crescita del mercato dei beni finali di cónsumo ed arresto delle decisioni di investimento ne sono state le manifestazioni più evidenti. Negli anni Ottanta, invece, sotto la spinta di un'ondata di innovazioni tecnologiche incorporate nei nuovi beni capitale è divenuto possibile mantenere un prescelto volume di produzione con un minor fabbisogno di fattori.

Differente contesto di crescita del prodotto, cui si aggiunge un mutamento di composizione tra beni di consumo e beni di investimento, e differenti contesti di tecniche di produzione, ci hanno indotto ad organizzare il lavoro proposto in modo tale da esplicitare al meglio l'evoluzione delle variabili che concorrono alla determinazione del CLUP.

Nel I paragrafo si analizza la dinamica dei redditi dei lavoratori occupati alle dipendenze, ponendo attenzione all'evoluzione relativa di salari contrattuali e di quelli effettivamente corrisposti. Nel II paragrafo si evidenzia come nel passaggio dagli anni Settanta agli anni Ottanta sia mutato l'«argomento» della funzione di domanda di lavoro da parte delle imprese industriali, attraverso il confronto tra l'andamento degli orari contrattuali ed orari effettivi. In quest'ambito, nel III paragrafo si è considerato il ruolo esercitato dalla Cassa Integrazione Guadagni (CIG), proponendo, contemporaneamente, una stima a livello settoriale del numero di occupati corrispondenti alle ore di integrazione concesse (per le ipotesi sottostanti l'omogeneità dei dati trattati e per le procedure di stima si rimanda alle apposite appendici). Nel IV paragrafo si affronta l'andamento della produttività, sia oraria che per dipendente, per valutare il grado di efficienza delle scelte di produzione delle imprese industrializzate. Il problema viene discusso anche da un punto di vista di modifica delle «interrelazioni» del sistema industriale italiano: in questo caso l'attenzione si incentra sul confronto tra le evidenze dei vecchi e dei nuovi quadri di Contabilità Nazionale.

In termini di dinamica del CLUP l'operazione proposta non risulta del tutto soddisfacente, in quanto occorrerebbe piuttosto verificare se, in ogni periodo, le scelte di produzione siano state indirizzate effettivamente alla massimizzazione del prodotto: l'andamento del «denominatore» è letto indirettamente. Un'analisi della produttività è infatti comunque capace di individuare i vincoli ed i ritardi al miglioramento dell'efficienza dell'offerta.

Nel paragrafo V la dinamica CLUP del sistema industriale italiano è valutata dapprima in relazione all'andamento del ciclo interno e all'andamento del CLUP nei principali paesi industrializzati, sia in moneta nazionale (per

esplicitare le condizioni operative di ciascun sistema industriale nazionale) che in dollari (per cogliere le posizioni di competitività sul mercato internazionale di manufatti); successivamente si propone un confronto intersettoriale. Per ciascun fenomeno l'attenzione si è indirizzata pertanto ad individuarne la «dinamica» precipua, ogni volta essendo stato perdipiù prescelto il massimo livello di disaggregazione disponibile.

Una ipotesi e una delimitazione del campo d'analisi tra loro strettamente connesse, debbono essere esplicitate. L'ipotesi: per quanto riguarda il comportamento dei lavoratori e delle organizzazioni sindacali si è assunto che obiettivo della contrattazione sia stato il reddito lordo (diretto e differito) e non la retribuzione netta, forzando dunque le strategie effettive degli anni Settanta. Il dibattito sulla congruità dell'ipotesi è stato acceso, assumendo spesso toni da disputa ideologica; in questo caso, purtroppo, risulta difficile individuare una variabile «ombra» che consenta di valutare almeno ex-post le opzioni effettivamente perseguite. Non aiuta infatti una ricognizione sui contratti collettivi di lavoro in quanto regolano solo il rapporto tra datore e prestatore di lavoro — mancando quindi la «terza» voce del reddito di lavoro dipendente —, mentre la contrattazione «triangolare» ha riguardato anche «aggiustamenti» non monetari dell'evoluzione del costo del lavoro/retribuzione da lavoro dipendente. La delimitazione riguarda l'aver trascurato il ruolo dell'autorità di governo nel modulare la dinamica di breve periodo del costo del lavoro: in ogni caso i provvedimenti di fiscalizzazione adottati sono «compresi» nelle serie degli esborsi effettivamente sostenuti dalle imprese in conto costo del lavoro.

1. LA RELAZIONE TRA ORARI CONTRATTUALI E DI FATTO NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

Scopo di questo capitolo è di presentare l'evoluzione del grado di utilizzo effettivo del fattore lavoro per poter essere in grado successivamente di accostarla alla dinamica dell'output. Si cercherà anche di verificare l'influenza esercitata da fattori istituzionali, quali la riduzione dell'orario contrattuale, sul comportamento delle aziende in termini di impiego effettivo del monte ore a disposizione.

Considerando dapprima l'industria manifatturiera nel suo complesso si può riscontrare che negli anni '70, ed in particolare nella prima parte del decennio, gli orari contrattuali annui pro-capite si sono significativamente contratti. Come si evince dalla Tabella 1, nel 1976 l'orario si riduce, rispetto al 1970, di circa 191 ore e un'ulteriore significativa riduzione interviene tra il 1983 ed il 1985 che porta a 230 ore circa l'entità della differenza di orario tra il 1970 ed il 1985 (1).

Ponendo uguale a 100 il livello dell'orario contrattuale per dipendente del 1986, si può notare il profilo «a gradini» della riduzione d'orario, dove ogni «gradino» è cadenzato dall'anno di rinnovo contrattuale (Tabella 4). Così, ad esempio, se nel 1973 l'orario era superiore di oltre il 5% al livello del 1986 (più del 13% nel 1970), diviene pari al 2% nel 1976 ed all'1% negli ultimi anni. La forte contrazione dell'orario si registra, tuttavia, tra il 1970

ed il 1973, caratterizzandosi le successive riduzioni come un «aggiustamento» intorno ad un valore (1750 ore) che pare difficilmente comprimibile. In effetti, a meno di ipotizzare un profondo mutamento del quadro istituzionale che contempli, ad esempio, la reintroduzione dei sei giorni lavorativi, l'intensità di lavoro sarà sempre meno condizionata dalle innovazioni «labour-saving» dei processi produttivi.

Agli inizi degli anni '80 l'Italia si colloca in una posizione non molto dissimile da quella della Germania, dell'Olanda e della Francia ma discosta, dal Regno Unito. In effetti la Tabella 2 mostra che l'orario contrattuale per dipendente in Inghilterra ed in Francia è superiore rispettivamente del 12% e del 5,4% a quello italiano nel 1981 ma diviene inferiore nel 1984. Rispetto all'Olanda la durata annua del lavoro è sempre superiore. Inoltre, il confronto intersettoriale evidenzia che per alcuni settori (calzature, pelli e cuoio) si registra uno scostamento al caso italiano.

Se, dunque, non paiono esservi significative differenze, ad eccezione del Regno Unito, nella portata dei fattori istituzionali connessi alla durata dell'orario contrattuale — per cui il nostro paese risulta allineato alle tendenze che si verificano all'interno di suoi principali partners commerciali — il grado di effettivo utilizzo del fattore lavoro può divergere per la diversa incidenza delle ore di assenza. Posto che non sono disponibili informazioni statistiche comparabili sulle ore effettivamente lavorate nei diversi paesi europei, si è esaminata esclusivamente la situazione italiana. Occorre tuttavia premettere che le rilevazioni effettuate dal Ministero del Lavoro concernono esclusivamente la categoria operaia (2); si è costretti, di conseguenza, ad ipotizzare che l'orario medio di lavoro degli impiegati coincida con quello degli operai.

A sostegno di questa ipotesi si può osservare che il fenomeno già osservato della progressiva riduzione dell'orario contrattuale si è accompagnato ad una intensa omogeneizzazione della normativa contrattualistica tra operai ed impiegati. Secondo un lavoro di Bodo-Giannini (1986) il divario si è progressivamente ridotto «fino al raggiungimento di una sostanziale uguaglianza di orario, traguardo che si può dire acquisito nel 1981».

L'orario effettivo di lavoro per operaio tende a ridursi con un ritmo crescente anche se l'andamento è meno regolare di quello contrattuale, contraendosi maggiormente negli anni di recessione (Tabella 1). Inoltre, a partire dal 1983 la diminuzione delle ore lavorate rispetto al 1970 passa da 337, che rappresenta un punto di massimo, a 283 ore.

Ciò che comunque interessa sottolineare è che la riduzione delle ore effettivamente lavorate è più consistente di quella delle ore contrattuali in quanto all'andamento di queste ultime si deve aggiungere la dinamica del saldo tra ore di straordinario ed ore perse per assenza o per temporanea sospensione dal lavoro (si veda l'Appendice al Capitolo 3). In altri termini, la riduzione dell'orario contrattuale si trasferisce «meccanicamente» sull'orario effettivo ma può risultare amplificato dal comportamento degli operatori. In primo luogo dall'intensità con cui le imprese ricorrono alla CIG ed in secondo luogo dal clima sindacale (ore perse per sciopero) e dalle assenze la cui motivazione dipende dal lavoratore. Dalla Tabella 1 emerge infatti che sino al 1980 la diminuzione delle ore effettivamente lavorate era superiore di circa 50 ore a quella dell'orario contrattuale; nel triennio 1981-1983 tale differenza, in

seguito all'«esplosione» delle ore di CIG, supera le 100 ore e nel 1985 ritorna ad essere pari a 50 ore. Il trend della diminuzione dell'orario effettivo, essendo modulata da altri fattori oltre a quello istituzionale, è soggetto quindi ad una diversa accelerazione connessa con il comportamento delle imprese e dei lavoratori.

Ponendo uguale a 100 il livello delle ore effettivamente lavorate pro-capite nel 1985 (3) si può osservare come nel 1981 l'orario è inferiore di circa il 6% rispetto a quello del 1973 (circa il 18% rispetto al 1970) ed uguale a quello del 1985 (cfr. Tabella 6).

1.1 Orari contrattuali: un confronto intersettoriale

Prendendo in considerazione le serie degli orari contrattuali per i diversi settori che compongono l'aggregato dell'industria manifatturiera è possibile verificare se le differenze intersettoriali di orario sono andate, nel corso del tempo, riassorbendosi o, viceversa, ampliandosi. Dalla Tabella 3 emerge una precisa separazione tra settori con orario inferiore alla media e settori con orario più elevato. Nel primo gruppo rientrano le industrie chimiche e delle fibre, alimentari, della carta, grafiche e della gomma; nel secondo comparto si trovano le industrie metalmeccaniche, della lavorazione dei minerali non metalliferi, tessili, calzature e del legno. Tale «dualità» è direttamente riconducibile alla diversa «forza» delle negoziazioni sindacali condotte all'interno dei settori in esame. Se è vero che i settori con una posizione di vantaggio relativo al 1973 mantengono tale caratteristica anche nel 1986, va tuttavia osservato che la variabilità intersettoriale tende a ridursi. In effetti, il rapporto tra la varianza e la media passa dal valore di 8,4 nel 1970, a 8,5 nel 1973, a 3,4 nel 1976, a 3,3 nel 1979, a 4,1 nel 1983 ed a 4,7 nel 1986.

La tendenza all'omogeneizzazione degli orari di lavoro, particolarmente evidente nei primi anni '70, è il risultato di uno «schiacciamento» degli orari di quei settori molto al di sopra della media piuttosto che di una riduzione generalizzata a velocità differenziata. L'aumento della dispersione che interviene a partire dagli anni '80 riflette la prosecuzione della diminuzione di orario in alcuni settori e la stabilità dei rimanenti.

La rapidità della convergenza verso l'orario prevalente nel 1986 è evidenziata dalla Tabella 4 che mostra le serie dei numeri indice degli orari pro-capite con base 1986=100. Le industrie dei beni di consumo, e soprattutto il settore delle calzature, già nel corso dei primi anni '80 raggiungono il livello del 1986 (si noti che proprio nel settore delle calzature l'orario in vigore negli altri paesi europei è significativamente superiore a quello dell'Italia; cfr. Tabella 2). Tra i settori che convergono più lentamente si ritrovano la gomma, le fibre, la chimica, la metalmeccanica e la grafica. La maggior parte di queste industrie (ad eccezione della gomma) presenta, comunque, nel 1985 un orario pro-capite eguale a quello nel 1986.

Ne discende, quindi, che la riduzione d'orario, obiettivo prioritario della strategia sindacale degli anni '70, pur concretizzandosi in un arco temporale ristretto non ha introdotto un elemento di «svantaggio» per l'industria italiana nei confronti dei concorrenti europei. La possibilità che tale tendenza prosegua in futuro è strettamente correlata, come si è già osservato, alla capacità delle tecnologie di ottimizzare ulteriormente l'input di lavoro. È certo,

d'altro canto, che ciò debba avvenire contestualmente alle modifiche istituzionali di orario che possono svilupparsi negli altri paesi europei.

1.2 Orari effettivi: un confronto intersettoriale

Le risultanze che sono emerse dall'analisi degli orari contrattuali sono solo in parte confermate dall'esame delle serie degli orari effettivi. Premesso che l'orario effettivo è sempre inferiore al livello dell'orario contrattuale, si osserva anche che le distanze dal dato medio dell'industria manifatturiera non si riducono nel corso degli anni ed i settori contraddistinti da un più elevato orario effettivo mantengono nel tempo tale caratteristica (è il caso delle industrie alimentari, grafiche e delle pelli).

Di conseguenza, la variabilità intersettoriale, oltre ad essere molto più ampia di quella degli orari contrattuali (da 3 a 8 volte a seconda degli anni) non presenta una tendenza definita, essendo condizionata dal ciclo congiunturale settoriale. L'utilizzo, quindi, delle ore di straordinario ed il ricorso alla CIG contribuiscono a differenziare gli orari effettivi all'interno dei settori considerati. La Tabella 5 evidenzia, inoltre, come sia molto marcata la riduzione degli orari nelle industrie dei mezzi di trasporto e delle fibre chimiche, tanto che nel 1985 lo scostamento dal valore medio è pari al 12%.

Dal confronto tra gli orari contrattuali e quelli di fatto normalizzati per la media (si vedano le Tabelle 3-5) si evince che nel «quadrante» composto dai più bassi valori dell'indice degli orari contrattuali e dai più alti valori degli orari di fatto si ritrovano i medesimi settori (alimentari, pelli e cuoio e grafica). Ciò può significare che queste industrie sono maggiormente «vincolate» di altre dalla durata dell'orario contrattuale per cui utilizzano effettivamente il fattore lavoro in modo relativamente più intenso di quanto effettua l'industria nel suo complesso.

L'evoluzione settoriale delle ore effettivamente lavorate non presenta peraltro quella tendenza monotonicamente decrescente riscontrata sugli orari contrattuali. Pur non raggiungendo mai il livello del 1973, negli anni di espansione si assiste ad un incremento delle ore lavorate mentre nelle fasi recessive ad una diminuzione (cfr. Tabella 6). Oltre alle già citate industrie dei mezzi di trasporto e delle fibre chimiche, anche le industrie meccaniche e della carta presentano, nel periodo considerato, una significativa riduzione d'orario. Nei settori ove è prevalente l'impresa di piccole/medie dimensioni la contrazione è meno marcata.

Tale diversità può trarre origine:

A) dal maggior controllo sindacale nella grande impresa sulle ore di straordinario da svolgere;

B) dalla minore conflittualità nelle imprese di minori dimensioni;

C) dalla diversa possibilità di utilizzare la CIG.

In definitiva, emerge una doppia «dualità» all'interno del sistema industriale italiano: la prima è modulata dall'intensità delle negoziazioni sindacali in tema di orari contrattuali. La seconda, molto più importante e non necessariamente coincidente con la precedente, si ricollega alla maggiore o minore capacità delle imprese di aggiustarsi al livello del monte ore desiderato. Le

imprese di piccole dimensioni, operando in un contesto meno sindacalizzato, raggiungono tale livello prevalentemente attraverso l'uso delle ore di straordinario; l'aggiustamento delle grandi imprese avviene, al contrario, con il più frequente ricorso alla CIG (si rinvia comunque al Capitolo 3).

Tabella 1 - Riduzioni cumulate degli orari pro-capite rispetto al 1970 nell'industria manifatturiera

	Ore contrattuali	Ore effettivamente lavorate
1973	-143	-193
1976	-191	-248
1977	-192	-233
1978	-192	-232
1979	-192	-248
1980	-195	-245
1981	-198	-282
1982	-205	-314
1983	-205	-337
1984	-211	-298
1985	-231	-283

Fonte: Banca d'Italia e Ministero del Lavoro.

Tabella 2 - Durata annua del lavoro in alcuni paesi europei: Italia = 100

	1981			
	Francia	Germania	Regno Unito	Olanda
Produz. e trasf. metalli	106,7	101,8	113,7	96,5
Lavorazione minerali non metalliferi	101,0	100,6	111,4	94,2
Chimiche	100,8	97,5	109,0	95,9
Meccaniche e materiale meccanico	104,1	99,4	108,0	99,4
Macchine per ufficio	107,2	102,0	110,0	101,8
Macchine elettriche e elettroniche	107,6	101,3	113,2	100,8
Costruz. automobili	106,2	101,3	112,1	96,8
Alimentari	104,3	103,0	114,3	98,1
Tessili	105,6	101,4	114,0	98,0
Pelli e cuoio	105,2	100,2	111,3	98,0
Calzature e abbigliamento	108,8	102,2	114,2	104,1
Legno e mobilio	103,8	99,2	110,8	97,2
Carta e cartotecnica ed editoria	101,4	100,9	108,4	97,5
Gomma e plastica	105,9	101,3	113,9	99,2
INDUSTRIA MANIFATTURIERA	105,4	100,3	112,0	98,7

(*segue*)

(segue tab. 2)

	1984			
	Francia	Germania	Regno Unito	Olanda
Produz. e trasf. metalli	93,5	98,2	108,7	93,2
Lavorazione minerali non metalliferi	97,0	99,0	112,7	93,5
Chimiche	95,2	97,6	106,1	94,7
Meccaniche e materiale meccanico	96,1	98,2	107,1	98,4
Macchine per ufficio	93,6	94,4	99,2	91,6
Macchine elettriche e elettroniche	98,0	98,7	108,0	98,5
Costruz. automobili	95,2	91,8	103,3	96,3
Alimentari	99,6	103,0	113,7	96,4
Tessili	98,0	99,8	109,7	94,2
Pelli e cuoio	98,4	100,2	107,3	97,6
Calzature e abbigliamento	102,2	101,1	107,6	98,0
Legno e mobilio	98,8	99,5	96,8	113,6
Carta e cartotecnica ed editoria	97,0	99,8	108,0	93,6
Gomma e plastica	98,5	99,4	110,6	97,0
INDUSTRIA MANIFATTURIERA	97,2	98,5	108,6	96,2

Fonte: Confindustria «Rassegna di statistiche del Lavoro», n. 1/2, 1984.

Tabella 3 - Orari contrattuali per dipendente: 100 = industria manifatturiera (ore in ragione annua)

	1973	1976	1979	1983	1986
Metalmeccaniche	100,1	100,1	100,3	101,0	100,6
Lavorazione minerali non metalliferi	101,0	101,0	101,1	100,1	100,5
Chimiche	99,9	98,9	98,8	99,0	98,1
Alimentari	99,0	99,0	99,1	97,8	98,6
Tessili e abbigliamento	100,1	100,1	99,8	99,7	100,1
Pelli e cuoio	100,5	100,6	100,5	99,9	99,1
Calzature	100,6	100,6	100,3	98,7	100,3
Legno e mobilio	100,7	100,7	100,6	99,2	100,3
Carta e cartotecnica	98,5	98,5	98,6	98,5	98,4
Grafica ed editoriale	98,7	98,5	98,6	98,3	97,9
Gomma e plastica	99,1	99,2	99,0	99,7	98,8
Fibre chimiche	99,5	99,4	99,3	99,5	98,2

Fonte: Banca d'Italia e nostre elaborazioni.

Tabella 5 - Ore effettivamente lavorate per operaio: 100 = industria manifatturiera (ore in ragione annua)

	1973	1976	1979	1983	1985
Metallurgiche	101,4	102,8	100,9	94,7	104,4
Lavorazione minerali non metalliferi	105,7	102,5	103,9	104,3	101,2
Chimiche	104,7	102,5	100,2	105,7	104,5
Meccaniche	98,1	98,4	97,9	100,3	100,7
Mezzi di trasporto	97,5	97,5	96,6	92,0	88,2
Alimentari	108,0	104,0	108,8	113,3	108,8
Tessili	96,5	97,9	99,5	96,3	98,1
Vestiario e abbigliamento	93,7	92,7	94,3	93,5	96,1
Pelli e cuoio	102,2	103,4	105,3	107,9	107,6
Calzature	92,1	100,6	102,0	103,6	100,9
Legno e mobilio	106,8	107,2	105,7	105,2	104,4
Carta e cartotecnica	108,9	106,3	105,9	101,4	102,7
Grafica ed editoriali	106,8	106,9	106,8	111,6	107,0
Gomma	98,1	102,3	102,7	95,5	95,0
Fibre chimiche	98,8	91,4	86,1	89,0	88,0

Fonte: Ministero del Lavoro.

Tabella 6 - Ore effettivamente lavorate per operaio: 1985 = 100 (ore in ragione annua)

	1973	1976	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Metallurgiche	102,9	100,7	98,9	99,3	96,6	95,2	87,4	95,1
Lavorazione minerali non metalliferi	110,6	103,6	105,0	106,9	104,9	100,7	99,3	102,1
Chimiche	106,1	100,3	98,1	99,0	98,1	98,8	97,5	98,5
Meccaniche	113,7	107,9	109,1	102,5	99,0	96,9	96,0	99,1
Mezzi di trasporto	117,2	113,1	112,0	109,9	104,1	97,5	100,7	97,9
Alimentari	105,1	97,7	102,2	98,8	101,3	101,1	100,4	100,7
Tessili	104,1	102,1	103,7	102,2	99,2	97,7	94,6	98,9
Vestiario e abbigliamento	103,3	98,7	100,4	99,4	99,1	97,9	93,8	98,4
Pelli e cuoio	100,6	98,4	100,1	95,2	99,1	99,0	96,7	99,3
Calzature	96,6	101,9	103,3	97,6	97,0	100,7	98,9	99,1
Legno e mobilio	108,3	105,1	103,5	105,0	102,6	99,2	97,2	99,5
Carta e cartotecnica	112,3	105,8	105,4	103,0	100,3	96,6	95,1	101,0
Grafica ed editoriale	105,7	102,2	102,0	102,6	102,0	99,1	100,5	101,3
Gomma	109,3	110,1	110,5	110,6	104,6	102,6	96,9	97,4
Fibre chimiche	119,0	106,2	100,6	101,0	98,1	102,6	97,5	97,7
INDUSTRIA MANIFATTURIERA	105,9	102,3	102,3	102,5	100,0	97,9	96,4	98,9

Fonte: Vedi Tabella 5.

2. LA CASSA INTEGRAZIONE GUADAGNI: RUOLO E FINALITÀ

In questo capitolo verranno sinteticamente evidenziati i tratti caratteristici dell'assetto istituzionale della CIG (rinviando per un esame più completo ai lavori di V. Ceriani (1985), M. Morroni (1985), P. Potestio (1985) e P. Saraceno (1986)) ed i principali effetti sull'economia. L'obiettivo è di pervenire ad una stima degli occupati «teorici» posti in CIG al fine di misurare degli indici di produttività per addetto al netto dei lavoratori sospesi temporaneamente dalla produzione, il cui esame sarà sviluppato nel quarto capitolo. In particolare si cercherà di determinare il contributo esercitato da questo strumento sull'evoluzione della produttività nel periodo 1976-1986.

L'istituto della Cassa Integrazione Guadagni (CIG) presenta, come è noto, una configurazione alquanto articolata: esistono, in effetti, due gestioni, quella *ordinaria*, che comprende gli interventi ordinari e straordinari, e quella *speciale*, che si riferisce al settore dell'edilizia (4). La CIG ordinaria, istituita nel 1941, è finalizzata a garantire un reddito ai lavoratori sospesi temporaneamente dall'attività produttiva in seguito a crisi congiunturali del mercato; ha una durata di 3 mesi, rinnovabili fino ad un massimo di 12 in un biennio. È inoltre previsto un contributo a carico delle imprese, maggiorato se le imprese vi ricorrono, che consente di contenere lo squilibrio finanziario della gestione.

La CIG straordinaria nasce come «emanazione» dell'integrazione ordinaria nei casi di ristrutturazioni, conversioni e riorganizzazioni aziendali per periodi di tempo eccedenti i 3 mesi. Nel 1968 è istituita stabilmente, con la finalità di sostenere il reddito dei lavoratori sospesi dalla produzione per l'emergere di crisi economiche settoriali o locali, o in seguito a processi di ristrutturazione e riorganizzazione aziendale. Si tende cioè a tutelare i lavoratori coinvolti in crisi di tipo strutturale e la durata dell'intervento si estende da un minimo di tre mesi ad un massimo di nove mesi. Dal 1973 l'intervento straordinario è esteso anche agli impiegati.

Tale tipo di intervento ha tuttavia assunto nel tempo un'importanza sempre più crescente in seguito alle numerose situazioni di crisi che hanno prodotto continue modifiche della normativa. Ad esempio, la nota legge 675 del 1977 sulla riconversione industriale ha reso gratuito per le imprese il ricorso alla CIG straordinaria, ponendo il contributo addizionale del 4 o 8 dell'integrazione salariale a carico del fondo per la mobilità istituito dalla stessa legge. Nell'attuale assetto la durata dell'intervento è in pratica senza limite: per i casi di riconversione e ristrutturazione è legata alla durata del processo, mentre per le crisi aziendali è prorogabile a discrezione del Ministero. Il ricorso alla CIG per le crisi settoriali o locali è invece estremamente contenuto.

Va infine evidenziato che l'intervento straordinario non prevede necessariamente la ripresa dell'attività produttiva e stabilisce che l'onere dell'integrazione salariale ricada sull'INPS.

In definitiva, l'evoluzione della normativa ha visto la tendenza alla progressiva espansione dell'intervento straordinario mediante:

A) la riduzione del costo del ricorso;

B) l'allungamento della durata, e cioè 6 o 12 mesi prorogabili senza limiti;

C) l'allargamento dei requisiti di ammissibilità dell'integrazione salariale;

D) l'espansione delle categorie di lavoratori aventi diritto.

I due istituti di integrazione rispondono a diverse motivazioni. Mentre l'intervento ordinario si dovrebbe configurare come un trasferimento alle imprese volto alla stabilizzazione del ciclo, l'intervento straordinario si è andato caratterizzando come una forma surrettizia di indennità di disoccupazione, discostandosi dall'obiettivo originario di essere di ausilio alla politica industriale.

Osserva correttamente Dal Co (1986): «il punto discriminante tra una interpretazione e l'altra è la probabilità di riassunzione del lavoratore sospeso. Se essa è bassa ci troviamo di fronte ad un sussidio mascherato di disoccupazione e l'integrazione salariale rappresenta un trasferimento alle famiglie. Se la probabilità di riassunzione è elevata e quindi la sospensione è temporanea, la CIG opera come trasferimento all'impresa, ossia come strumento per la riduzione del costo del labour-hoarding».

Alcune modifiche legislative hanno accentuato la finalizzazione della CIG straordinaria come sostegno del reddito: nel 1979 viene sancito che ai dipendenti di aziende dichiarate fallite si estende la godibilità della CIG; nel 1981 viene istituito il pensionamento anticipato per i dipendenti in CIG, abolendo il limite di 36 mesi per il riconoscimento ai fini pensionistici del periodo di sospensione del lavoro; nel 1984 la CIG straordinaria viene estesa ai lavoratori di imprese che hanno stabilito riduzioni di orario di lavoro al fine di evitare diminuzioni del numero dei dipendenti.

I maggiori benefici offerti dalla CIG straordinaria hanno probabilmente indotto le imprese a ricorrervi in misura molto ampia ed i sindacati ad accettarla in virtù della difesa dell'occupazione; la più elevata «convenienza economica» dell'intervento straordinario può inoltre aver agito da fattore sostitutivo della CIG ordinaria.

Va comunque sottolineato che la permanenza prolungata in Cassa Integrazione Guadagni, costringendo il lavoratore all'inattività, lo rende progressivamente più dequalificato e meno capace, quindi, di essere riassorbito dal mercato.

2.1 La Cassa Integrazione Guadagni dagli anni '70 agli anni '80

Al fine di cogliere le caratteristiche di fondo dell'andamento della CIG è opportuno tenere distinti i due tipi di intervento. Nel periodo 1976-'86 il numero di ore concesse di CIG è cresciuto notevolmente: da poco più di 200 milioni di ore si è passati ad oltre 550 milioni, raggiungendo nel 1984 un massimo di 726 milioni. L'aumento degli interventi è riconducibile prevalentemente all'espansione dell'intervento straordinario, ampliatosi da 72 milioni di ore del 1976 a 455 milioni nel 1986.

Se, dunque, nel 1976 la quota relativa della CIG straordinaria è pari al 35,5%, essa diviene eguale all'82,4% dieci anni dopo, mostrando così un trend costantemente crescente (il ritmo di espansione è particolarmente accentuato nel corso degli anni '80).

È importante sottolineare che l'aumento delle ore concesse di CIG si accompagna ad un ridimensionamento degli orari di lavoro e dei livelli occupazionali dell'industria. Questi ultimi si riducono, nel periodo considerato, di circa 650 mila unità (secondo la vecchia Contabilità Nazionale) e cioè del 13,1% a fronte di una contrazione del 2,3% sia delle ore effettivamente lavorate pro-capite sia di quelle contrattuali (5). Ne deriva che il rapporto tra ore di CIG pro-capite e le ore lavorate pro-capite tende ad aumentare (cfr. Tabella 1); ciò significa che le ore di CIG spiegano sempre di più la differenza tra le ore contrattuali e le ore effettivamente lavorate. Rappresentando tale differenza una misura delle ore perse, appare evidente che le assenze dal lavoro per scioperi e per motivi dipendenti dal lavoratore tendono ad eguagliare le ore lavorative aventi carattere di «straordinario». In ultima analisi, come sottolinea P. Potestio (1985) «... la dimensione massiccia dell'intervento CIG in questi ultimi anni, al di là dei (più rilevanti) problemi economici che pone, ha conseguenze gravissime per una serie di rilevazioni statistiche poiché per così dire, «falsa» in misura notevole molti dati».

Come si evince dalla Tabella 1, con l'inizio degli anni '80 si registra un netto cambiamento delle tendenze di fondo della CIG. Ciò è confermato dall'evoluzione comparata delle ore di CIG (distinte nei due interventi) teoricamente concesse per dipendente; in effetti, se nella seconda metà degli anni '70 gli interventi ordinari tendono a sopravanzare quelli straordinari, a partire dal 1979 vi è una marcata prevalenza dell'intervento straordinario.

Calcolando le ore di CIG teoriche per addetto per i settori di cui sono disponibili informazioni statistiche, è possibile costruire il seguente rapporto:

$$IT=\frac{HCIG_i}{L^di} \Big/ \frac{\sum_i HCIG_i}{\sum_i L^di} \qquad (1)$$

che fornisce un'indicazione dell'intensità relativa del ricorso alla CIG (per la simbologia si rinvia all'Appendice di questo stesso capitolo). Indici che mostrano valori superiori ad 1 evidenziano che la richiesta di integrazione salariale è superiore alla media. Se si suppone che esista una relazione di proporzionalità tra le ore di CIG e le ore lavorate: $HCIG_i=\alpha HW_i$ e poiché, come risulta dall'Appendice, $L_i^d=HW_i/HWD_i$ e $HWD_i=t_H HCWD_i$ la relazione (1) può essere scritta:

$$IT=\frac{\alpha t_H\ HCWD_i}{\alpha' t_{Hm}\ HCWD_m} \qquad (2)$$

ove il suffisso m denota il settore dell'industria manifatturiera nel suo complesso.

Il contenuto scostamento, come si è evidenziato nel precedente paragrafo, dell'orario contrattuale pro-capite (HCWD) tra i settori, lascia intravedere che l'indice IT dipenda non solo dalla quota delle ore di CIG sul totale delle ore lavorate (i coefficienti α e α') ma anche dall'importanza relativa che nei diversi settori ha la CIG quale determinante della differenza tra ore contrat-

tuali ed ore lavorate (i coefficienti t_H e t_{Hm}). Nel medio periodo il valore di IT dovrebbe essere eguale all'unità in quanto i due coefficienti tendono a coincidere. Se il valore dell'indice permane al di sopra dell'unità significa che «strutturalmente» il settore ricorre allo strumento della CIG.

Da un esame generale sui settori (vengono omesse le Tavole di riferimento) emerge che dal 1976 al 1985 solo l'industria chimica mostra indici maggiori di 1, ma dal 1980 si aggiungono le industrie metallurgiche, meccaniche e dei mezzi di trasporto; nei restanti settori l'indice è prevalentemente inferiore all'unità. E tale caratteristica si ritrova sia dal lato degli interventi ordinari sia da quello della gestione straordinaria.

Poiché, nel caso della CIG ordinaria, il contributo finanziario si distribuisce uniformemente su tutte le imprese, la maggiore intensità relativa del ricorso alla CIG da parte di un settore evidenzia che il medesimo è «assistito» dagli altri. Si può dunque affermare che esistono settori «erogatori» e settori «utilizzatori»: i primi trasferiscono una parte delle risorse che i secondi assorbono. Va aggiunto che l'area dei settori «assistiti» si è caratterizzata per una rilevante flessione degli occupati che non sembra, quindi, aver consentito un utilizzo ottimale dell'input di lavoro. Come sottolinea P. Saraceno (1986): «Ciò sembra confermare la tesi secondo la quale una quota rilevante del ricorso ordinario debba essere considerata come il sintomo di difficoltà strutturali e non congiunturali, quindi in una certa misura è l'anticamera di interventi di più lungo periodo».

Occorre d'altro canto considerare che il ricorso agli interventi ordinari ha subito ampie fluttuazioni, mostrando un comportamento anticiclico e cioè diminuendo nelle fasi espansive dell'economia ed aumentando in quelle recessive. In effetti se si correlano le ore di CIG ordinaria ad un indice che esprime la «convenienza» produttiva dell'industria si può riscontrare come il segno della relazione sia negativo. In particolare, utilizzando l'indicatore del grado di utilizzo degli impianti il valore della correlazione è pari a —0,838 nel periodo 1970-1985; impiegando, al contrario, gli indici di produzione industriale il valore si riduce a —0,510. Ciò che tuttavia interessa porre in evidenza è la diversa rispondenza ciclica della CIG nel corso degli anni '70 e '80.

Nel periodo 1970-1979 la correlazione tra la CIG ed il grado di utilizzo degli impianti è eguale a —0,874 mentre nel periodo 1980-1985 il valore si riduce a —0,596. In altri termini si assiste ad una minore sensibilità ciclica della gestione ordinaria nel periodo più recente che potrebbe essere riconducibile alla capacità delle imprese di utilizzare pienamente la legislazione vigente in tema di interventi straordinari. Si può essere, inoltre, verificata una «trasformazione» dell'intervento ordinario in straordinario; essendo la procedura di autorizzazione della CIG ordinaria più semplice (a differenza dell'intervento straordinario non sono necessari i pareri del Ministero del Lavoro e del CIPI) le imprese potrebbero richiedere, infatti, in un primo tempo la CIG ordinaria e, una volta espletato l'iter amministrativo, ricorrere all'intervento straordinario. Se tale ipotesi fosse verosimile, la riduzione del valore della correlazione nel periodo 1980-1985 risulterebbe condizionata da questo tipo di comportamento.

2.2 L'intervento straordinario: ruolo complementare o sostitutivo di quello ordinario?

Nel paragrafo precedente si è esaminata la diversa evoluzione delle due tipologie di intervento della CIG. Appare opportuno in questo paragrafo approfondire l'esame con la più ampia disaggregazione settoriale possibile, al fine di meglio cogliere le relazioni tra la CIG ordinaria e quella straordinaria.

Esaminando anzitutto il numero di ore perse nei vari settori si ha una conferma non solo di una diminuzione molto netta registratasi nell'ultimo triennio, ma anche del crescente contributo della CIG nella spiegazione del divario tra le ore contrattuali e le ore lavorate. Ad esempio, nel 1985 le ore perse per addetto nel settore metalmeccanico sono state pari a circa 290 (cfr. Tabella 2) mentre le ore di CIG sono risultate eguali a 204; nel settore dei minerali non metalliferi i valori sono rispettivamente pari a 219 ed a 115 ore; in quello tessile a 275 ed a 109.

Dalla Tabella 3 si evince che i settori maggiormente «utilizzatori» della CIG si confermano nell'ordine, quelli della chimica, della meccanica e della metallurgia; confrontando inoltre i valori contenuti nella Tabella 3 con quelli dell'industria manifatturiera nel suo complesso (cfr. Tabella 1) si riscontra la marcata «dualità» del sistema industriale: da un lato settori, la più parte, il cui ricorso alla CIG è molto contenuto e dall'altro settori ove il rapporto tra le ore di CIG e le ore effettivamente lavorate è sensibilmente elevato.

Ulteriori elementi, che accentuano le caratteristiche appena delineate, provengono dall'esame delle tabelle 4-5 che evidenziano la marcata concentrazione delle ore concesse di CIG. Infatti le industrie meccaniche assorbono più del 40% sia delle ore totali sia di quelle straordinarie. Nel corso degli anni '80 tale tendenza appare in diminuzione in quanto alcuni settori «marginali» vedono aumentare la propria quota, che comunque non raggiunge percentuali significative.

Rispetto al valore medio dell'industria manifatturiera, i settori produttori beni intermedi, quali tessile, metallurgico, chimico e cartario, presentano una quota più ampia delle ore di CIG straordinaria sul totale delle ore concesse, mentre i settori finali mostrano l'evidenza opposta. L'eccezione maggiormente significativa è costituita dal settore meccanico, comprensivo dei mezzi di trasporto, che evidenzia un marcato ricorso all'intervento straordinario.

Va aggiunto che tra il 1976 ed il 1979, in seguito ai numerosi provvedimenti legislativi adottati, l'incidenza della CIG straordinaria in alcuni settori si dilata notevolmente; nel settore alimentare, ad esempio, la cosidetta «legge Unidal» (L. n. 215 del 26.5.1978) favorisce il ricorso all'intervento straordinario che passa dal 2,4% del totale delle ore concesse nel 1977 al 69,3% nell'anno successivo (cfr. Tabella 6).

Dall'evidenza empirica disponibile sembra emergere una differenziazione di comportamento tra grande impresa e piccola impresa; infatti, nei settori ove prevalgono unità di ampie dimensioni (metallurgico, chimico, cartario e meccanico) vi è un maggiore ricorso all'intervento straordinario. Nei settori, viceversa, ove predominano le imprese di ridotte dimensioni è relativamente più richiesta la CIG ordinaria. Tale differente «propensione» è derivabile dal confronto delle composizioni percentuali delle ore di CIG per comparto produttivo (cfr. Tabelle 4-5); in particolare la quota dei settori caratterizzati

dalla grande impresa, se calcolata sulla CIG straordinaria, risulta più elevata della corrispondente quota misurata sulle ore totali di CIG. Le percentuali, riferite al 1986, sono pari al 42,8%, all'8,3% ed al 9,4% rispettivamente per le industrie meccaniche, metallurgiche e chimiche a fronte di valori più contenuti della distribuzione delle ore totali (41,3%, 7,5% e 8,3% per gli stessi settori).

Suddividendo l'arco temporale considerato in 2 sottoperiodi, e cioè 1976-1979 e 1980-1986, si nota un andamento contrapposto nelle seguenti industrie: meccaniche, lavorazione minerali non metalliferi, e altre e varie, che segnano una riduzione e successivamente un incremento; alimentari e legno e mobilio ove il peso percentuale è dapprima crescente e poi in ridimensionamento. Gli unici settori che vedono ridurre progressivamente la propria quota sono il tessile ed il vestiario e abbigliamento. Da tali tendenze discende che il grado di «concentrazione» non muta significativamente dato che l'importanza relativa dei primi tre settori nel 1986 rimane sostanzialmente sui livelli di 10 anni prima.

Come verrà approfondito nel paragrafo successivo il marcato ricorso alla CIG nei settori metallurgico, meccanico e chimico segna l'inizio di un processo di intensa riorganizzazione nell'impiego del fattore lavoro (va ricordato che in questi settori i livelli occupazionali si sono contratti nel corso degli anni '80 e nonostante ciò la richiesta di ore di CIG è cresciuta). Si può comunque sostenere che, soprattutto da parte delle grandi imprese, sia intervenuto un comportamento selettivo nell'utilizzo della CIG. È ampiamente condivisibile l'opinione espressa da Dal Co (1986) secondo cui: «(la CIG) risulta strumentale non più soltanto a garantire la flessibilità ciclica dell'input di lavoro, ma prevalentemente all'eliminazione di una quota consistente di occupazione...».

2.3 La dimensione della CIG in termini di occupati equivalenti

Dall'analisi svolta nei paragrafi precedenti è emerso come il ricorso alla CIG sia divenuto, nel corso degli anni, uno strumento sempre più utilizzato per ridurre la parte di manodopera dimostratasi eccedente rispetto ai fabbisogni di lavoro determinati dalla «nuova» organizzazione produttiva delle imprese. In effetti, al di là dell'azione di contenimento sulla disoccupazione, la CIG ha consentito alle imprese una maggiore flessibilità di gestione dei propri livelli produttivi, rendendoli più pronti a rispondere alle mutate condizioni della domanda.

La stima del numero degli occupati eccedenti si basa sull'ipotesi che i lavoratori interessati dal provvedimento siano sospesi a zero ore per il periodo di tempo in esame. Gli interventi a zero ore rappresentano, tuttavia, solo una quota — di cui peraltro non si conosce l'entità — delle ore complessivamente erogate; mentre, poi, la CIG straordinaria concerne prevalentemente sospensioni totali dal lavoro, la CIG ordinaria si riferisce, per le caratteristiche istituzionali, a sospensioni parziali. A differenza di quanto effettuato nel precedente paragrafo, non verrà operata alcuna distinzione tra i due tipi di intervento, avendo l'esercizio solamente l'obiettivo di fornire una stima «di larga massima» della quota degli eccedenti in CIG. Non avrebbe, in altri termini, alcun significato considerare, come alcuni fanno (cfr. Dal Co (1986)),

gli eccedenti in CIG compresi tra un limite inferiore, dato dalla quota della CIG straordinaria ed un limite superiore espresso dalla somma delle due componenti. Ciò implicherebbe che operasse una precisa sequenza temporale (dapprima si richiede l'integrazione straordinaria e successivamente quella ordinaria) che pare invece esplicarsi nella direzione completamente opposta.

Rinviando all'Appendice per la metodologia impiegata nella stima del numero dei lavoratori-annui posti in CIG, dalla tabella 7 emerge la crescita molto sostenuta della quota degli eccedenti. In particolare, a partire dal 1981 e con riferimento all'industria manifatturiera nel suo complesso, si registra una accentuazione della tendenza espansiva che colloca nel 1984 la quota delle persone in CIG sul totale degli occupati dipendenti su un punto di massimo (pari al 10%), superiore di quasi 3 volte al precedente massimo verificatosi in concomitanza con la crisi recessiva del 1975. È importante sottolineare come nel corso delle fasi espansive che hanno caratterizzato il decennio Settanta la quota tenda a ridursi (ad esempio nel 1973, 1976, 1979), mentre nel successivo decennio venga meno la relazione «espansione-diminuzione della quota di occupati eccedenti».

Nei comparti prevalentemente caratterizzati da imprese di medie e/o grandi dimensioni (quali metallurgia, chimica e mezzi di trasporto) si registra una percentuale di occupati non utilizzati nel processo produttivo superiore alla media; al contrario, nei rami produttivi con imprese di piccole e/o medie dimensioni (ad esempio calzature, pelli e cuoio, legno e mobilio e parte degli alimentari) la quota è minore di quella dell'industria manifatturiera nel suo complesso. Tale contrapposizione potrebbe essere determinata dai seguenti fattori:

A) maggiore capacità «contrattuale» delle grandi imprese a ricorrere a questo strumento;

B) minore importanza della CIG rispetto ad altri modi di razionalizzare l'input di lavoro nelle imprese minori;

C) avvio di un intenso mutamento nell'organizzazione produttiva delle grandi imprese private;

D) minore pressione esercitata dal sindacato per contrastare la crescita delle integrazioni salariali.

Concentrando l'attenzione sui settori metallurgico, chimico e meccanico, si può riscontrare che nel corso degli anni Ottanta la quota degli eccedenti varia da un minimo del 1980, pari, rispettivamente nei 3 settori, al 3,1%, 5,5% e 3,1% ad un massimo del 1984 eguale al 18,6%, 15,0% e 14,1%. La più elevata presenza nel settore meccanico, rispetto agli altri due, di unità produttive di medio-piccole dimensioni contribuisce a spiegare il relativamente minore livello della quota di eccedenti in questo settore.

Nelle industrie tessili, della carta e poligrafiche, dei minerali non metalliferi e della gomma la percentuale di occupati inattivi, oltre ad essere abbastanza omogenea in questo raggruppamento, si colloca in una posizione intermedia all'interno della fascia costituita dai settori con rilevante presenza

di grandi unità produttive e da quelli caratterizzati da imprese di piccole dimensioni.

Con il 1980 le distanze relative tra i settori tendono ad ampliarsi, nel senso che le industrie con una maggiore quota di eccedenti ricorrono sempre più frequentemente delle altre alla sospensione di lavoratori; in effetti l'indice di dispersione passa da 0,51% nel 1980 a 0,59% nel 1984, contaendosi nel 1985 (0,48%). Ciò può significare, ricordando anche quanto osservato nel precedente paragrafo, che le imprese che in un primo tempo si sono orientate ad utilizzare la CIG straordinaria per rendere flessibile l'utilizzo dell'input di lavoro, hanno considerato questo strumento come il più efficace per eliminare quella parte di occupazione divenuta non solo eccedente ma anche meno qualificata a gestire le nuove tecnologie.

Tabella 1 - Incidenza delle ore di CIG e delle ore perse sulle ore effettivamente lavorate nell'industria manifatturiera

	Ore di CIG per addetto (*)			Differenza ore contrattuali e ore lavorate	Quota ore CIG su ore lavorate	Quota ore perse su ore lavorate
	Totale	Straordinaria	Ordinaria			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1976	41,41	14,70	26,71	237,48	2,66	15,26
1977	36,93	12,59	24,34	220,56	2,35	14,04
1978	48,83	20,40	28,43	219,90	3,10	13,99
1979	40,27	27,53	12,73	235,94	2,59	15,17
1980	47,96	26,22	21,73	230,02	3,08	14,75
1981	101,11	62,62	38,49	264,84	6,65	17,41
1982	115,70	75,51	40,18	289,30	7,77	19,42
1983	144,30	94,87	49,43	312,08	9,84	21,28
1984	166,46	118,65	47,81	269,14	11,07	17,90
1985	143,19	115,78	27,40	232,06	9,41	15,26

(*) Stime effettuate in base alla vecchia Contabilità Nazionale.

Fonte: Ministero del Lavoro, Banca d'Italia e nostre elaborazioni.

Tabella 2 - Differenza tra gli orari contrattuali e gli orari effettivi per addetto nei diversi settori dell'industria manifatturiera

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Lavorazione minerali non metalliferi	215,9	190,5	196,3	193,7	164,5	179,1	228,9	250,8	206,8	219,0
Chimiche	179,3	172,9	179,9	210,4	192,5	204,0	192,6	211,1	182,2	127,3
Metalmeccaniche (inclusi i mezzi di trasporto)	268,8	214,0	277,8	280,0	255,6	316,2	366,6	362,2	334,0	289,7
Alimentari	101,0	110,5	181,2	135,4	166,0	135,7	109,8	109,4	99,3	96,4
Tessili, vestiario, abbigliamento e arredamento	301,4	332,9	310,8	270,6	290,2	319,5	324,9	376,2	311,7	275,5
Pelli e cuoio	228,0	246,7	209,0	199,2	248,1	237,6	192,5	222,5	211,1	192,7
Legno e mobilio	137,6	165,7	175,7	159,0	128,9	154,9	189,4	221,0	180,2	167,8
Carta e poligrafica	107,8	131,3	104,0	112,2	119,1	138,1	190,6	189,3	126,7	126,4
Altre e varie	194,0	197,9	170,9	139,4	177,1	182,5	184,0	210,2	195,7	185,6

Fonte: Ministero del Lavoro, Banca d'Italia e nostre elaborazioni.

Tabella 3 - Rapporto tra le ore complessive di CIG e le ore effettivamente lavorate per addetto nei settori dell'industria manifatturiera (in percentuale)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Metallurgiche	1,5	1,0	2,4	2,5	3,2	9,0	11,7	21,8	23,3	12,6
Lavorazione minerali non metalliferi	3,7	2,0	2,8	1,9	1,5	2,8	4,7	6,5	6,2	7,5
Chimiche	4,9	4,5	4,9	4,8	6,0	10,6	12,6	16,6	18,4	17,6
Meccaniche (inclusi i mezzi di trasporto)	3,0	1,8	2,6	2,7	3,4	10,4	12,7	13,9	17,3	13,8
Alimentari	1,0	2,2	2,2	2,2	1,7	1,8	1,9	2,0	3,0	2,6
Tessili, vestiario, abbigliamento e arredamento	3,2	4,4	5,9	3,6	4,1	6,4	6,1	8,8	8,3	7,3
Pelli e cuoio	2,3	2,7	3,2	1,8	5,0	5,9	4,3	6,5	7,2	6,8
Legno e mobilio	1,1	0,9	1,5	1,5	1,1	1,7	2,4	3,7	3,1	4,0
Carta e poligrafica	1,6	1,7	1,8	1,7	1,8	3,0	3,6	5,1	5,0	6,6
Altre e varie	1,8	0,7	1,0	0,7	1,1	2,0	3,3	4,1	6,5	6,9

Fonte: Ministero del Lavoro, Banca d'Italia e nostre elaborazioni.

Tabella 4 - Ore totali di CIG: composizione percentuale per comparti produttivi

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Metallurgiche	3,4	2,5	4,5	5,8	6,2	8,1	8,8	12,2	11,3	6,7	7,5
Lavorazione minerali non metalliferi	11,0	6,6	6,9	5,8	3,7	3,4	4,7	5,3	4,5	6,1	6,7
Chimiche	11,4	11,8	9,6	10,9	11,5	9,1	9,2	9,1	8,4	9,8	8,8
Meccaniche (inclusi i mezzi di trasporto)	36,1	25,9	27,8	33,5	36,7	50,6	51,2	44,8	48,6	45,9	41,3
Alimentari	3,0	7,6	5,5	6,8	4,3	2,3	2,2	1,9	2,4	2,4	3,1
Tessili	11,3	19,1	18,1	13,5	13,6	10,4	8,6	9,1	8,4	8,4	9,6
Vestiario, abbigliamento e arredamento	10,3	13,6	14,9	11,7	9,9	6,3	5,4	6,5	5,4	6,0	6,3
Pelli e cuoio	3,5	4,6	4,3	2,9	6,4	3,7	2,5	2,9	2,9	3,3	4,9
Legno e mobilio	3,1	2,8	3,6	4,1	2,7	2,0	2,3	2,8	2,2	3,3	3,4
Carta e poligrafica	3,2	3,7	3,0	3,3	3,1	2,4	2,4	2,7	2,4	3,7	2,5
Altre e varie	3,6	1,7	1,9	1,7	1,9	1,8	2,6	2,5	3,6	4,4	6,0
IND. MANIFATTURIERA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: INPS.

Tabella 5 - Ore concesse di CIG straordinaria: composizione percentuale per comparti produttivi

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Metallurgiche	2,2	2,1	5,1	3,7	6,7	8,0	10,1	15,4	13,2	7,3	8,3
Lavorazione minerali non metalliferi	8,3	5,8	7,4	3,3	3,9	2,5	3,1	3,8	4,0	5,3	6,2
Chimiche	14,8	23,0	14,2	12,6	13,4	8,2	9,7	10,5	9,6	10,0	9,4
Meccaniche (inclusi i mezzi di trasporto)	38,5	32,7	27,6	35,5	35,1	58,5	53,6	45,0	45,6	47,4	42,8
Alimentari	0,9	0,5	9,2	8,4	6,0	2,4	2,1	1,9	2,4	2,2	3,0
Tessili	17,1	21,3	18,3	15,8	15,1	9,9	9,2	8,9	9,6	8,7	9,4
Vestiario, abbigliamento e arredamento	9,4	10,9	11,2	11,9	10,8	5,2	4,9	5,3	5,1	5,5	5,3
Pelli e cuoio	1,1	0,6	0,2	0,8	1,5	1,4	1,4	1,1	1,6	1,7	2,7
Legno e mobilio	2,2	1,0	2,9	2,0	3,0	1,0	1,1	2,1	1,8	3,0	3,2
Carta e poligrafica	0,9	1,6	2,9	3,7	3,2	1,6	2,1	3,1	2,6	3,9	2,6
Altre e varie	4,4	0,5	0,9	1,3	1,3	1,3	2,5	2,9	4,4	4,9	6,9
IND. MANIFATTURIERA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: INPS.

Tabella 6 - Ore concesse di CIG: quota dell'intervento straordinario sul totale delle ore per comparti produttivi

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Metallurgiche	23,5	27,4	47,6	43,4	59,1	61,1	74,9	83,1	83,1	88,2	91,9
Lavorazione minerali non metalliferi	26,7	29,9	44,3	51,2	56,7	45,6	42,1	47,0	62,8	70,8	76,6
Chimiche	46,2	66,3	62,2	79,4	63,9	56,0	69,4	75,5	81,8	83,0	88,9
Meccaniche (inclusi i mezzi di trasporto)	37,8	43,0	41,4	72,4	52,3	71,6	68,4	66,1	66,9	83,5	85,5
Alimentari	10,5	2,4	69,3	84,7	75,1	64,2	64,8	65,9	72,9	73,4	81,6
Tessili	53,7	38,0	42,4	80,0	60,7	59,0	70,1	64,1	81,8	83,4	80,3
Vestiario, abbigliamento e arredamento	32,6	27,4	31,4	69,6	59,9	50,6	58,3	53,8	67,7	75,2	69,5
Pelli e cuoio	11,5	4,6	1,9	18,5	13,3	23,5	36,8	25,5	39,3	41,2	44,5
Legno e mobilio	25,4	13,1	34,0	33,9	59,4	30,3	30,9	47,8	56,9	72,7	78,4
Carta e poligrafica	9,7	14,4	41,6	75,2	57,1	43,1	57,4	73,1	78,6	86,2	88,0
Altre e varie	43,2	9,1	21,2	53,1	37,5	44,6	63,7	75,4	89,3	90,4	94,5
INDUSTRIA MANIFATTURIERA	35,5	34,1	41,8	68,4	54,7	61,9	65,3	65,7	71,3	80,9	82,4

Fonte: INPS.

Tabella 7 - Quota delle persone in CIG sul totale degli occupati dipendenti

	1970	1973	1975	1976	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Metallurgiche	0,3	0,5	2,8	1,5	2,4	3,1	8,1	10,3	17,6	18,6	11,0
Lavorazione minerali non metalliferi	0,1	0,6	2,6	3,3	1,7	1,3	2,5	4,0	5,5	5,3	6,2
Chimiche	0,2	1,6	5,0	4,5	4,4	5,5	9,3	10,9	13,8	15,0	14,5
Meccaniche (inclusi i mezzi di trasporto)	0,2	0,3	4,2	2,8	2,5	3,1	9,0	10,8	11,6	14,1	11,6
Alimentari	0,2	0,3	0,9	0,8	1,7	1,4	1,4	1,5	1,6	2,3	2,0
Tessili, vestiario e abbigliamento	0,5	1,2	4,0	2,4	2,7	3,1	4,6	4,4	6,2	5,9	5,2
Pelli cuoio e calzature	0,2	1,0	1,8	1,8	1,4	3,9	4,5	3,4	4,9	5,4	5,1
Legno e mobilio	–	0,1	1,7	0,7	1,0	0,8	1,1	1,6	2,4	2,0	2,6
Carta e poligrafica	0,3	0,3	3,1	1,5	1,5	1,7	2,7	3,2	4,5	4,4	5,7
Gomma e altre industrie	0,4	0,3	2,1	1,6	0,7	1,0	1,9	3,1	3,8	5,9	6,1
INDUSTRIA MANIFATTURIERA	0,3	0,7	3,7	2,6	2,5	3,0	6,2	7,2	8,9	10,0	8,6

Fonte: ns. elaborazioni su dati INPS, ISTAT e Ministero del Lavoro.

3. POLITICHE DI IMPRESA E PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO

L'esame della produttività del lavoro nelle diverse fasi cicliche consente, tenendo anche conto delle risultanze emerse nei precedenti capitoli, di derivare elementi di giudizio sulla «robustezza» dei guadagni di efficienza conseguiti dalle imprese italiane soprattutto a partire dal 1980. A tale fine, è opportuno inquadrare brevemente le caratteristiche dei cicli economici che si sono susseguiti dalla metà degli anni '70.

A fronte, nel periodo 1971-1975, di un tasso di crescita medio annuo pari all'1,7% nella seconda parte del decennio '70 si è registrata una notevole accelerazione: la produzione è mediamente aumentata del 5,7%. Nel corso degli anni '80 i livelli di attività sono risultati, al contrario, caratterizzati da una marcata stagnazione (il saggio di variazione medio è stato del -0,2%). Ciò che, tuttavia, appare interessante sottolineare è lo «sganciamento», intervenuto negli anni '80, della produttività del lavoro dall'andamento della produzione industriale. Nel periodo precedente, infatti, l'evoluzione della produttività è plasmata dal segno e dall'intensità della fase ciclica: così, ad esempio, la fase espansiva del triennio 1972-'74 o quella del 1979-'80 imprimono elevati saggi di crescita della produttività (cfr. Figura 2).

L'aumento di produttività realizzata nell'ultimo periodo è in effetti un fenomeno abbastanza anomalo anche se comune a tutte le economie europee. Un primo fattore che contribuisce a spiegare il comportamento anti-ciclico della produttività concerne il ridimensionamento dei livelli occupazionali (in particolare i lavoratori dipendenti sono diminuiti di circa 600 mila unità), amplificato dal crescente numero delle persone temporaneamente sospese dal processo produttivo. Queste ultime, pari nel 1980 a circa 148 mila unità, sono passate a 329 mila unità nel 1986 (cfr. Figura 2).

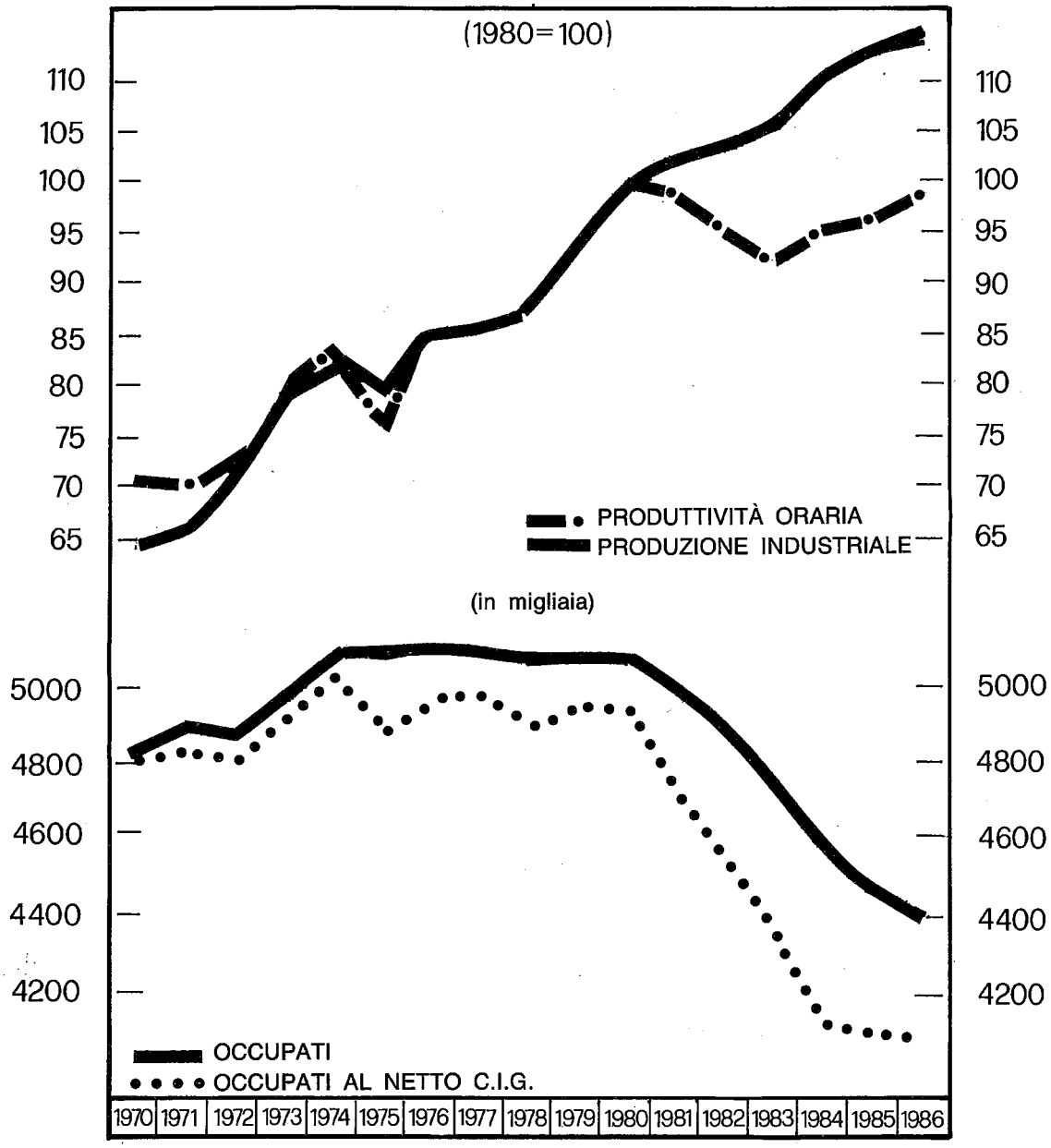
Un secondo fattore, che non costituisce oggetto di analisi del presente lavoro, si riferisce alle nuove caratteristiche del processo di accumulazione che, attraverso la sostituzione dei vecchi macchinari, ha consentito una modifica non solo delle tecnologie di prodotto ma anche in quelle di processo nella direzione di una diversa specializzazione per fase.

3.1 Esiste una misura univoca per determinare la produttività del lavoro?

Gli indicatori di produttività utilizzati colgono generalmente la produttività parziale generica del lavoro, anche se le nozioni logicamente più corrette sono quelle di produttività globale — che considera l'insieme dei fattori impiegati nel processo produttivo — e di produttività parziale specifica che correla la parte di produzione determinata da ciascun fattore produttivo alla quantità utilizzata dei medesimi inputs primari (6). Inoltre, nella misurazione empirica, si fa solitamente riferimento alla produttività media. Infine, gli indicatori di produttività si differenziano in base alle grandezze scelte per misurare i livelli di attività economica e l'input di lavoro.

Il prodotto può essere approssimato dall'indice della produzione industriale o dal valore aggiunto (al costo dei fattori) espresso in termini reali. La scelta delle grandezze, in assenza di criteri univocamente validi, dipende sia dalle caratteristiche intrinseche dell'indicatore sia dalle finalità dell'analisi.

Figura 1 - Produttività e mercato del lavoro nell'industria manifatturiera italiana



L'utilizzo del valore aggiunto è legato alla possibilità che venga calcolato in base al principio della «doppia deflazione» (degli inputs intermedi e dell'output).

D'altro canto, il valore aggiunto è caratterizzato da una minore sensibilità ciclica rispetto alla produzione che trae origine essenzialmente dalla maggiore rigidità degli inputs di lavoro e capitale nei confronti degli inputs intermedi. Nel breve periodo, infatti, non considerando quindi gli effetti del progresso tecnico, l'utilizzo dei beni intermedi necessari al processo produttivo è sog-

getto a variazioni più intense di quelle concernenti gli altri fattori. In altri termini, i costi fissi sono per definizione rigidi, mentre quelli flessibili reagiscono al ciclo economico.

Occorre poi tenere in considerazione che, da un punto di vista teorico, solo il valore aggiunto misura l'incremento di valore verificatosi nel processo produttivo. L'indice della produzione industriale, rappresentando in modo più significativo il concetto di livello di attività economica, meglio si presta ad essere utilizzato se obiettivo dell'analisi è l'evoluzione della produttività in chiave di competitività relativa e non di indice distributivo del reddito.

A sua volta, l'input di lavoro può essere derivato dalle ore effettivamente lavorate o dal numero degli addetti. In questo caso l'elasticità tra prodotto e ore lavorate è maggiore di quella tra prodotto e occupazione (7). In effetti le rigidità presenti sul mercato del lavoro rendono «vischiose» le fluttuazioni dell'occupazione per cui la produttività per dipendente, risultando cadenzata dall'andamento congiunturale della produzione, non riesce a cogliere nel ciclo l'effettivo utilizzo del fattore lavoro. La produttività oraria, invece, tiene conto più correttamente di fenomeni sia di tipo congiunturale sia di altra natura che intervengono a modulare l'impiego del lavoro.

In particolare il prodotto per ora lavorato evidenzia un connotato di natura più tecnologica; la produttività per dipendente esprime, al contrario, l'interazione tra fattori tecnologici ed altri elementi di tipo istituzionale ed economico connessi al rapporto tra domanda e offerta di lavoro. È possibile, tuttavia, collegare i due concetti di produttività, esplicitando i diversi elementi che concorrono a determinarla. Si definisce con Π_L la produttività per addetto (8):

$$\Pi_L = \frac{Q}{L^T} \tag{1}$$

ove Q esprime l'indice di attività economica e L^T i lavoratori totali. Poiché gli occupati dipendenti (L^d) possono essere espressi come:

$$L^d = \frac{HC}{HCWD} \tag{2}$$

ove

HC =monte ore contrattuali
HCWD=ore contrattuali procapite

la (1) può anche essere scritta:

$$\Pi_L = \frac{Q}{HC} HCWD \tag{3}$$

sotto l'ipotesi che l'orario medio dei lavoratori dipendenti sia uguale a quello degli indipendenti.

Moltiplicando e dividendo per HW (monte ore effettivamente lavorate), la (3) diviene:

$$\Pi_L = \frac{Q}{HW} \text{ HCWD } t_H \qquad (3')$$

essendo t_H il saldo, normalizzato per il monte ore contrattuale, delle ore aggiuntive lavorate e delle ore perse per motivi diversi dal ricorso alla CIG.

In questo modo il legame tra la produttività per addetto e quella oraria è dato da fattori tecnologici, la produttività per ora lavorata, istituzionali, l'orario medio contrattuale, e comportamentali connessi, da un lato con l'esigenza delle imprese di far eseguire ore di straordinario e dall'altro con la forza sindacale dei lavoratori.

Appare evidente che una diminuzione dell'orario pro-capite contrattuale può, a parità di produzione, determinare un incremento della produttività oraria lasciando inalterata quella per dipendente (9). Fino ad ora si è ipotizzato che lo stock di lavoratori disponibili fosse completamente impiegato nel processo produttivo: una parte di essi può essere tuttavia sospesa temporaneamente dal processo (è il caso del ricorso alla CIG). In questo caso, per misurare correttamente la produttività, occorre tenere distinti i lavoratori effettivamente impiegati (L^e) da quelli complessivi.

Partendo dalla relazione (3) e moltiplicando e dividendo per L^e si ottiene:

$$\Pi_L = \frac{Q}{HW} \text{ HCWD } t_H \; t_L \qquad (3'')$$

ove $t_L = L^e/L^T$

A parità di produzione, un aumento del numero di occupati equivalenti in CIG non influenza la produttività per occupato ma, associandosi ad una diminuzione delle ore effettivamente lavorate, comporta un miglioramento della produttività oraria.

Da quanto sin qui detto emerge come possano essere proposti almeno tre indicatori della produttività del lavoro: quella per dipendente «non corretta» per la CIG, la versione corretta per la CIG e la produttività oraria. Questi stessi indicatori possono essere «duplicati» se si utilizzano l'indice della produzione industriale ed il valore aggiunto al costo dei fattori espresso in termini reali. Per gli scopi della presente analisi si è preferito impiegare l'indice della produzione industriale; al fine, tuttavia, di effettuare un confronto, nella Tabella 1 è stata posta anche l'evoluzione della produttività misurata sul valore aggiunto. Quest'ultima, come già accennato, mostra una ridotta sensibilità ciclica che risulta accentuata se si tiene conto dei lavoratori posti in CIG.

3.2 Le principali determinanti della crescita della produttività

La Tabella 1 mette ben in evidenza i rilevanti guadagni di produttività che sono derivati alle imprese dal ricorso alla CIG: in effetti, la crescita cumulata della produttività, misurata sui dipendenti al netto di quelli in CIG, eccede di circa 5 punti quella calcolata sugli addetti complessivi. Inoltre, dal 1980 al 1984, anni di sostenuto incremento delle ore di CIG straordinaria, il prodotto per addetto al netto dei lavoratori in CIG cresce sistematicamente a

tassi più elevati dell'altro indicatore di produttività (0,5 punti nel 1980, 2,9 nel 1981, 0,9 nel 1982, 1,6 nel 1983 e 1,9 nel 1984). Con il progressivo esaurirsi degli interventi della CIG e con il consolidarsi della riduzione dei livelli occupazionali, la produttività per addetto «non corretta» nel 1985 e 1986 torna a crescere a tassi superiori a quelli che caratterizzano la serie del prodotto per addetto al netto della CIG.

Con riferimento alla produttività oraria, va osservato che essa è cresciuta anche in fasi di recessione e/o stagnazione dei livelli produttivi (come il biennio 1981-1983). Tale andamento anticiclico è direttamente riconducibile alla capacità delle imprese di combinare diversamente i fattori produttivi e, quindi, di adeguare con maggiore efficacia la quantità di lavoro impiegato alle mutate condizioni cicliche. Ne è derivata una contrazione delle ore effettivamente lavorate legata più alla contrazione, palese o «mascherata», dei livelli occupazionali piuttosto che all'abbassamento delle ore pro-capite.

A tale tendenza, che potrebbe denotare modifiche strutturali nell'utilizzo dei fattori produttivi, si è associato, come esaminato nel capitolo precedente, un rilevante ricorso agli interventi straordinari della CIG. Il recupero di efficienza connesso con i guadagni di produttività sarebbe dunque il risultato di una modifica nella funzione di produzione delle imprese, meno *labour-intensive* e maggiormente plasmata da tecnologie di processo e/o di prodotto altamente flessibili.

L'importanza dell'effetto tecnologico può essere colta dall'evoluzione della produttività oraria (cfr. Tabella 2). Più in generale, la decomposizione della produttività per dipendente secondo alcuni elementi che contribuiscono a determinarla, mette in evidenza un trascurabile effetto della durata dell'orario contrattuale. Il segno negativo deriva dal modo in cui si è esplicitata la relazione (3''): infatti, a parità di occupazione, una diminuzione dell'orario contrattuale agisce negativamente sul prodotto marginale riducendo anche la produttività media per addetto. La maggiore rilevanza che tale componente assume nel 1985 è riconducibile alla contrazione, negoziata tra le parti sociali, dell'orario contrattuale: già nel corso del 1986 si riduce la significatività di questa componente.

È, al contrario, opportuno sottolineare che la variabile concernente il saldo tra le ore di straordinario richieste dalle imprese e le ore perse per motivi dipendenti dal lavoratore, variabile che accoglie un insieme di comportamenti, ad eccezione del 1979 e del 1982 esercita un effetto positivo sulla produttività. A parità di addetti, un minor numero di ore perse e/o un maggior numero di ore di straordinario migliora la produttività marginale e media del lavoro. A partire dal 1984 tale determinante esplica una significativa importanza in connessione con la continua riduzione delle ore perse per conflitti di lavoro, giunte ai livelli di minimo storico, e con il progressivo ampliamento delle ore di straordinario.

Più incerto appare il significato economico dell'effetto CIG: un maggiore ricorso alla CIG, a parità di dipendenti totali, condiziona negativamente i livelli produttivi e, quindi, peggiora la produttività. Tale meccanismo, tuttavia, vale se il costo marginale del prodotto si situa ancora lungo il tratto discendente nella curva o, espressa in altri termini, permane una situazione di rendimenti crescenti. È, al contrario, probabile che nel momento in cui

l'impresa richiede la CIG, essa si trovi nella situazione completamente opposta cioè di rendimenti decrescenti. Secondo la relazione (3") se i lavoratori effettivamente impiegati nel processo produttivo coincidono con i lavoratori totali, il prodotto marginale mostra una variazione positiva e, di conseguenza, cresce la produttività media.

Avendo presenti queste cautele, la variabile che coglie l'effetto CIG della Tabella 2 evidenzia un segno negativo nel periodo di maggiore ricorso a tale strumento e positivo negli ultimi due anni, in presenza di una diminuzione del numero dei lavoratori sospesi temporaneamente dal processo produttivo. Il riassorbimento di lavoratori in CIG, quindi, per un puro effetto statistico, contribuisce positivamente alla produttività anche se, come è posto in evidenza dalla Tabella 1, la produttività «corretta» presenta tassi di crescita inferiore alla produttività per addetto totale.

In definitiva, dall'analisi svolta emergono alcuni elementi di novità che hanno caratterizzato l'industria italiana. Con gli anni '80, a seguito di un intenso processo di innovazione produttiva, le imprese sono riuscite ad ottenere una combinazione ottimale dei fattori riducendo le eccedenze di manodopera ed intensificando la razionalizzazione dell'organizzazione produttiva in modo da elevare il contenuto qualitativo dei beni prodotti. In ciò sono state facilitate da un miglioramento dello stato delle relazioni industriali che ha condotto ad una significativa riduzione dei tassi di conflittualità e di assenteismo. Un'ulteriore «via» per rendere più flessibile l'uso del fattore lavoro ha riguardato il ricorso alla CIG che ha comportato una minimizzazione dei costi di aggiustamento delle imprese verso la posizione di equilibrio. Secondo un recente ed interessantissimo lavoro di L. Guiso e D. Terlizzese (1987) «... la CIG può essere vista come uno strumento che consente di mantenere elevata l'occupazione *nominale* permettendo, allo stesso tempo, all'impresa di accostarsi maggiormente alla soluzione di ottimo nel caso di *shock* transitori».

Una conseguenza della nuova organizzazione produttiva può consistere nel fatto che ore pro-capite e dipendenti siano divenute perfettamente sostituibili e, quindi, l'impresa formula una funzione di domanda di lavoro in termini di monte-ore piuttosto che di dipendenti. Sono note le ragioni per cui, da un punto di vista teorico, si ritiene che le due variabili non siano perfetti sostituti (esistenza, ad esempio, di costi fissi non salariali legati all'occupazione); è importante tuttavia sottolineare che la riduzione dei livelli occupazionali, associandosi da un lato ad un maggior ricorso della CIG e dall'altro ad un incremento delle ore di lavoro strardinario, può costituire indirettamente un elemento di supporto all'ipotesi avanzata. In effetti, da tali andamenti deriva che le imprese reagiscono alla variazione della domanda attesa prevalentemente attraverso un aggiustamento delle ore che ciascun lavoratore può mettere a disposizione piuttosto che ampliando (se le attese sono di una fase di crescita della domanda) i livelli occupazionali.

La maggiore efficienza microeconomica conseguita, se ha permesso all'industria italiana di non distanziarsi dagli altri paesi, non rappresenta comunque un fattore acquisito *per sempre*. Affinché ciò assuma connotati di permanenza occorre non solo una prosecuzione della tendenza ad una eliminazione delle rigidità del mercato del lavoro ma anche, e soprattutto, una maggiore crescita della domanda interna ed internazionale. Una condizione necessaria

è rappresentata da un'attiva politica industriale in grado di trasformare, assicurando la predisposizione di adeguati strumenti, i guadagni di efficienza ottenuti a livello microeconomico in un allargamento della base produttiva.

3.3 L'evoluzione della produttività a livello settoriale

Al fine di approfondire l'analisi dei guadagni di produttività ottenuti dalle imprese, appare utile verificare se tale fenomeno abbia assunto connotati diversi all'interno del sistema industriale. Pur non risultando agevole l'esame settoriale, a causa delle difficoltà di omogeneizzare i diversi sistemi di classificazione (si rinvia all'Appendice A che contiene un tentativo di raccordare le diverse fonti), è opportuna una tale disamina dato che l'incremento di produttività registrato nell'industria nel suo complesso può nascondere importanti effetti di composizione. A fronte di un aggregato di settori, omogeneo secondo alcune caratteristiche, che perde produttività si può contrapporre un altro aggregato che viceversa guadagna.

La maggiore o minore vivacità della domanda estera rispetto a quella interna potrebbe costituire l'elemento che differenzia i due aggregati. I settori esportatori, sottoposti alla concorrenza internazionale, debbono infatti mantenere la competitività dei propri prodotti allineata a quella dei paesi partners commerciali per cui potrebbero avere ristrutturato più diffusamente l'apparato produttivo. Dalla Tabella 3 si può, tuttavia, riscontrare come il settore produttore beni di consumo, che forma la «intelaiatura» fondamentale delle esportazioni, sia soggetto ad una crescita lenta della produttività.

Tra i settori che guadagnano produttività emergono quelle industrie, quali mezzi di trasporto, metallurgica e chimica, che sono ricorse in misura maggiore all'intervento straordinario della CIG. A questo proposito va ricordato che la quota degli occupati eccedenti in questi settori ha raggiunto, e in alcuni anni superato, il 15%. A ciò si deve aggiungere la forte accelerazione degli investimenti che, seppure in misura diversa, è andato nella direzione di una intensa razionalizzazione dei processi produttivi per una più efficiente combinazione dei fattori.

Anche il settore della carta evidenzia una crescita di produttività alquanto significativa: nel corso degli anni '80 il tasso di aumento cumulato è il doppio di quello fatto registrare dall'industria manifatturiera nel suo complesso. Analogamente ai precedenti settori, l'industria della carta è prevalentemente composta da imprese di medio-grandi dimensioni. In sostanza, i processi di riorganizzazione produttiva, portati avanti dalle grandi imprese in termini intensivi e diffusivi, hanno consentito di migliorare l'efficienza e di recuperare competitività nei confronti dei concorrenti esteri.

Tra i comparti che, viceversa, hanno manifestato un recupero di produttività più contenuto si ritrovano le industrie della gomma, del mobilio, tessili e dell'abbigliamento, meccaniche ed alimentari. Vi sono poi settori (minerali non metalliferi e cuoio e calzature) in cui si riscontrano cedimenti di produttività.

Ad eccezione dell'industria della gomma e di alcuni rami dell'industria meccanica, negli altri comparti la dimensione prevalente è data dalla piccola-media impresa che, quindi, non sembra aver ancora ultimato la riorganizzazione produttiva già portata a termine dalle grandi unità. La diffusione del-

l'innovazione richiede, in effetti, un periodo di tempo non breve: la grande impresa può stimolare la piccola impresa committente alla ricerca di un miglioramento qualitativo dei prodotti offerti solo dopo aver completato la riorganizzazione di tutte le fasi del processo produttivo. Si può dunque avanzare l'ipotesi che la grande impresa si sia effettivamente «irrobustita» mentre le unità di minori dimensioni hanno conseguito guadagni di produttività che possono rivelarsi reversibili.

3.4 Le trasformazioni della struttura industriale nel corso degli anni '80

Le risultanze emerse nei capitoli precedenti si basano sulla configurazione dell'apparato produttivo italiano quale emerge dalla vecchia Contabilità Nazionale. Rinviando all'Appendice B di questo capitolo per un esame più completo delle caratteristiche della nuova Contabilità Nazionale, merita qui solo sottolineare che la recente revisione è stata effettuata per far emergere l'economia «non ufficiale» costituita sia dalle industrie produttrici di beni sia dal settore dei servizi. Tale «emersione» ha prodotto ovviamente delle modifiche non solo nella importanza relativa dei diversi settori ma anche nelle relazioni intersettoriali.

Le trasformazioni intervenute non potevano essere colte indirettamente con i tradizionali strumenti conoscitivi; si è dovuto infatti predisporre delle specifiche rilevazioni campionarie. Al fine di verificare l'evoluzione della produttività sottesa alla struttura industriale, si sono confrontate le composizioni dell'occupazione e del valore aggiunto sottostanti alla vecchia ed alla nuova Contabilità Nazionale.

Esaminando dapprima l'occupazione si evince un aumento dell'incidenza relativa dei settori di investimento, una dicotomia di comportamento nei settori di consumo e scarse modifiche all'interno del comparto dei beni intermedi ove, soprattutto nel 1985, gli scostamenti tra le due composizioni sono molto contenute. In particolare si registra un incremento della quota del settore dei «Prodotti in metallo» (più di 3 punti percentuali), di quello delle «Macchine agricole e industriali» e dei «Mezzi di trasporto». Nel settore dei beni di consumo la rivalutazione del settore «Prodotti tessili, abbigliamento, pelli, cuoio e calzature» è controbilanciata dalla diminuita importanza relativa dei settori «Legno e mobili in legno» e «Prodotti alimentari e affini» (cfr. Tabella 4).

Molto più marcate appaiono le differenze della struttura industriale se la comparazione è effettuata sui dati del valore aggiunto al costo dei fattori espresso in termini reali che, più correttamente della valutazione ai prezzi di mercato, è in grado di determinare il contributo di ciascun settore alla formazione delle risorse (10).

La struttura del valore aggiunto incorpora una forte rivalutazione della quota dei settori «Prodotti in metallo» e «Macchine agricole e industriali» ed un consistente ridimensionamento dell'incidenza dei «Prodotti chimici e farmaceutici» e dei «Prodotti alimentari e affini» (cfr. Tabella 5). In sintesi, le industrie produttrici beni di investimento acquistano un maggior peso nell'apparato produttivo italiano, e tale rivalutazione è più sostenuta per il valore aggiunto che per l'occupazione, mentre il comparto dei beni di consumo si «restringe» per effetto soprattutto della diminuita importanza relativa del

settore alimentare (il ridimensionamento non è altrettanto evidente dai dati dell'occupazione). Anche il settore dei beni intermedi, in particolare «Prodotti chimici e farmaceutici» e «Metalli ferrosi e non ferrosi», si contrae se la quota è calcolata sul valore aggiunto e rimane stabile in termini di occupazione.

La diversa immagine dell'articolazione settoriale del sistema produttivo offerta dalla nuova Contabilità Nazionale si accompagna con un differente profilo di crescita della produttività del lavoro (11). Nel periodo 1981-'85 la produttività cumulata (misurata dal valore aggiunto a prezzi costanti per occupato) dell'industria in senso stretto è aumentata del 17,7% contro il 10,8% risultante dalla vecchia contabilità. Tale revisione verso l'alto dei ritmi di incremento caratterizza la maggior parte dei settori, indipendentemente dalla destinazione economica del bene che producono, e in alcuni casi (*Legno e mobili in legno, Prodotti delle altre industrie manifatturiere* e *Macchine agricole e industriali*) si registra una marcata inversione di tendenza (12). I differenziali di crescita della produttività appaiono inoltre particolarmente elevati nel mobilio, nella gomma, nella metallurgia, nei minerali non metalliferi, nel macchinario industriale e nelle altre industrie manifatturiere (cfr. Tabella 6).

Poiché, come si osserva nell'Appendice B, i dati occupazionali della nuova contabilità nazionale non comprendono le persone poste in CIG, che al contrario erano incluse nelle serie della vecchia contabilità, il confronto tra le produttività non è completamente omogeneo. Utilizzando, tuttavia, le stime del numero dei lavoratori posti in CIG effettuate nel capitolo 3 e confrontando i dati contenuti nella Tabella 1 (che si riferiscono all'intero periodo 1981-'86) emerge come il ricorso alla CIG non spieghi completamente l'incremento di produttività implicito nella nuova Contabilità Nazionale.

In effetti, a fronte di una crescita della produttività non corretta per la CIG pari al 10,8% si registra un aumento della serie corretta eguale al 15,7% ed un incremento del 17,7% della serie derivata dalla nuova Contabilità Nazionale. Ipotizzando che le stime del numero delle persone equivalenti in CIG coincidano con quelle dell'ISTAT, i 2 punti percentuali di maggiore crescita della produttività del lavoro costruita sulla nuova Contabilità Nazionale è riconducibile alla diversa struttura produttiva sottesa alle due contabilità e, quindi, alle trasformazioni intervenute.

Segno evidente di queste trasformazioni concerne il processo di deverticalizzazione. La tendenza a far eseguire al di fuori dell'impresa alcune attività ha riguardato sia intere fasi del processo produttivo sia le cosidette attività terziarie della produzione. Si è assistito quindi da un lato alla forte diffusione dei «producer services» e dall'altro alla scomposizione di fasi ed alla loro riorganizzazione per moduli orizzontali e non più verticali (13). La cosidetta «disintegrazione» del settore verticalmente integrato e la sua trasformazione in un settore funzionalmente integrato comporta sostituzioni sia di materie prime con beni intermedi sia di inputs nazionali con inputs di importazione ed implica, di conseguenza, legami molto più deboli tra un settore ed il proprio indotto produttivo.

Un modo di cogliere la portata di questi processi sulla produttività consiste nel determinare il grado di interdipendenza (rapporto tra valore aggiunto

e produzione) dei diversi settori industriali. Elevati valori dell'indice denotano una bassa interdipendenza dato che per ottenere un prodotto finito occorre effettuare una più corta serie di lavorazioni e, quindi, minori acquisti di inputs intermedi dagli altri settori. Bassi valori dell'indice individuano settori particolarmente interdipendenti.

Utilizzando i dati sul valore aggiunto della nuova e della vecchia contabilità, le informazioni sulla produzione contenute nell'ultima tavola intersettoriale disponibile (quella del 1982) ed i numeri indice della produzione industriale è possibile ricostruire i valori del rapporto sopra definito. Va anzitutto osservato che secondo la nuova contabilità nazionale il settore industriale risulta meno interdipendente rispetto a quanto evidenziato dalla vecchia contabilità e soprattutto nel comparto dei beni intermedi si registra una sostenuta «disintegrazione» dei processi. In effetti comparando i due valori del grado di integrazione relativi al 1985, si può riscontrare come esso sia inferiore di circa 10 punti percentuali nel settore dei «Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi», di 6 punti nel settore dei «Minerali e prodotti a base di minerali non metalliferi» e di 9 punti in quello dei «Prodotti in gomma e in materie plastiche». Nel corso degli anni '80, inoltre, il grado di integrazione costruito sulla base della nuova contabilità nazionale risulta decrescente in molti settori (la tendenza è accentuata nel comparto dei beni intermedi), essendo le eccezioni più significative rappresentate dal «Materiale e forniture elettriche», dalle «Macchine per ufficio, strumenti di precisione etc.» e dalla «Carta, prodotti cartotecnici, stampa, editoria» (cfr. Tabella 7).

Emerge, in definitiva, dalla nuova contabilità nazionale una struttura industriale con le seguenti caratteristiche: □ più «robusta» nei settori dei beni di investimento; □ maggiormente efficiente ma □ meno integrata nel sistema economico. Ciò costituisce un limite alle capacità di sviluppo della nostra economia dato che le industrie con minori legami con il sistema produttivo nazionale non sono in grado di tradurre gli stimoli della domanda in un più elevato tasso di crescita. In altri termini l'«intelaiatura» fondamentale dell'apparato industriale non sembra possedere caratteristiche «diffusive» per cui la crescita della domanda finale in uno o più settori non trasmette significativi effetti moltiplicativi.

E tale ridotta capacità di attivazione, se favorisce il miglioramento di efficienza dei processi produttivi, impedisce comunque un riassorbimento del tasso di disoccupazione non essendo più l'aumento di produttività connesso con lo sviluppo economico bensì solo il risultato di intensi processi di razionalizzazione.

Tabella 1 - Tassi di crescita della produttività del lavoro (misurata sui lavoratori dipendenti e indipendenti)

	Produttività per addetto		Produttività per addetto «corretta» (1)		Produttività oraria
	(a)	(b)	(a)	(b)	
1977	1,1	1,8	0,8	1,5	0,2
1978	2,4	2,8	3,1	3,4	2,4
1979	6,8	6,1	6,3	5,7	7,8
1980	5,6	4,6	6,0	5,1	5,4
1981	–0,2	0,3	2,7	3,2	2,3
1982	–1,5	–0,5	–0,6	0,4	0,6
1983	–0,5	0,3	1,1	1,9	1,0
1984	7,3	7,0	8,2	8,0	4,6
1985	3,1	3,6	1,7	2,2	1,9
1986	3,1	3,3	2,2	2,4	0,2
1981-'86	11,3	14,0	15,3	18,1	10,6

(a) Misurata sull'indice della produzione industriale.
(b) Misurata sul valore aggiunto al costo dei fattori.
(1) Esclusi i dipendenti in CIG.

Tabella 2 - Contributo delle diverse componenti alla variazione della produttività per addetto «non corretta»

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Effetto tecnologico	0,2	2,4	7,8	5,4	2,2	0,6	1,0	4,6	1,8	0,2
Effetto orario contrattuale	–0,1	...	...	–0,1	–0,2	–0,4	...	–0,3	–1,1	–0,2
Effetto comportamenti	0,8	0,6	–1,4	0,7	0,5	–0,8	...	3,8	1,0	2,3
Effetto CIG	0,3	0,6	0,4	–0,4	–2,8	–0,9	–1,6	–0,9	1,3	0,8
Produttività per addetto (1)	1,1	2,4	6,8	5,6	–0,2	–1,5	–0,5	7,3	3,0	3,1

(1) Dipendenti + indipendenti.

Tabella 3 - Tassi di variazione della produttività oraria (1980 = 100)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1981-86
Metalli ferrosi e non ferrosi	–2,3	6,9	–	6,7	2,4	2,0	4,1	12,0	11,6	0,7	32,8
Prodotti a base di minerali non metalliferi	1,6	2,2	6,0	9,3	–2,0	–0,3	–0,6	4,4	2,8	–8,1	–3,8
Prodotti chimici e farmaceutici	0,7	11,3	9,1	4,3	4,4	5,8	13,0	15,1	1,4	–1,8	27,7
Prodotti meccanici	0,3	3,1	8,4	6,5	3,1	–1,7	–0,4	3,4	4,6	2,8	11,8
Mezzi di trasporto	1,5	4,8	2,1	13,0	12,1	12,6	9,7	13,7	1,2	8,7	58,0
Prodotti alimentari e affini	5,6	–2,8	2,6	7,1	–0,5	–1,1	3,0	2,6	4,7	4,5	13,2
Prodotti tessili e abbigliamento	1,1	–7,8	11,6	5,8	2,7	1,6	–3,7	5,6	–0,3	3,1	9,0
Cuoio e calzature	0,5	–5,1	8,3	4,0	–0,4	0,5	–0,5	–1,2	–2,2	–2,6	–1,2
Legno e mobili in legno	10,2	–3,4	11,7	6,6	0,7	–4,0	–3,2	3,0	–3,6	14,1	7,0
Carta, stampa, editoria	–1,2	9,0	6,3	2,8	5,5	3,2	3,5	7,9	2,7	0,9	23,7
Prodotti in gomma e materie plastiche	9,7	–7,4	8,5	–,9	–4,6	–2,3	1,2	6,0	1,7	4,6	6,6
Prodotti della trasformazione industriale	0,2	2,4	7,8	5,4	2,3	0,6	1,0	4,6	1,9	0,2	10,6

Tabella 4 - Struttura dell'industria: composizione del valore aggiunto al costo dei fattori in termini reali

	Nuova Contabilità 1980	Nuova Contabilità 1985	Vecchia Contabilità 1980	Vecchia Contabilità 1985
Prodotti tessili, dell'abbigliamento pelli, cuoio e calzature	14,92	14,00	14,82	13,98
Macchine agricole e industriali	9,37	8,56	6,09	4,59
Prodotti chimici e farmaceutici	6,89	8,35	10,03	11,56
Prodotti in metallo	10,33	8,16	6,09	4,59
Prodotti alimentari e affini	8,00	8,14	9,52	10,50
Mezzi di trasporto	7,37	7,33	6,25	6,24
Minerali e prod. base min. non metalliferi	7,10	6,95	7,30	6,64
Materiale e forniture elettriche	6,65	6,60	6,82	7,11
Prodotti energetici	6,84	6,46	7,00	6,77
Minerali e metalli ferrosi e non	4,73	6,11	6,84	6,53
Legno e mobili in legno	5,66	5,68	6,52	5,70
Carta, prod. cartotecnici, della stampa ed editoria	5,11	5,13	5,19	5,58
Prodotti in gomma e in materie plastiche	3,68	4,19	3,65	3,53
Macchine per ufficio, strumenti di precisione ecc.	2,18	3,33	2,68	5,20
Prodotti altre industrie manifatt.	1,19	1,01	1,26	1,01
Industria in senso stretto	100,00	100,00	100,00	100,00

Tabella 5 - Crescita cumulata della produttività del lavoro (occupazione totale)

	Nuova Contabilità	Vecchia Contabilità	Differenza
Macchine per ufficio, strumenti di precisione ecc.	61,43	72,18	−10,75
Minerali e metalli ferrosi e non	53,03	31,58	+21,45
Prodotti chimici e farmaceutici	41,40	43,28	−1,88
Prodotti in gomma e in materie plastiche	29,65	1,23	+28,42
Mezzi di trasporto	26,50	36,88	−10,38
Materiale e forniture elettriche	24,90	20,55	+4,35
Legno e mobili in legno	22,29	−10,17	+32,46
Minerali e prod. base minerali non metalliferi	17,95	0,15	+17,80
Industria in senso stretto	17,65	10,77	+6,88
Carta, prod. cartotecnici, stampa ecc.	17,24	17,25	−0,01
Prodotti alimentari e affini	16,19	12,94	+3,25
Macchine agricole e industriali	8,80	−8,38	+17,18
Prod. tessili, abbigliamento, pelli, cuoio, calzature	8,54	1,88	+6,66
Prodotti altre industrie manifatt.	0,61	−14,82	+15,43
Prodotti energetici	−4,14	−4,25	+0,11
Prodotti in metallo	−7,99	−16,22	+8,23

Tabella 6 - Grado di interdipendenza dei settori industriali (rapporto tra valore aggiunto e produzione)

	1980	1983	1985
Prodotti energetici	.178	.174	.173
Prodotti alimentari e affini	.212	.210	.209
Prodotti chimici e farmaceutici	.280	.319	.316
Mezzi di trasporto	.338	.319	.341
Materiale e forniture elettriche	.380	.370	.345
Carta, prod. cartotecnici, della stampa, editoria	.372	.377	.350
Minerali e metalli ferrosi e non	.256	.333	.358
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli, cuoio e calzature	.375	.390	.375
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	.297	.350	.385
Macchine agricole e industriali	.358	.382	.408
Prodotti in metallo	.399	.391	.415
Macchine per ufficio, strum. precisione ecc.	.436	.445	.431
Legno e mobili in legno	.385	.462	.470
Prodotti in gomma e in materie plastiche	.412	.465	.510
Minerali e prod. base minerali non metalliferi	.460	.503	.516
Industria in senso stretto	.313	.326	.330

4. L'EVOLUZIONE DEL COSTO DI LAVORO PER UNITÀ DI PRODOTTO NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA E DEI PRINCIPALI CONCORRENTI ESTERI

La frattura tra il decennio Settanta e quello in corso si è potuta riscontrare, come visto nei capitoli precedenti, nell'evoluzione di ogni singola variabile che concorre alla determinazione del CLUP. Frattura originata da un mutamento dei comportamenti e dall'importanza relativa dei mercati.

La ricerca da parte del sistema industriale italiano di più elevati livelli di efficienza produttiva ha condotto ad una dinamica della produttività del lavoro che è risultata sempre meno dipendente dall'evoluzione delle quantità prodotte. Ciò è stato ottenuto, nel periodo 1984-1987, via un deciso sforzo di investimento in impianti, macchine ed attrezzature di proporzioni raramente verificate in precedenza. Nonostante questo non si è prodotto alcun incremento di capacità produttiva installata (14). Dunque in un contesto in cui il volume di reddito dipende più debolmente dai volumi prodotti, e si modifica profondamente la struttura dei costi medi di produzione, può risultare limitante incentrare un'analisi della posizione di competitività di un sistema industriale sulla dinamica del CLUP.

L'omogeneizzazione del mercato internazionale dei beni, sinteticamente rappresentata dalla modificazione dei flussi di interscambio da un carattere interindustriale ad uno intraindustriale, se da una parte riporta in evidenza il CLUP quale discriminante di competitività, a parità di politiche di cambio, dall'altra obbliga i sistemi produttivi nazionali a confrontarsi anche sul gra-

do di aderenza del proprio *mix* di offerta alla domanda internazionale (15). I dati a disposizione non consentono di porre significativamente in relazione la composizione della domanda internazionale e la composizione delle esportazioni italiane, via differenziali salariali. L'incremento delle quote di mercato internazionale pur se significativo da un punto di vista macroeconomico, perde di rilievo qualora si passi ad un livello di disaggregazione di tipo settoriale: per giudicare se le scelte di allocazione della produzione siano state «obbligate» da differenze nel livello e nella dinamica retributiva o da scelte di specializzazione, occorrerebbe considerare le singole produzioni.

Il confronto tra il CLUP dell'industria italiana e nei principali concorrenti esteri consente di evidenziare le condizioni operative in cui ciascun sistema si è venuto a trovare. Ricostruiti poi i valori in moneta unica, in dollari, è possibile individuare anche una posizione di competitività di medio periodo sul mercato internazionale dei manufatti. La crescita del CLUP nell'industria manifatturiera italiana nei primi anni Settanta è risultata sensibilmente inferiore alla crescita dei redditi da lavoro distribuiti dall'industria. Il deciso miglioramento dei livelli di attività tra il 1972 ed il 1973 contribuì a smorzare, almeno nelle sue punte più estreme, le modifiche intervenute nel costo e nella gestione del fattore lavoro. Date le spinte inflazionistiche presenti sul mercato interno, accentuate da una domanda di scorte di carattere speculativo, le autorità centrali reagirono in modo netto sul tasso di cambio all'inizio del 1973 per evitare un drastico peggioramento della posizione competitiva delle merci italiane sui mercati esteri.

Data la continua crescita del costo del lavoro pro-capite ed una sollecitazione di domanda indirizzata verso quei settori caratterizzati da un più basso rapporto di lungo periodo tra capitale e lavoro (Legno e mobilio, Tessile-abbigliamento, Calzature), il CLUP dell'industria manifatturiera cresce a tassi «a due cifre», nonostante un primo avvio di ristrutturazione dei processi.

La pesante contrazione dei livelli di attività del 1975 venne a determinare un innalzamento del CLUP dell'ordine del 35,3% sull'anno precedente. Il fenomeno è risultato ampiamente comune ai sistemi industriali dei principali paesi industrializzati, tanto più marcato quanto più le organizzazioni dei lavoratori riuscirono ad ottenere che le riduzioni nell'utilizzo del fattore lavoro si scaricasse sul monte ore lavorato più che dei livelli di occupazione; l'atteggiamento di solidarietà tra gli occupati portò nel 1975 ad una crescita del CLUP del 19,1% in Francia, del 19,4% in Svezia, del 35,3% in Italia, del 36,4% in Inghilterra (cfr. Tabella 1 e Tabella 2). Il recupero di produzione nell'anno successivo riporta la dinamica del CLUP, in tutti i paesi, su tassi di variazione decisamente meno esplosivi.

Il CLUP, tuttavia, sembra mostrare tensioni ad una crescita non discosta da quella di medio periodo anche in anni di buona evoluzione del prodotto. Tale comportamento, tuttavia non facilmente riscontrabile nella situazione italiana caratterizzata per tutti gli anni Settanta da una dinamica salariale elevata e da una buona tenuta dell'occupazione, si evidenzia nel 1980, anno di soddisfacente andamento del livello di attività internazionale, in Germania, USA e Svezia. Ciò potrebbe indicare che in fase di prosecuzione di soddisfacenti livelli di attività, le imprese industriali sono disposte a pagare un «premio» per allontanare il rischio di interruzione dei processi produttivi.

Un'esperienza analoga sembra aver percorso anche il sistema industriale nazionale tra il 1986 ed i primi mesi del 1987. Se infatti si confronta l'evoluzione del costo complessivo del lavoro nell'industria manifatturiera italiana con l'andamento delle retribuzioni orarie pro-capite operaie della grande industria nella doppia accezione, di fatto e contrattuali (utilizzati quali approssimatori delle retribuzioni contrattuali e di fatto per dipendente dell'industria manifatturiera), è possibile notare una crescita delle retribuzioni di fatto pro-capite superiore a quella contrattuale, e superiore anche alla crescita complessiva del costo del lavoro. Ciò significa che se da una parte le imprese industriali riescono a contenere il costo medio del lavoro per unità di prodotto diminuendo il numero di lavoratori impiegati nei processi produttivi, sembrano essere disposte dall'altra a «sopportare» un costo marginale extracontrattuale crescente (cfr. Tabella 4).

Nella fase di ripresa del 1979-1980 è interessante tuttavia notare come il CLUP italiano in lire sia cresciuto meno del CLUP francese in franchi e del CLUP inglese in sterline. Valutato in dollari (16) il CLUP dell'Italia nella seconda metà degli anni Settanta (cfr. Tabella 3), gli anni in cui si affermano le produzioni dell'area del «Made in Italy», cresce significativamente di meno di quello dei principali concorrenti. Una politica del cambio permissiva poteva così assorbire le spinte sui prezzi di vendita delle merci nazionali derivanti da una crescita elevata del costo del lavoro non controbilanciata da adeguati incrementi di produttività.

La successiva politica di cambio rigido provoca nel 1983 un ritardo nell'agganciamento del sistema produttivo italiano alla ripresa internazionale che, come noto, fu trainata dalla domanda di importazioni proveniente dal mercato statunitense. Il recupero è tuttavia deciso nell'anno successivo, superando addirittura la contrazione del CLUP tedesco (sempre in dollari).

Per tutti i sistemi industriali occidentali il CLUP presenta negli anni Settanta un profilo evolutivo molto più accidentato, fatte salve le specificità dei mercati del lavoro nazionali, di quanto poi non avvenga in seguito (17). L'ampiezza del ciclo produttivo, accentuata per il sovrapporsi di cicli di scorte a politiche di controllo aggregato di tipo *stop-and-go*, rendeva estremamente difficoltosa sia una programmazione dei costi quanto quella dei volumi. La moderazione salariale degli anni Ottanta e la riduzione del fabbisogno complessivo di lavoro consente invece di riportare in alcuni paesi variazioni annuali del CLUP negative anche in presenza di recuperi produttivi non particolarmente pronunciati. In Italia il cambiamento «strutturale» interviene nel 1984 quando ad un rilancio dei livelli di attività interni si associa una tornata di rinnovi contrattuali moderata e l'adozione di provvedimenti di sterilizzazione degli automatismi salariali.

Scendendo nello spaccato settoriale immediatamente spicca l'evidenza di una sostanziale omogeneità di comportamento nel corso della recessione del 1975. Eccezion fatta per il settore del Tabacco, la crescita del CLUP raggiunge tassi esplosivi, passando da un «minimo» del +28% circa dei Prodotti in metallo al massimo del +58% del settore delle Altre industrie manifatturiere.

Per alcuni settori si registrano variazioni negative del CLUP sotto la spinta di notevolissimi incrementi di prodotto, come nel caso delle Macchine per ufficio, strumenti di precisione, settore che è riuscito a combinare una note-

vole espansione della produzione (l'indice di produzione in base 1980 valeva oltre 276 nel 1986) con una sostanziale stabilità di occupazione; o consistenti riduzioni di occupazione, come nel caso della Metallurgia.

Sostanziali miglioramenti nell'evoluzione del CLUP si riscontrano nel corso del 1984 anno in cui i dipendenti posti in CIG hanno raggiunto la massima incidenza rispetto agli occupati. Una riduzione del CLUP nel Metallurgico del 6,9% si combina con il 16,6% dei dipendenti in CIG, il —3,5% del Chimico con il 15% degli occupati in CIG (cfr. Tabella 7 capitolo 3 e Tabella 5). Tali comportamenti evidenziano la difficoltà delle imprese, anche in regime di contenimento degli automatismi retributivi e di «moratoria» contrattuale, ed ottenere una dinamica del CLUP più coerente in regime di cambio non permissivo, a quella dei concorrenti esteri.

Rapportando il CLUP settoriale al CLUP tuttavia complessivo dell'industria (cfr. Tabella 6) sembra emergere una tendenza alla riduzione del CLUP negli anni Ottanta più marcata nei settori a prevalenza di grandi imprese; gli stessi settori cioè che negli anni Settanta avevano avuto dinamiche decisamente superiori alla media: Metallurgia, Chimica, Autoveicoli, Materiali e forniture elettriche.

La tendenza dimostra un carattere debole, non presentando evidenza speculare nei settori ove prevalgono le piccole e le medie imprese. Appare infatti confermata per il Tessile-Abbigliamento e per i Minerali non metalliferi, settori in cui però accanto ad un gran numero di imprese piccole convive un gruppo non trascurabile di imprese di media dimensione. Differente è la situazione riscontrabile nel Cuoio, pelli, calzature, nel Legno e mobilio e nelle Materie plastiche. Per il primo, tuttavia, a fronte di una dinamica più contenuta rispetto alla media fino al 1983 si denota una crescita repentina nel 1984 e nel 1985, con un anno di anticipo dunque rispetto alla crisi «strutturale» del settore delle calzature. Per il secondo, invece, negli anni settanta si evidenziano un'alternanza di posizioni sopra e sotto la media.

Gli aggregati di settori raggruppabili per dinamica similare del CLUP, rispecchiano da vicino gli aggregati evidenziati nell'ambito dell'analisi della produttività. I settori in cui cresce di più il CLUP sono quelli stessi in cui inferiori sono stati gli incrementi di produttività e maggiore la spinta al raggiungimento di livelli retributivi pro-capite più in linea rispetto a quelli medi. Si è in presenza di una sorta di ambiguità nello sviluppo delle produzioni dell'area del «Made in Italy»: il mantenimento di un ancor consistente flusso di esportazioni, anche in un periodo di accentuata concorrenza di paesi emergenti e di una posizione di competitività in via di peggioramento ha comportato un rafforzamento degli elementi diversi dal prezzo per conservare aree di mercato ed il collocamento su segmenti di mercato sempre più «alti». Ciò tuttavia tende a deprimere, in prospettiva, le quantità vendibili all'estero e lascia «disponibili» ampie porzioni di mercato interno ai produttori esteri.

Tabella 1 - Produzione, redditi da lavoro dipendente e CLUP nell'industria manifatturiera italiana (tassi di variazione % sull'anno precedente)

	Produzione	Redditi da lavoro dipendente	CLUP
1971	–0,5	12,5	13,1
1972	4,1	10,3	6,0
1973	10,0	25,1	13,8
1974	4,9	26,3	20,4
1975	–10,0	21,8	35,3
1976	12,6	24,3	10,4
1977	1,2	20,0	18,6
1978	1,7	13,2	11,3
1979	7,1	16,9	9,3
1980	6,2	19,5	12,5
1981	–1,6	17,8	19,7
1982	–3,3	15,3	19,2
1983	–3,3	11,0	14,8
1984	3,6	6,7	3,0
1985	1,1	8,9	7,7
1986	2,6	4,8	3,0

Fonte: ns. elaborazioni su vecchia Contabilità Nazionale

Tabella 2 - CLUP in moneta nazionale nei principali paesi europei industrializzati (tassi di variazione % sull'anno precedente)

	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	USA	Svezia
1974	18,9	14,5	9,6	17,4	14,1	12,9
1975	34,8	19,1	6,6	36,4	9,0	19,4
1976	10,4	8,0	0,9	10,6	3,5	16,7
1977	17,5	6,8	5,7	11,4	5,4	11,1
1978	11,2	7,4	4,5	14,7	6,6	8,4
1979	9,6	9,2	2,7	18,1	9,8	–0,1
1980	12,4	12,8	7,8	22,1	11,6	10,4
1981	18,9	11,4	4,8	8,8	7,3	9,4
1982	18,1	11,1	3,3	3,9	6,1	4,1
1983	13,5	7,6	–0,5	–1,0	–2,5	1,3
1984	4,3	4,7	1,0	7,7	–0,6	4,9
1985	8,0	2,9	0,3	–2,4	0,6	7,3
1986	3,0	2,4	3,1	5,0	–0,6	5,3

Tabella 3 - CLUP in dollari nei principali paesi industrializzati europei (tassi di variazione % sull'anno precedente)

	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	USA	Svezia
1974	6,2	5,8	12,4	12,1	14,1	10,9
1975	34,4	33,6	12,1	30,1	9,0	27,8
1976	–13,2	–3,6	–1,6	–10,2	3,5	10,9
1977	10,5	3,8	14,5	7,6	5,4	8,3
1978	15,6	17,3	21,0	26,1	6,6	7,2
1979	12,0	15,5	12,3	30,8	9,8	5,3
1980	9,2	13,7	8,8	33,7	11,6	11,0
1981	–10,7	–13,6	–15,6	–5,3	7,3	–7,9
1982	–0,7	–8,1	–4,2	–10,3	6,1	–16,0
1983	1,1	–7,1	–5,3	–14,1	–2,5	–17,0
1984	–9,5	–8,7	–9,4	–10,3	–0,6	–2,7
1985	0,1	0,1	–3,0	0,3	0,6	3,1
1986	31,9	32,8	39,8	18,7	0,6	27,2

Fonte: USA Department of labor.

Tabella 5 - Retribuzioni contrattuali e di fatto per operaio e costo del lavoro nell'industria (tassi di variazione % sull'anno precedente)

		Retribuzioni contrattuali per operaio (*)	Guadagni di fatto per operaio (*)	Costo del lavoro nella industria in senso stretto
1981		23,3	24,2	15,7
1982		16,8	13,6	14,0
1983		23,7	16,1	11,4
1984		11,5	13,2	8,4
1985		10,2	10,2	10,4
1986		4,3	7,8	6,4
1986	I	6,4	8,8	9,9
	II	4,8	8,6	8,1
	III	2,8	6,7	4,1
	IV	3,2	7,4	4,6
1987	I	5,0	7,4	5,6

(*) Nella Grande Industria.

Fonte: ISTAT

Tabella 4 - Salari di fatto per operaio: industria manifatturiera = 100

	1970	1973	1975	1976	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Metallurgiche	128,9	124,0	122,4	119,9	111,8	111,0	112,7	111,2	106,5	112,3	116,4
Lavorazione min. non metalliferi	95,6	99,4	98,3	97,4	97,8	101,3	102,4	100,4	100,0	100,7	98,3
Chimiche, der. petr.-carb.	124,5	123,0	117,5	118,0	116,7	114,7	114,2	117,0	116,1	114,3	115,5
Meccaniche	106,0	100,1	100,2	100,7	98,5	100,7	100,6	99,8	99,8	100,6	100,7
Mezzi di trasporto	124,7	111,5	104,3	104,3	101,0	97,6	93,2	89,6	93,5	88,8	89,6
Alimentari	101,6	105,2	113,1	105,9	111,0	109,1	114,7	117,9	119,7	116,5	114,9
Tessili	75,5	80,2	80,7	82,2	87,6	86,9	86,8	87,6	86,7	87,5	86,7
Vestiario e abbigliamento	57,9	69,8	70,0	71,2	76,2	75,9	78,1	79,4	78,0	78,9	78,1
Pelli e cuoio	75,4	80,1	82,7	84,9	91,9	90,6	94,3	95,9	97,4	96,5	96,1
Calzature	54,8	63,3	69,0	70,8	79,6	77,3	78,3	82,6	82,3	80,0	78,9
Legno e mobili	74,0	81,0	81,6	84,0	89,0	91,7	92,5	92,3	93,0	92,6	92,1
Carta e cartotecnica	106,4	114,1	114,6	118,4	119,1	115,3	111,6	110,9	109,4	115,1	113,8
Grafica ed editoriali	138,3	140,2	136,5	131,0	127,6	126,2	125,4	128,7	133,5	131,6	129,1
Gomma e mat. plastiche	109,7	109,1	118,3	115,9	117,3	119,5	115,0	115,3	108,4	104,6	102,6
Fibre chimiche	114,0	117,7	102,3	107,8	99,5	97,4	96,9	101,5	97,1	93,0	98,7
Indice di variabilità intersettoriale delle retribuzioni pro-capite	104,4	88,3	79,3	73,6	59,4	57,5	55,6	57,3	59,1	59,8	59,3

Fonte: Ministero del Lavoro.

Tabella 6 - CLUP settoriale: CLUP totale manifatturiero = 100

	1971	1973	1975	1979	1981	1982	1983	1984	1985
Metalli ferrosi e non ferr.	107,0	102,7	100,4	101,9	101,3	96,5	99,7	90,1	80,3
Minerali non metalliferi	93,9	92,8	96,6	101,0	104,3	108,0	106,3	106,7	109,9
Chimica e farmaceutica	135,8	127,2	123,4	104,2	97,0	90,2	82,9	77,7	78,2
Meccanica	94,6	102,4	98,1	101,4	101,2	103,7	106,3	109,1	106,5
– Prodotti in metallo	72,6	83,6	85,6	100,5	100,2	106,6	115,5	124,6	122,2
– Macchine agricole e ind.	89,0	95,7	88,0	103,0	104,1	111,1	115,6	124,2	126,1
– Macchine uff., mecc. precis.	203,4	184,8	175,3	102,5	99,9	106,2	101,5	89,6	73,9
– Materiali e forn. elettr.	96,0	103,4	98,2	102,2	99,8	93,1	90,7	89,2	88,8
Mezzi di trasporto	110,0	113,2	103,2	106,3	92,0	82,6	77,3	74,5	74,6
– Autoveicoli	106,2	107,2	95,9	99,2	94,9	85,4	77,5	74,9	72,9
– Altri mezzi di trasp.	120,6	130,6	119,8	122,6	87,1	78,1	76,3	73,3	76,3
Alimentari	89,3	91,2	100,1	98,7	98,4	103,3	98,3	102,7	101,3
Tabacco	108,4	92,5	78,0	102,1	107,6	97,9	91,8	103,1	107,9
Tessile e abbigliamento	92,4	92,8	95,4	99,0	100,4	102,0	107,7	105,8	109,1
Cuoio, pelli e calzature	84,3	81,1	75,2	91,6	99,7	99,6	99,0	106,6	111,7
Legno e mobili in legno	107,2	97,6	107,7	99,8	102,4	110,2	117,1	119,8	128,0
Carta e poligrafiche	103,3	101,0	112,3	101,0	96,3	96,4	91,2	87,3	88,5
Gomma e materie plastiche	88,5	81,8	88,0	91,1	108,0	109,5	106,8	106,1	105,2
Altre ind. manifatturiere	110,8	86,4	108,9	91,8	111,1	107,1	120,9	141,0	146,3

Tabella 7 - Costo del lavoro per unità di prodotto nei settori dell'industria manifatturiera (tassi di variazione % sull'anno precedente)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Metalli ferrosi e non ferr.	1,2	14,4	16,6	36,5	10,0	19,1	5,7	16,9	10,4	21,2	13,5	18,6	–6,9	–4,0
Minerali non metalliferi	4,2	14,3	22,4	38,4	14,1	18,3	13,5	8,6	11,4	24,9	23,4	13,0	3,4	11,0
Chimica e farmaceutica	0,3	12,6	22,2	29,4	5,5	15,5	2,9	7,2	8,0	16,1	10,8	5,5	–3,5	8,4
Meccanica	10,5	18,1	13,8	37,2	16,6	14,5	12,0	10,1	10,9	21,1	22,2	17,6	5,7	5,2
– Prodotti in metallo	12,7	23,1	16,3	43,5	16,2	18,1	19,6	13,9	11,9	19,9	26,8	24,4	11,1	9,1
– Macc. agricole e ind.	11,4	16,4	10,9	35,0	19,8	13,0	17,6	17,0	9,2	24,6	27,2	19,5	10,7	5,9
– Macc. uff., mecc. precis.	10,2	–0,6	1,8	51,7	8,5	11,3	–11,6	–12,9	9,8	19,5	26,8	9,7	–9,1	–11,1
– Materiali e forn. elettr.	7,3	21,0	18,8	30,3	16,6	13,7	11,0	12,6	10,1	19,4	11,2	11,9	1,2	7,3
Mezzi di trasporto	8,1	14,8	19,1	24,6	16,5	10,9	9,8	15,5	5,8	10,1	7,1	7,4	–0,7	7,8
– Autoveicoli	9,7	11,0	18,8	22,6	17,7	9,6	8,7	17,5	13,4	13,7	7,3	4,1	–0,4	4,8
– Altri mezzi di trasp.	4,3	25,2	18,6	25,9	13,9	13,8	13,0	11,2	–8,2	4,2	7,0	12,1	–1,1	12,2
Alimentari	13,1	8,9	19,4	49,6	8,9	24,6	8,5	6,7	14,0	17,8	22,7	11,8	7,3	6,3
Tabacco	–0,6	3,5	32,9	3,2	14,2	11,7	36,3	19,9	10,2	28,8	8,4	7,7	15,6	12,8
Tessile e abbigliamento	3,2	17,4	27,6	31,3	4,9	24,1	20,4	5,3	13,7	20,2	21,1	21,3	1,1	11,1
Cuoio, pelli e calzature	1,5	14,2	15,0	31,3	17,2	26,7	18,7	10,1	22,8	19,3	19,1	14,1	10,9	12,9
Legno e mobili in legno	2,4	7,1	22,3	46,9	0,5	15,8	20,9	4,8	12,8	22,6	28,3	22,0	5,4	15,1
Carta e poligrafiche	6,5	10,7	25,7	44,1	1,6	25,5	1,9	10,3	11,4	15,2	19,4	8,6	–1,4	9,3
Gomma e materie plastiche	8,1	3,1	33,6	31,1	8,4	23,8	16,5	5,3	23,5	29,3	20,9	12,0	2,4	6,8
Altre ind. manifatturiere	0,6	–6,6	29,6	58,4	3,3	4,4	3,9	19,7	22,6	33,0	14,9	29,7	20,1	11,8

Fonte: ns. elaborazioni su ISTAT (Vecchia Contabilità Nazionale).

6. CONCLUSIONI

Con gli anni '80 il sistema industriale italiano è «percorso» da numerosi cambiamenti dovuti non solo al secondo shock petrolifero ed alle regole più strette assunte dalla politica economica. Se, infatti, queste ultime impongono una maggiore coerenza nei comportamenti degli operatori è altrettanto vero che il rapido evolversi del progresso tecnologico consente di disporre di più efficienti modi di gestione dei processi produttivi. A ciò si deve aggiungere una significativa riduzione dei tassi di conflittualità e di assenteismo ed una tendenziale uniformità della durata dell'orario contrattuale all'interno dei principali partners europei del nostro paese.

Si modifica, inoltre, l'atteggiamento delle imprese nei confronti delle rigidità del mercato del lavoro ereditate dagli anni Settanta e gli strumenti usati per superarle non derivano certo da un'attiva politica industriale bensì concernono un massiccio ricorso alla CIG straordinaria e la parziale sterilizzazione dei meccanismi di adeguamento automatico salariale.

Alla caduta di importanza degli automatismi retributivi si contrappone tuttavia un processo di differenziazione salariale sorretto dalle categorie con le qualifiche più elevate e non ostacolato dalle imprese che, a partire dal 1984, beneficiando di migliorate condizioni di redditività, concedono adeguamenti salariali di fatto più sostenuti di quelli contrattuali. L'intensità del processo non coinvolge in modo eguale le piccole imprese e quelle di medio-grandi dimensioni; in effetti la dinamica salariale è molto accentuata nei settori con una forte presenza di unità di minori dimensioni anche in conseguenza delle buone condizioni di domanda, interna ed esterna, che si sono realizzate.

Tali adeguamenti salariali avvengono comunque in un contesto di un diverso utilizzo del fattore lavoro che vede le imprese formulare una funzione di domanda di lavoro in termini di monte-ore piuttosto che di dipendenti. Anche in questo caso si registra un andamento differenziato degli orari contrattuali e degli orari effettivi. Se i primi sono caratterizzati da una tendenza monotonicamente decrescente, che conduce ad una riduzione delle distanze all'interno dei settori dell'industria manifatturiera, gli orari effettivi presentano un andamento ciclico che assume connotazioni diverse tra le industrie. In particolare nei settori ove è prevalente l'impresa di minori dimensioni le riduzioni dell'orario effettivo sono meno marcate. Tale diversità può trarre origine:

A) dal maggior controllo sindacale nella grande impresa sulle ore di straordinario da svolgere;

B) dalla minore conflittualità nelle imprese di minori dimensioni;

C) dalla diversa possibilità di utilizzare la CIG.

In definitiva, emerge una doppia «dualità» all'interno del sistema industriale italiano: la prima è modulata dall'intensità delle negoziazioni sindacali in tema di orari contrattuali. La seconda, molto più importante e non necessariamente coincidente con la precedente, si ricollega alla maggiore o minore capacità delle imprese di aggiustarsi al livello del monte ore desiderato. Le

imprese di piccole dimensioni, operando in un contesto meno sindacalizzato, raggiungono tale livello prevalentemente attraverso l'uso delle ore di straordinario; l'aggiustamento delle grandi imprese avviene, al contrario, con il più frequente ricorso alla CIG. D'altra parte in queste imprese la quota delle ore di CIG sul totale delle ore lavorate è continuamente in crescita e riguarda in particolar modo l'intervento straordinario.

Emerge in realtà un'ulteriore «dualità» del sistema industriale: da un lato settori ove predominano le imprese di ridotte dimensioni in cui il ricorso alla CIG è contenuto e concerne la gestione ordinaria; dall'altro settori, caratterizzati da imprese di grandi dimensioni, ove il rapporto tra le ore di CIG e le ore effettivamente lavorate è sensibilmente elevato.

Data la diversa incidenza della gestione straordinaria e di quella ordinaria ne discende che il numero di occupati inutilizzati nel processo produttivo è maggiore in settori con unità di grandi dimensioni. Inoltre tale fenomeno si accentua nel tempo. Ciò può significare che le imprese, che in un primo tempo si sono orientate ad utilizzare la CIG straordinaria per rendere flessibile l'impiego del fattore lavoro, hanno considerato questo strumento come il più efficace per eliminare quella parte di occupazione divenuta non solo eccedente ma anche meno qualificata a gestire le nuove tecnologie. Il differente modo di utilizzare la CIG tra grandi imprese e piccole imprese è connesso con:

A) la maggiore capacità «contrattuale» delle grandi imprese;

B) la minore importanza della CIG rispetto ad altri modi di razionalizzare l'input di lavoro nelle imprese minori;

C) l'avvio di un intenso mutamento nell'organizzazione produttiva delle grandi imprese private;

D) la debole pressione esercitata dal sindacato per contrastare la crescita delle integrazioni salariali.

Poiché, nel caso della CIG ordinaria, il contributo finanziario si distribuisce uniformemente su tutte le imprese, la maggiore intensità relativa del ricorso alla CIG da parte di un settore evidenzia che il medesimo è «assistito» dagli altri. Si può dunque affermare che esistono settori «erogatori» e settori «utilizzatori»; i primi trasferiscono una parte delle risorse che i secondi assorbono. Va aggiunto che l'area dei settori «assistiti» si è caratterizzata per una rilevante flessione degli occupati ritenuta non sufficiente per un utilizzo ottimale dell'input di lavoro.

La CIG si è dunque connotata come uno strumento «succedaneo» di politica industriale che ha consentito una minimizzazione dei costi di aggiustamento delle imprese verso la posizione di equilibrio. Si può cioè sostenere che, soprattutto da parte delle grandi imprese, sia intervenuto un comportamento selettivo nell'utilizzo della CIG mirato a ricondurre ai livelli ritenuti di equilibrio il contenuto di lavoro per unità di prodotto.

Il ricorso alla CIG ha comportato sensibili guadagni di produttività il cui andamento nel corso degli anni '80 è risultato sganciato dalla dinamica della produzione industriale. Per l'industria nel suo complesso si può stimare in circa 1 punto percentuale annuo il maggior tasso di crescita della produttivi-

tà nel periodo 1981-1986 attribuibile alla possibilità di sospendere temporaneamente i lavoratori dal processo produttivo. Lo sforzo di razionalizzazione e le trasformazioni operate dalle imprese hanno, inoltre, accresciuto l'efficienza dei processi: in via approssimativa è possibile determinare in 2 punti percentuali la maggiore produttività dell'industria ottenuta negli anni '80 a seguito delle ristrutturazioni e riorganizzazioni condotte.

Al di là, comunque, delle determinanti della produttività, va osservato che esiste una contrapposizione tra settori caratterizzati da una crescita lenta di produttività e settori a crescita veloce. Nel primo raggruppamento emergono quelle industrie che non solo sono ricorse in misura maggiore alla CIG straordinaria ma hanno anche intrapreso un'intensa riorganizzazione dei processi produttivi. Se, dunque, tale riorganizzazione può considerarsi completata nelle grandi imprese che si sono effettivamente irrobustite, il miglioramento di efficienza dei processi produttivi delle imprese di minori dimensioni sta avvenendo con l'inevitabile sfasamento temporale connesso alla diffusione dell'innovazione.

L'impatto dei guadagni di produttività sull'evoluzione del costo del lavoro per unità di prodotto appare evidente; e proprio i settori che negli anni Settanta avevano manifestato dinamiche marcatamente superiori alla media sono quelli che nel decennio successivo riescono a riportare il CLUP su un sentiero di crescita più contenuto.

La favorevole evoluzione della produttività non rappresenta comunque l'unica determinante del progressivo «rientro» del ritmo di crescita del CLUP: anche la politica del cambio rigido, varata dalla Banca Centrale all'inizio degli anni Ottanta, non consentendo più una completa traslazione dell'aumento dei costi sui prezzi finali, «impone» alle imprese una ricerca di competitività sui fattori diversi dal prezzo. Ciò sembra essere avvenuto nelle grandi imprese, che ad esempio hanno effettuato rilevanti investimenti in strutture commerciali all'estero, mentre più lento è l'avvio di questo processo nelle piccole imprese.

Più in generale l'orientamento della politica economica costituisce un fattore condizionante la competitività: decisioni in termini di copertura del fabbisogno finanziario del settore pubblico, che implichino un innalzamento della struttura dei tassi di interesse, o un diverso atteggiamento delle autorità in tema di fiscalizzazione degli oneri sociali dispiegano immediatamente i loro effetti sul contesto competitivo in cui opera l'impresa. Affinché le «dualità» riscontrate nel sistema industriale italiano non si trasformino in contrapposizione tra settori più efficienti e settori meno efficienti, che tenderebbero ad indebolire l'intero apparato produttivo e non potrebbero essere gestite da una politica industriale, è importante che si creino le condizioni per una crescita più sostenuta dei livelli di attività economica. D'altra parte con il progressivo esaurirsi degli effetti sull'efficienza dei processi produttivi indotti dai nuovi investimenti, il profilo evolutivo della domanda eserciterà un ruolo prioritario nel modulare l'andamento della produttività.

La capacità, inoltre, del sistema economico di trasmettere significativi effetti moltiplicativi è legata al miglioramento di efficienza e funzionalità del settore dei servizi, sia privati che pubblici. Risulterebbe infatti improficuo lo stesso sforzo di riorganizzazione operato dalle imprese industriali se non

intervenisse un'azione di ampliamento e di riqualificazione dell'offerta di servizi.

La distanza che separa la produttività del settore industriale da quella del sistema economico nel suo complesso è, in Italia, la più elevata all'interno dei paesi europei. Se è, quindi, necessario mantenere il passo con le altre economie, aumentando la competitività dell'apparato produttivo, è altrettanto indispensabile che i restanti settori dell'economia accrescano la loro produttività.

NOTE

(1) Le ore stabilite per contratto sono al netto di ferie e festività ma al lordo delle assenze per malattia, infortuni sul lavoro, maternità, scioperi, permessi vari e delle assenze ingiustificate.

(2) Le rilevazioni del Ministero del Lavoro sono le uniche che esprimono il livello dell'orario effettivo anche se il campione è omogeneo nel corso degli anni solo per le imprese con oltre 50 addetti. Val la pena notare che l'andamento dell'orario effettivo pro-capite che si deriva dalle rilevazioni del Ministero del Lavoro risulta in linea con quello costruito sulla base dei dati ISTAT relativi alla grande industria (cfr. Fig. 1). L'uniformità di evoluzione suggerisce di considerare il campione di imprese elaborato dal Ministero del Lavoro sufficientemente attendibile per utilizzare i dati sugli orari effettivi in modo comparato con i livelli di produzione.

(3) La mancanza del dato relativo al 1986 non impedisce di confrontare tale indice a quello costruito sull'orario contrattuale che, pur avendo come base il 1986, mostra un indice pari a 100 anche per il 1985 (cfr. Tabella 4).

(4) La gestione speciale per l'edilizia, creata nel 1963, e che prevede l'integrazione delle retribuzioni perdute a causa di eventi atmosferici, non verrà esaminata sia perché non presenta aspetti di rilevanza generale, sia perché l'interesse dell'analisi è rivolto all'industria manifatturiera.

(5) Nel prosieguo del capitolo alcuni indicatori, derivati dalle informazioni statistiche del Ministero del Lavoro o dalla vecchia Contabilità Nazionale, non possono essere costruiti per il 1986.

(6) Non vengono presi in considerazione i numerosi fattori indiretti o qualitativi che possono influenzare la produttività quali il livello delle spese in ricerca e sviluppo, il grado di istruzione professionale dei lavoratori, la qualità del management, etc. Così, ad esempio, nella determinazione della produttività oraria non si tengono distinte le ore di lavoro svolte da un lavoratore qualificato da quelle effettuate da un lavoratore non qualificato.

(7) Per un esame più dettagliato sulle metodologie di costruzione degli indicatori di produttività si rinvia a Banca Commerciale Italiana (1983).

(8) Occorre fare riferimento agli occupati totali (dipendenti+indipendenti) dato che l'insieme del prodotto ottenuto è attribuibile alle due categorie: il contributo fornito alla produzione dai lavoratori indipendenti non è remunerato solo sotto forma di capitale ma anche sulla base del lavoro prestato.

(9) Nell'esplicitazione di tali relazioni, occorrerebbe verificare l'evoluzione del prodotto marginale in un contesto dinamico, e quindi eliminando la condizione del cöeteris paribus per evitare risultati «paradossali» del tipo che un incremento delle ore di straordinario, a parità di produzione, non modifica la produttività per dipendente ma peggiora quella oraria.

(10) Il deflatore del valore aggiunto ai prezzi di mercato, risultando condizionato dal comportamento delle amministrazioni pubbliche in tema di imposizione fiscale indiretta, altera le corrispettive grandezze a prezzi costanti.

(11) Per un esame più completo delle dif-

ferenze nell'evoluzione della produttività si rinvia a M. Silvani (1987).

(12) Gli unici settori in cui il trend della produttività subisce un ridimensionamento sono quelli delle «Macchine per ufficio, strumenti di precisione etc.», dei «Mezzi di trasporto» e dei «Prodotti chimici e farmaceutici».

(13) Su questi aspetti si veda Banca Commerciale Italiana (1984).

(14) Cfr. Banca Commerciale Italiana, Tendenze Reali, n. 33 luglio 1987.

(15) Nel caso italiano l'evolversi della composizione della domanda ha avuto esiti differenti qualora le modifiche abbiano riguardato più la distribuzione geografica che non la composizione merceologica. Con riferimento agli Ottanta è possibile riscontrare come l'incidenza delle esportazioni verso l'area Opec sia cresciuta fino al 23,1% nel 1981 per scendere fino al 12,1% del 1985; egualmente marcata la redistribuzione verso gli Usa che dal 6,8% del 1980 raggiungono una quota del 16,9% nel 1985 (quote calcolate in Ecu su un aggregato comprendente Cee 12, Opec, Usa, Giappone, Canada e Austria). Viceversa il calcolo di un indice di somiglianza della struttura delle esportazioni italiane rispetto alla media Ocse, basato su 67 prodotti della trasformazione industriale in classificazione Sitc2, mostra un sensibile peggioramento nel decennio Ottanta: potendo variare tra —1 e +1, è passato da 0,54 del 1980 a 0,41 del 1984 (avendo raggiunto un massimo dello 0,65 nel 1974).

(16) Nel 1976 le esportazioni italiane venivano fatturate in dollari al 31% del fatturato totale all'estero, contro il 9,4% della Francia, il 5,0% della Germania, ed il 10% dell'Inghilterra. Nello stesso anno le importazioni francesi erano al 29% fatturate in dollari, ed al 31,2% per la Germania (cfr. Banca Commerciale Italiana, Tendenze Reali, n. 26 luglio 1984).

(17) Ad un generale abbassamento dei tassi di crescita del Clup si associa una marcata diminuzione della variabilità infrannuale. Per l'Italia l'indice di variabilità si riduce tra il periodo 1974-1980 ed il successivo del 32%, del 37% in Francia, del 66% in Germania, dell'81% in Gran Bretagna, del 51% in Svezia e del 77% negli Usa.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Asap , *Rapporto sui salari, 1986*, F. Angeli, 1987.

Banca Commerciale Italiana, *Tendenze Reali*, n. 23, 1983.

Tendenze Reali, n. 25, 1984.

Tendenze Reali, n. 26, 1984.

Tendenze Reali, n. 33, 1987.

Banca d'Italia, *Relazione Annuale*, «Le retribuzioni e il costo del lavoro, anni 1970-1987», Roma.

L. Barbone, G. Bodo, I. Visco, «Costi e profitti nell'industria in senso stretto: un'analisi su serie trimestrali 1970-1980» Banca d'Italia, *Bollettino*, gen.-dic. 1981

G. Bodo, C. Giannini, «La relazione tra orari di fatto e orari contrattuali nell'industria italiana», Servizio Studi della Banca d'Italia, *Temi di discussione* n. 35, settembre 1984.

V. Ceriani, «Obiettivi ed effetti della Cassa Integrazione Guadagni», in *l'Industria*, n. 1, gennaio-marzo 1985.

M. Dal Co, «Ristrutturazione dell'occupazione e relazioni industriali», *Primo Rapporto Cer-Irs sull'industria e la politica industriale italiana*, Il Mulino, 1986

M. De Cecco, «Una interpretazione ricardiana della dinamica della forza lavoro in Italia nel decennio 1959-'69», *Note Economiche*, n. 1, 1972.

A. Graziani (a cura di), *Crisi e Ristrutturazione dell'Economia Italiana*, «Introduzione», Einaudi, 1975.

L. Guiso, D. Terlizzese, «Shocks temporanei ed aggiustamento dinamico: un'interpre-

tazione contrattuale della CIG», Servizio Studi della Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 89, luglio 1987.

ISCO , *Rapporto sull'economia italiana al CNEN*, febbraio 1987.

G. MATARRAZZO, S. PATRIARCA, «Struttura degli incrementi salariali: due tornate contrattuali a confronto», *IReS Materiali*, n. 4, 1984.

M. MORRONI, «Cassa Integrazione Guadagni e politiche attive per l'occupazione», *Quale Impresa*, n. 9-10, 1985.

G. NARDOZZI (a cura di), *I difficili anni '70*, «Introduzione», Etas Kompas, 1983.

OECD, *La productivité dans l'industrie*, Parigi, 1986.

P. POTESTIO, «Le relazioni tra orario di lavoro ed occupazione nell'industria manifatturiera italiana negli anni 1965-1983», in *Rivista di Politica Economica*, dicembre 1985.

M. SALVATI, *Economia e Politica in Italia dal dopoguerra ad oggi*, Garzanti, Milano, 1984.

P. SARACENO, *I trasferimenti sociali*, in «Trasferimenti, domanda pubblica e sistema industriale», a cura di R. Artoni, E. Pontarollo, *Primo Rapporto CER-IRS sull'industria e la politica industriale italiana*, Il Mulino, 1986.

M. SILVANI, «L'industria salvata dai CIG», in *Politica ed Economia*, n. 9, 1987.

Capitolo Secondo

LA STRUTTURA DEL COSTO DEL LAVORO

di *Mario Morroni*

1. INTRODUZIONE

L'obiettivo di questa sezione della ricerca è quello di analizzare la struttura del costo del lavoro e delle retribuzioni in Italia, con particolare riferimento agli aspetti tradizionali.

L'interesse ad esaminare l'evoluzione delle voci che compongono il costo del lavoro deriva dal fatto che i mutamenti nella sua struttura influenzano in maniera non trascurabile alcune importanti variabili economiche: i prezzi, la distribuzione del reddito, la contrattazione sindacale, l'occupazione, la struttura delle qualifiche, l'orario di lavoro, l'introduzione di nuove tecnologie e la competitività internazionale.

Nelle pagine che seguono effettueremo una serie di stime e confronti sull'andamento del costo del lavoro e delle sue varie componenti (al netto e al lordo delle trattenute fiscali) sulla base dei dati della vecchia e nuova contabilità nazionale e sulla base di dati di fonte aziendale. Esaminando l'andamento della retribuzione lorda e del costo del lavoro, constateremo le forti divergenze tra i due diversi sistemi di contabilità nazionale, riguardanti soprattutto le *variazioni* annue. Come vedremo, tali differenze comportano un andamento della retribuzione netta reale addirittura di *segno* opposto. Infatti, a partire dal 1980, se si utilizzano i dati della vecchia contabilità la retribuzione reale netta diminuisce, mentre nel caso dei nuovi dati, essa aumenta anche se di poco. Tralasciando per ora queste divergenze, dovute alle diverse metodologie utilizzate, ciò che tuttavia emerge dai dati sia della vecchia, che della nuova contabilità nazionale, è comunque un andamento nettamente a forbice tra il costo del lavoro reale e la retribuzione netta reale. La ragione di tale andamento divergente sta nell'espansione del *cuneo fiscale* per effetto della crescita dell'Irpef e dell'aliquota effettiva degli oneri sociali.

Se raffrontiamo la nostra struttura del costo del lavoro con quella degli altri paesi industriali, constatiamo che l'Italia registra la quota più bassa di retribuzione diretta e, al contempo, una quota particolarmente elevata di oneri sociali. Inoltre, dal 1974 ad oggi, vi è stata una quadruplicazione dell'aliquota media Irpef sui redditi da lavoro dipendente, con una conseguente

riduzione della quota di retribuzione netta disponibile. Attualmente la pressione fiscale complessiva sul lavoro dipendente supera del 50% la pressione fiscale media nazionale. In Italia, a causa dell'alta incidenza degli oneri sociali, si registrano, rispetto agli altri paesi industriali, per ogni dato livello del costo del lavoro complessivo, retribuzioni nette disponibili inferiori. Inoltre, la forte velocità con cui sono accresciute le aliquote medie effettive dell'imposta personale sul reddito può aver indotto i lavoratori a traslare sulle imprese una parte degli aggravi d'imposta, determinando un aumento del costo del lavoro.

L'elevato livello di pressione fiscale complessiva sul lavoro dipendente è strettamente connesso, oltre che alla ridotta base imponibile, anche ai problemi di bilancio posti dalla crisi del sistema di protezione sociale. È noto che in quasi tutti i paesi industriali il sistema di protezione sociale è in crisi a causa dell'invecchiamento relativo della struttura della popolazione e dell'aumento dell'importo medio delle singole prestazioni. Tuttavia, nel nostro paese, come vedremo, la situazione è indubbiamente aggravata da fattori specifici legati a una struttura distorta del prelievo e delle spese. Tali sperequazioni e inefficienze comportano, a parità di gettito fiscale complessivo, costi non trascurabili sulla competitività del sistema d'impresa sottoposto alla concorrenza internazionale.

Nelle pagine seguenti svilupperemo i temi qui brevemente delineati. Il prossimo paragrafo sarà dedicato all'analisi della struttura del costo del lavoro in Italia. Nel paragrafo successivo raffronteremo tale struttura con quella esistente negli altri principali paesi appartenenti all'OCSE. Il quarto paragrafo tratterà di alcuni aspetti del rapporto tra struttura del costo del lavoro e crisi dello Stato sociale. Infine, nelle Conclusione (paragrafo 5) è contenuta una *sintesi* dei principali risultati di questa parte della ricerca sulla struttura del costo del lavoro.

2. IL COSTO DEL LAVORO

2.1 Le componenti del costo del costo del lavoro

Il costo del lavoro ha una struttura complessa a causa del numero elevato di voci che lo compongono e dalla compresenza di diversi soggetti erogatori e percettori. Inoltre tali voci dipendono da numerose variabili soggette a normativa in continua evoluzione sotto la spinta di forze differenti; basti pensare, in proposito, al susseguirsi di decreti sulla fiscalizzazione degli oneri sociali e alle numerose modifiche dell'istituto della scala mobile. Tra le variabili che influenzano il costo del lavoro possiamo ricordare: le varie forme di contrattazione sindacale (collettiva, nazionale, aziendale), gli istituti di adeguamento automatico come l'indicizzazione dei salari, il livello di pressione fiscale e parafiscale, le ore lavorate, gli straordinari, i turni, eventuali forme di partecipazione ai profitti e incentivi di varia natura.

Gli enti previdenzali, a fronte dei contributi sociali corrisposti dall'impresa e dai lavoratori, sono a loro volta soggetti erogatori per quanto riguarda la retribuzione sociale (ad es. gli assegni familiari e l'indennità di malattia e maternità) e parte della retribuzione differita (la pensione). Inoltre tali enti

forniscono una serie di servizi non monetari relativi all'assistenza sanitaria. La valutazione dell'ammontare delle prestazioni sanitarie è molto difficile a causa degli elementi qualitativi connessi all'offerta di tali servizi. Come è noto, gli unici dati disponibili, il costo per addetto o il costo per assistito, non sono buoni indicatori perché, a parità di spesa, possono celare situazioni caratterizzate da livelli molto diversi di efficienza, e quindi di qualità dei servizi.

Il Prospetto 1 divide il costo del lavoro secondo le sue principali componenti: 1) il *salario diretto*, dipendente dal tempo di lavoro prestato; 2) il *salario indiretto*, che è invece indipendente dal tempo di presenza (festività ferie, assenze, permessi e facilitazioni sindacali, assegni familiari); 3) gli *oneri sociali*, corrisposti dall'impresa e dai lavoratori agli enti previdenziali; 4) il *salario differito* (mensilità aggiuntive, indennità di fine rapporto, pensione); 5) le *indennità aggiuntive* o *fringe benefits* rappresentati dai compensi nonmonetari forniti da alcune aziende ai loro dipendenti (ad esempio l'acquisto o l'utilizzo di beni o servizi a condizioni favorevoli, l'accesso privilegiato a fondi d'investimento o azioni); 6) i *costi vari* tra i quali possiamo menzionare la mensa e i servizi vari, le spese per la gestione degli stipendi e delle trattenute, l'assenteismo, i permessi e le facilitazioni sindacali.

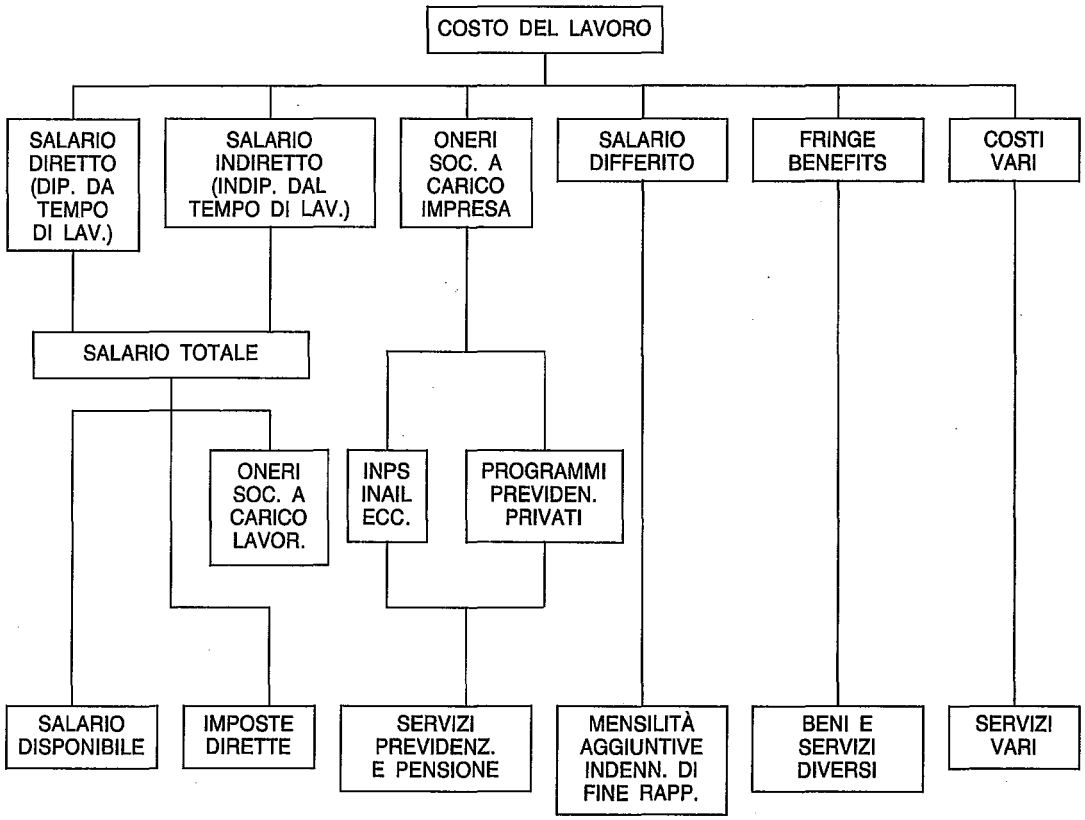
Nel 1987, utilizzando i dati della nuova contabilità nazionale, risulta che su un costo medio per unità di lavoro dipendente (nell'industria in senso stretto) di circa 30 milioni di lire, la retribuzione al netto delle trattenute IRPEF e degli oneri sociali era pari al 52% del costo totale, per il lavoratore senza carichi di famiglia, e al 56% del costo totale, per il lavoratore con moglie e due figli a carico (Tabella 1 e Figura 1). Il *costo del lavoro non salariale in senso stretto* (trattenute fiscali, oneri sociali totali e accantonamenti per l'indennità di fine rapporto e spese varie) corrisponde, dunque, al 48-44% del costo del lavoro complessivo.

Volendo ottenere una maggiore disaggregazione, che ci permetta di avvicinarci di più alla ripartizione dettagliata del Prospetto 1 e che, soprattutto, tenga conto anche delle voci indirette e differite, è necessario utilizzare dati di fonte aziendale. In questo caso, in corrispondenza di un costo del lavoro complessivo operaio molto vicino a quello medio risultante dai dati di contabilità nazionale (1), constatiamo che la retribuzione netta diretta, legata al tempo di lavoro prestato, è pari al 32% del costo del lavoro complessivo; mentre la retribuzione netta totale è pari a circa il 47 per cento. Le voci indirette, non legate al tempo di presenza, e quelle differite (tredicesima, premio di produzione, accantonamenti per l'indennità di fine rapporto) ricoprono ciascuna il 10% circa del costo del lavoro complessivo (2) (Tabella 2 e Figura 2). Dunque i 2/3 del costo del lavoro riguardano voci non connesse direttamente al tempo del lavoro prestato.

Tra le voci differite hanno molto peso gli accantonamenti per l'indennità di fine rapporto, istituto questo che non trova riscontro negli altri paesi industriali e che era sorto per supplire alla mancanza di un adeguato sistema previdenziale. Oggi l'indennità di fine rapporto appare come una forma di risparmio superata dallo sviluppo del sistema bancario e dall'esistenza di un sistema di protezione sociale.

Secondo la teoria dell'offerta di lavoro, un elevato peso delle componenti

Prospetto n. 1 - Struttura del costo del lavoro



non direttamente salariali sul costo del lavoro complessivo può comportare una tendenza (a parità d'altre condizioni) a ridurre il tempo di lavoro offerto e quindi a irrigidire l'offerta di lavoro. Questa tendenza viene poi rafforzata se l'erogazione di una parte della retribuzione indiretta decade al di sopra di certi livelli di reddito. Un caso abbastanza macroscopico in questo senso riguarda gli assegni familiari: un aumento del numero di ore lavorate potrebbe, infatti, portare alla perdita del diritto agli assegni familiari, con un danno economico per il lavoratore superiore al guadagno connesso all'aumento dell'offerta di lavoro.

Per contro, se gli aumenti delle voci differite e indirette non comportano incrementi del costo del lavoro (e quindi il *trade-off* tra il salario diretto e i costi non salariali è pari all'unità), può essere conveniente per le imprese aumentare la quota a favore di alcune di queste voci. Ad esempio determinati *fringe benefits* possono ridurre il *turn-over* della manodopera e l'imposizione fiscale sulla retribuzione complessiva. Inoltre essi permettono, talvolta, di offrire beni e servizi a un costo minore rispetto al costo di mercato, poiché l'impresa può acquistare tali beni e servizi su larga scala e quindi spuntare condizioni d'acquisto migliori (3).

La corresponsione di particolari *fringe benefits* può rendere più flessibile la struttura dei compensi aziendali e, di conseguenza, più facile il recluta-

Figura 1 - Costo del lavoro: 1987 (unità di lav. dipendente, cfr. Tav. 1)

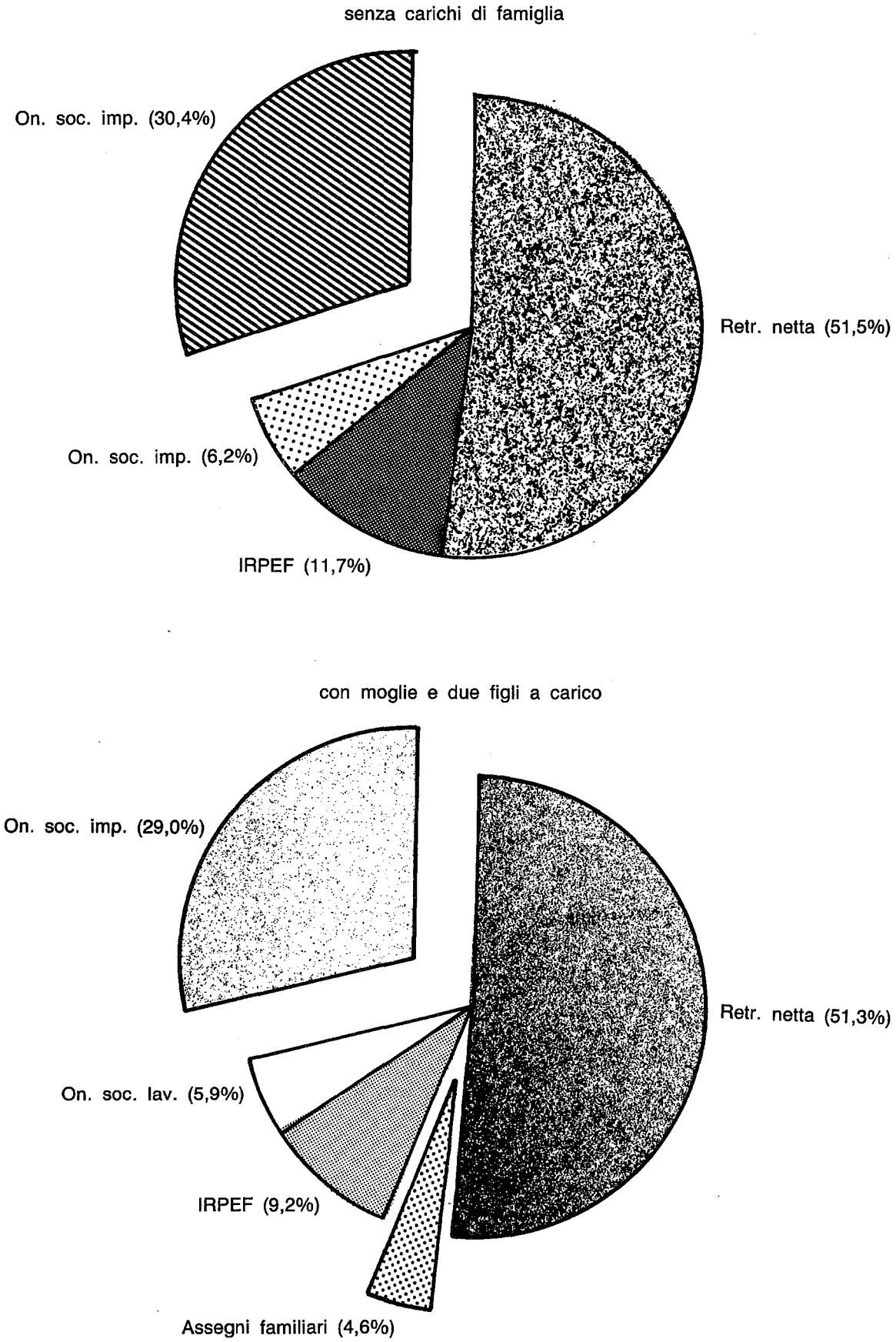
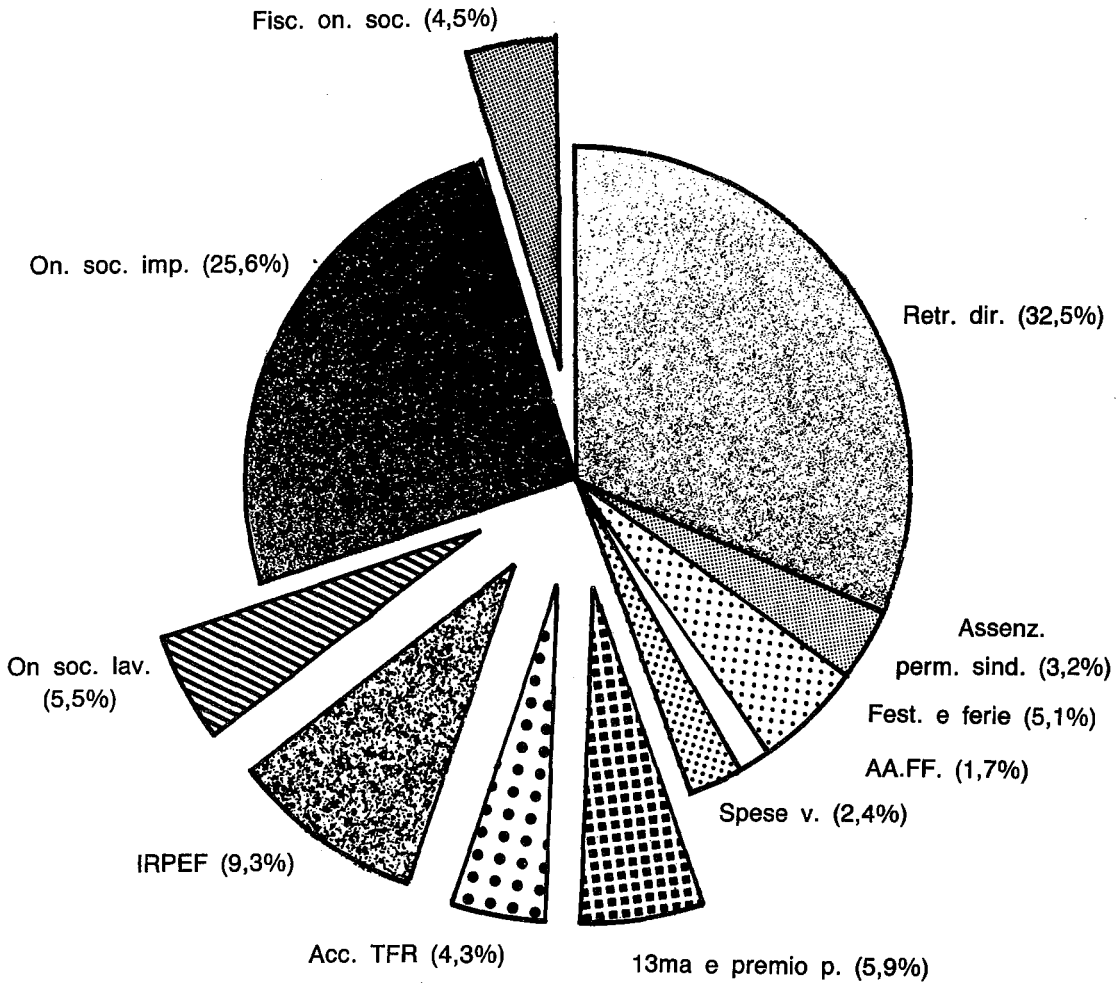


Figura 2 - Costo del lavoro: 1987

(Dati aziendali - cfr. Tav. 2)

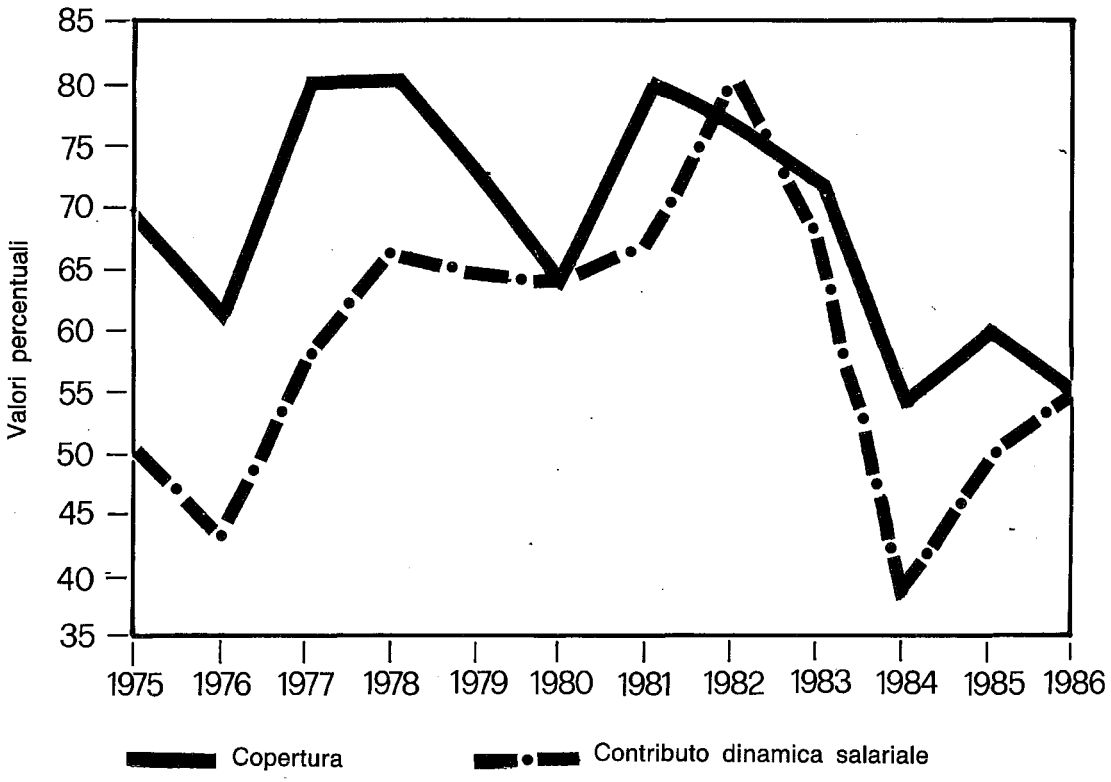


mento di specifiche categorie di lavoratori di cui l'azienda ha bisogno. Infine nel caso di grandi aziende, caratterizzate da un'elevata crescita della produttività, il ricorso a forme salariali indirette o differite rappresenta una possibilità di offrire retribuzioni superiori senza modificare la paga contrattuale stabilita negli accordi nazionali di categoria (4).

Analogamente, per quanto riguarda alcune prestazioni previdenziali, sia l'azienda, che i dipendenti, possono avere interesse a destinare una parte della retribuzione a forme di assicurazione. Tipico al riguardo è l'esempio delle assicurazioni contro la disoccupazione. In caso di crisi, lo Stato può essere in grado di fornire una copertura assicurativa che non può essere disponibile e conveniente sul mercato privato (5).

In conclusione, sia le imprese, che i lavoratori, possono avere interesse a creare alcune componenti retributive differite o indirette. Tuttavia, una quota di costi non salariali troppo elevata può finire con il deprimere l'offerta

Figura 3 - Copertura della scala mobile



Fonte: Banca d'Italia: Relazione annuale annate varie.

di lavoro o con l'incoraggiare il ricorso a forme non regolari di retribuzione, contribuendo così ad alimentare l'economia sommersa (6).

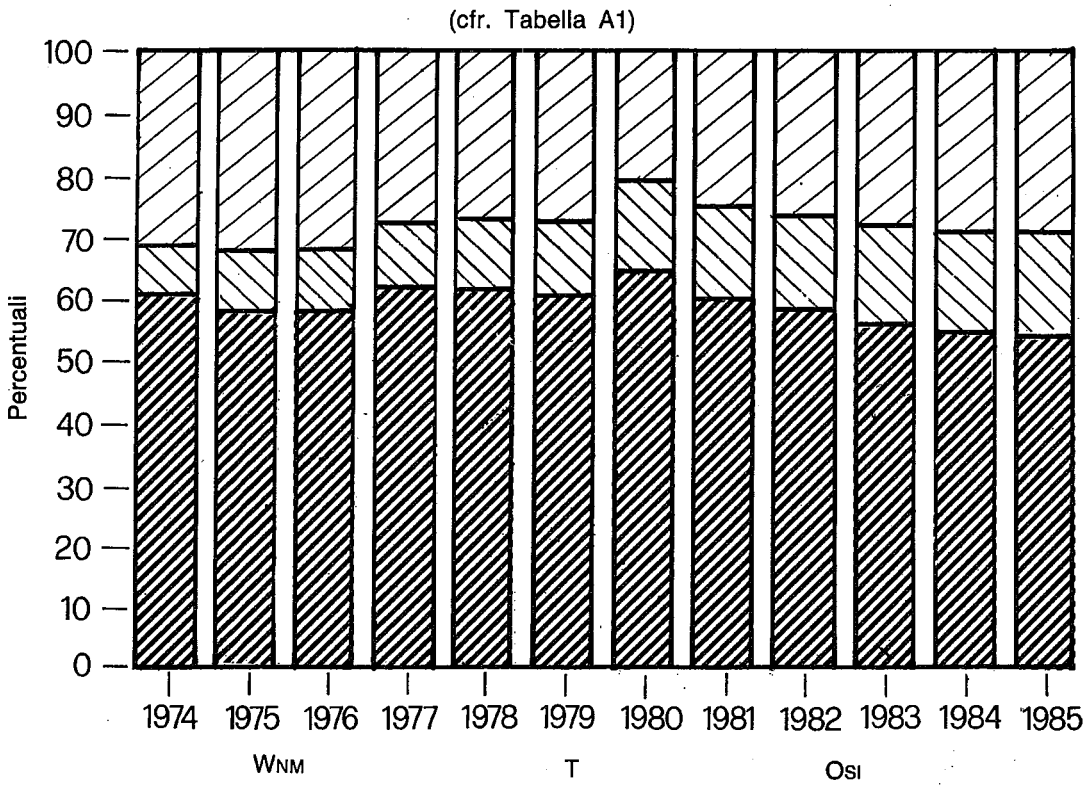
2.2 L'andamento della struttura del costo del lavoro in base alla vecchia contabilità nazionale: 1974-1985

Purtroppo, la ricostruzione delle serie storiche, conseguente alla recente revisione dei dati di contabilità nazionale, è disponibile, per ora, solo a partire dal 1980. Di conseguenza, volendo analizzare un arco di tempo più lungo, per poter cogliere le «trasformazioni strutturali» della composizione del costo del lavoro, è necessario ricorrere alla vecchia serie (7).

La Figura 4 non evidenzia variazioni di rilievo, nel corso degli anni '70, nella quota dei costi non salariali nell'industria in senso stretto. Dal 1980 in poi tale quota, invece, si espande progressivamente per effetto della riduzione della fiscalizzazione degli oneri sociali e per il forte aumento delle aliquote medie IRPEF. L'espansione della quota dei costi del lavoro non salariali è avvenuta naturalmente a scapito della quota spettante alla retribuzione netta monetaria, che di conseguenza ha registrato una sensibile flessione.

Va notato che, nella seconda metà degli anni '70 la quota della retribuzione netta monetaria (WNM) sul costo del lavoro complessivo (LLM) era rimasta

Figura 4 - Composizione costo del lavoro

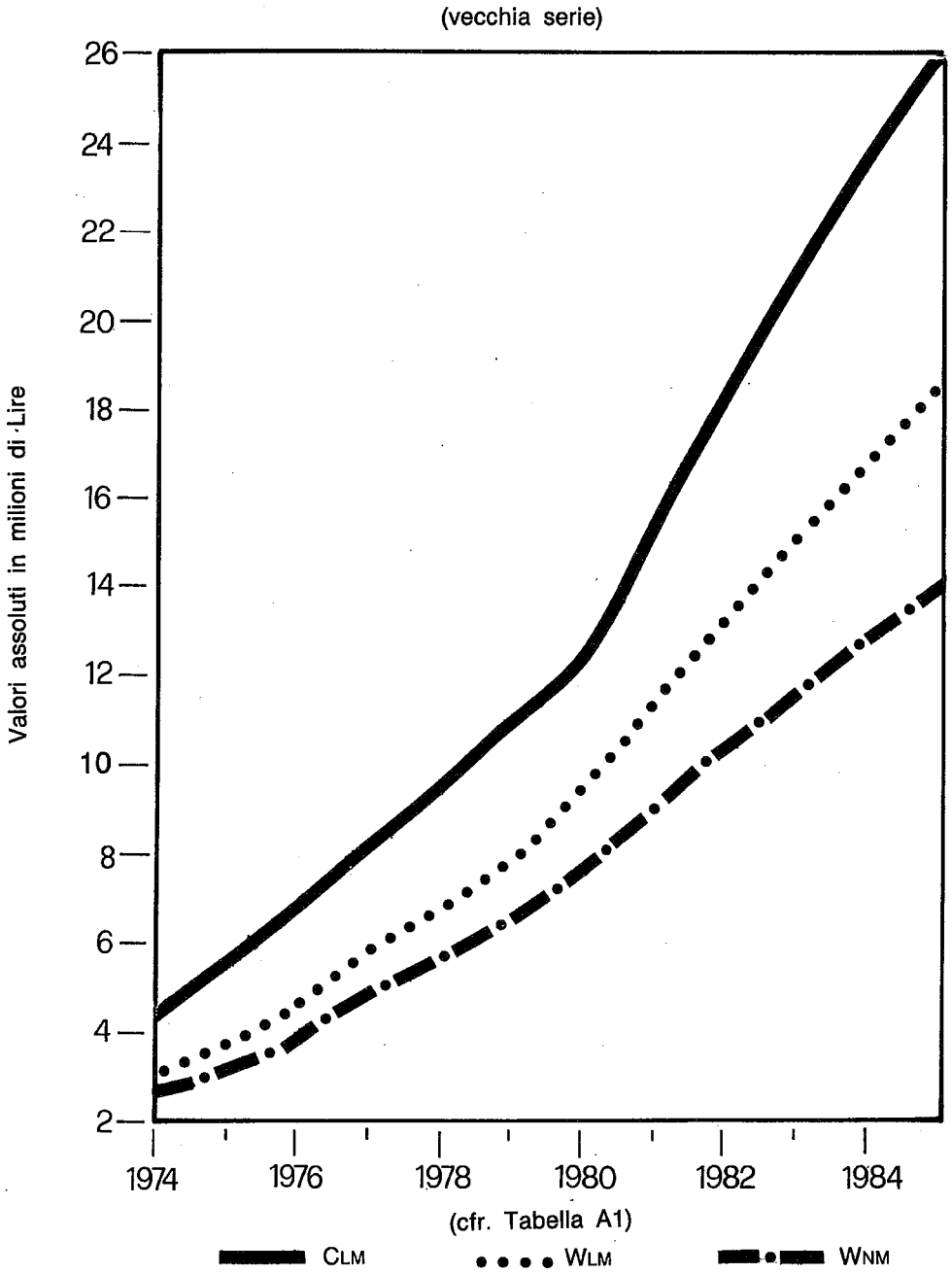


sostanzialmente invariata, perché l'aumento delle trattenute fiscali a carico dei lavoratori (T) era stato compensato dai provvedimenti di fiscalizzazione degli oneri sociali a carico dell'impresa (OSI) (8). A partire dal 1980, la tendenza manifestata dagli oneri sociali s'inverte, con una ripresa delle aliquote effettive — dovuta alla progressiva riduzione della fiscalizzazione — che in pratica annulla gli sgravi accumulati nella seconda metà degli anni '70, riportando gli oneri sociali a carico dell'impresa su valori molto vicini a quelli del 1974 (9). D'altro canto, dopo l'80 continua la crescita della quota delle trattenute a carico dei lavoratori dipendenti, soprattutto per effetto del forte incremento dell'IRPEF, dovuto all'insufficiente correzione del drenaggio fiscale (Fig. 4) (10).

L'aumento dell'IRPEF e degli oneri sociali ha determinato un andamento a forbice, tra il costo del lavoro e la retribuzione netta, molto chiaro alla Fig. 5. Durante gli anni '70 l'andamento a forbice è, tuttavia, molto contenuto, perché l'incremento delle imposte dirette è stato in parte compensato dalla riduzione delle aliquote effettive degli oneri sociali. È solo con gli anni '80 che tale andamento a forbice si manifesta con particolare evidenza, a causa dell'aumento contemporaneo dell'imposizione diretta e degli oneri sociali.

Il grafico alla Figura 6 in scala logaritmica dei valori reali (espressi in numeri indice) del costo del lavoro e della retribuzione lorda annua, pone in risalto l'espansione del cuneo fiscale negli ultimi anni. È chiaro che l'entità del cuneo fiscale, risultante dalla differenza tra il costo del lavoro reale

Figura 5 - Costo del lavoro

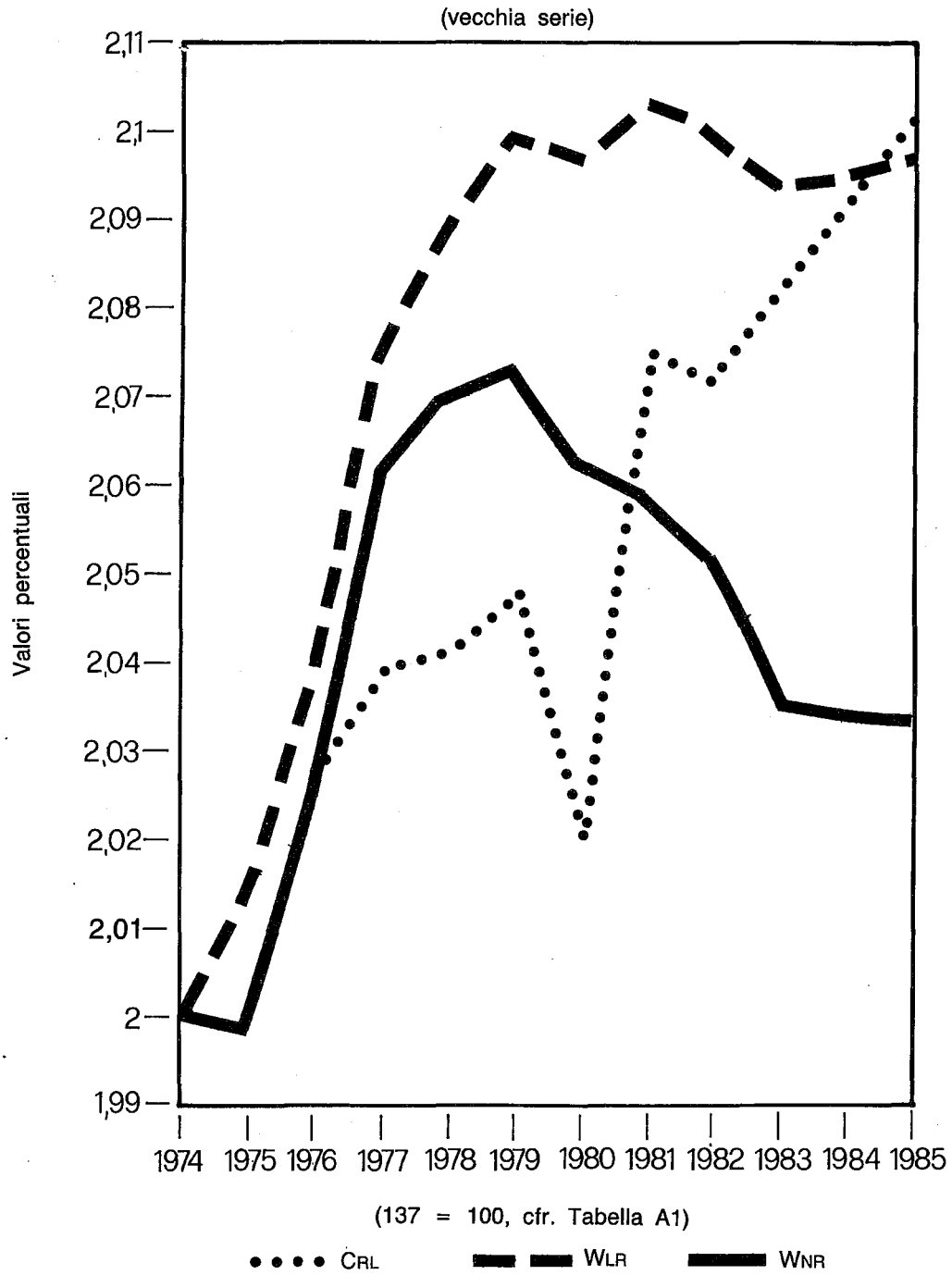


CLM = *Costo di lavoro monetario*;

WLM = *Retribuzione lorda monetaria*
(costo del lavoro monetario - oneri sociali a carico dell'impresa);

WNM = *Retribuzione netta monetaria*
(retribuzione lorda - oneri sociali a carico del lavoratore - IRPEF);

Figura 6 - Valori reali di CL WL e WN



CLR = *Costo del lavoro reale*
(costo del lavoro monetario deflazionato per i prezzi impliciti del valore aggiunto a costo dei fattori nell'industria in senso stretto);

WLR = *Retribuzione lorda reale*
(retribuzione lorda monetaria deflazionata per l'indice generale dei prezzi la consumo);

WNR = *Retribuzione netta reale*
(retribuzione netta monetaria deflazionata per l'indice generale dei prezzi al consumo);

per l'impresa e la retribuzione netta reale è molto influenzata dall'andamento dei prezzi relativi. Infatti, il costo del lavoro reale *(real product wage)* è ottenuto deflazionando il costo del lavoro complessivo monetario per i prezzi impliciti del valore aggiunto al costo dei fattori (nell'industria in senso stretto), mentre i valori reali della retribuzione al netto delle imposte e degli oneri sociali a carico del lavoratore *(real consumption wage)* sono calcolati deflazionando la retribuzione netta monetaria mediante l'indice generale dei prezzi al consumo. Ora nella seconda metà degli anni '70 i prezzi al consumo sono cresciuti meno dei prezzi impliciti del valore aggiunto; ciò ha ridotto la differenza tra le due variabili considerate. Viceversa, negli anni '80 la minor dinamica dei prezzi impliciti nel valore aggiunto nell'industria in senso stretto rispetto ai prezzi al consumo ha determinato un'amplificazione del cuneo tra il costo del lavoro reale e il salario netto reale (11).

La Figura 6 mostra inoltre che, dal 1980 al 1985, malgrado la sostanziale stabilità della retribuzione lorda reale, il costo del lavoro reale è cresciuto con lo stesso trend del decennio precedente (in media del 2,2% all'anno). Nello stesso tempo la retribuzione netta reale è diminuita in media dell'1,5% dell'anno (12).

Negli undici anni considerati le aliquote medie IRPEF sono aumentate di quasi quattro volte, con una velocità di crescita che non ha riscontro in nessun altro paese. Guardando la Tabella 3 si può constatare che con l'eccezione del 1984 e del 1986, la crescita dell'IRPEF ha superato di gran lunga gli incrementi del PIL. L'incidenza dell'IRPEF sul PIL si è quasi triplicata, determinando un mutamento della struttura impositiva con uno spostamento del prelievo dall'impostazione indiretta verso quella diretta. Infatti, l'incidenza dell'IVA sul gettito tributario complessivo si riduce dal 1974 al 1986, passando dal 28 al 24%, mentre l'incidenza dell'IRPEF sul gettito tributario complessivo aumenta dal 19 al 33% (Figure 7 e 8).

Dunque, l'espansione del «cuneo fiscale» appare come l'elemento che ha maggiormente caratterizzato l'evoluzione della struttura del costo del lavoro negli anni '80. Tuttavia non vanno dimenticati altri due fattori che hanno giocato un ruolo importante: le variazioni dei differenziali retributivi e la riduzione del grado di copertura della scala mobile.

Dalla metà degli anni '70 sino ai primi anni '80, si è verificato un notevole schiacciamento dei differenziali salariali per categoria, determinato dalla riforma della scala mobile, che aveva stabilito l'unificazione del punto di contingenza al livello più elevato, e dalla politica egualitaria del sindacato, che si era espressa in richiesta di aumenti contrattuali in cifra fissa eguali per tutti i livelli di inquadramento (13). Ad esempio, secondo l'indagine della Federmeccanica, il differenziale tra il livello più basso (I operai) e quello più elevato (VII impiegati) si riduce dal rapporto parametrale 100-275, del 1976, al rapporto 100-220 del 1982, anno in cui si raggiunge la minima differenza tra i diversi livelli di inquadramento. Dal 1983 si nota una inversione di tendenza con la riapertura dei differenziali retributivi fino ai valori di 100-249 del 1985 (14).

La ripresa della differenziazione dei livelli salariali è legata, oltre che al rafforzamento e cambiamento del meccanismo di indicizzazione, soprattutto, allo slittamento salariale, che ha interessato prevalentemente le qualifi-

Figura 7 - IVA e IRPEF in rapporto al PIL

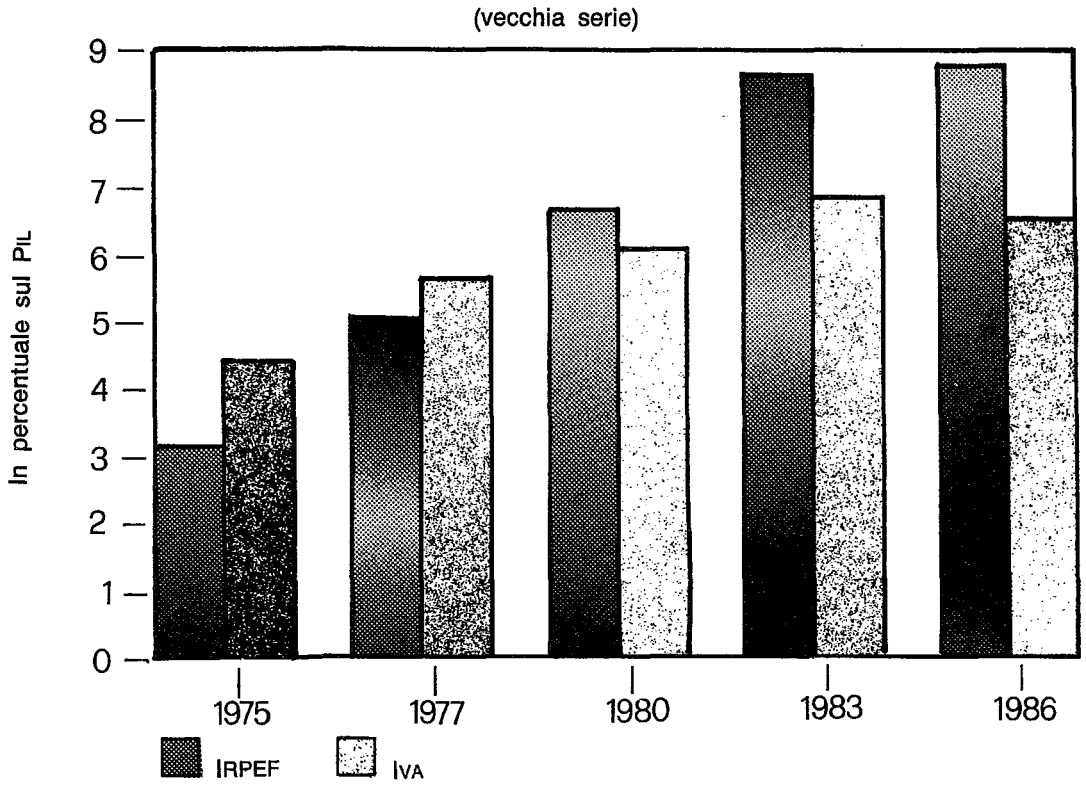
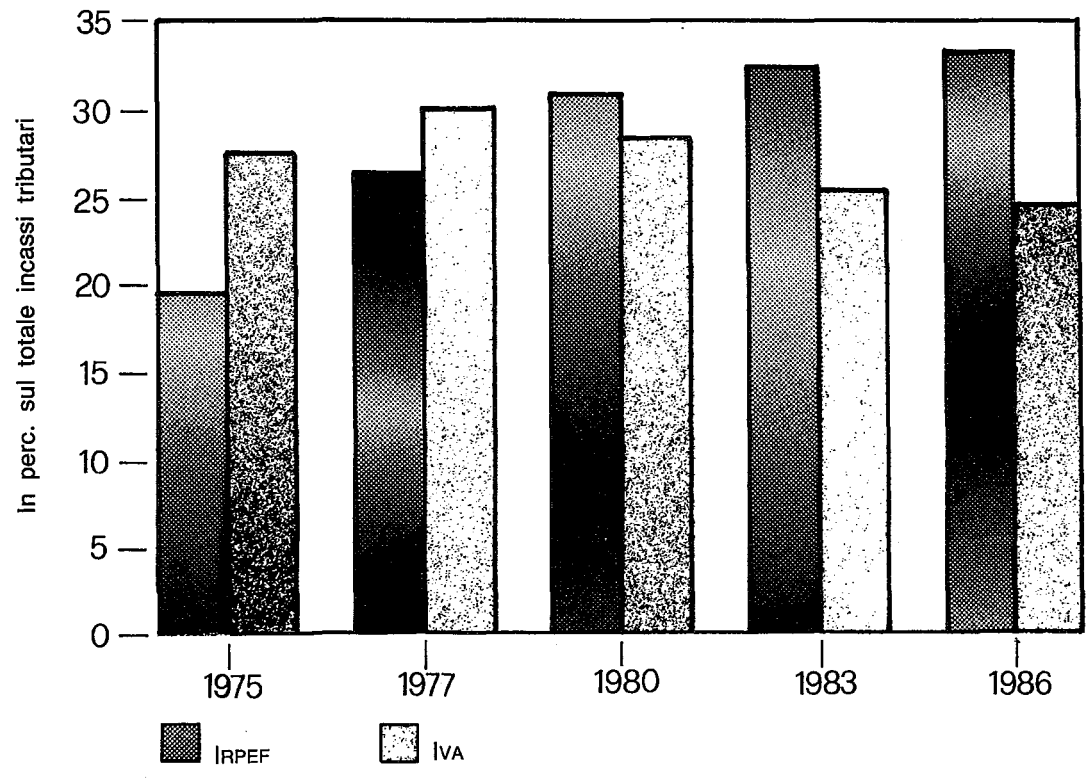


Figura 8 - IVA e IRPEF / Tot. inc. tribut.



che più elevate (15). Il processo di recupero dei differenziali salariali, avviatosi nel 1983, è comunque proceduto lentamente, dati i vincoli alla dinamica del costo del lavoro imposti dalla politica dei redditi condotta dai vari governi che si sono succeduti negli ultimi anni.

Infine, per quanto concerne la scala mobile, l'elevato livello, sia del grado di copertura (rispetto agli aumenti del costo della vita), che dell'incidenza sugli aumenti retributivi complessivi, registrato alla fine degli anni '70, spiega l'importanza che aveva assunto, nelle intese tra le parti sociali e il governo, il contenimento del grado di indicizzazione, al fine di ridurre i processi di trasmissione dell'inflazione. Inoltre la diminuzione del grado di indicizzazione aveva l'obiettivo di lasciare più spazio alla contrattazione sindacale e di diminuire il forte effetto di schiacciamento dei differenziali provocato dal punto unico. Osservando la Figura 3, constatiamo che dal 1978 i numerosi provvedimenti di sterilizzazione dell'istituto hanno abbassato la copertura della scala mobile, rispetto alla perdita di potere d'acquisto dei salari monetari, dall'80 al 50%, riportandola così molto vicino ai livelli precedenti l'accordo Lama-Agnelli del 1975.

Tutti quegli elementi (l'ampliamento del cuneo fiscale e l'appiattimento dei differenziali salariali, la riforma della scala mobile, la flessione della retribuzione media netta reale) hanno avuto un'influenza diretta nella determinazione delle variabili che caratterizzano lo scenario delle relazioni industriali, che è l'oggetto dell'analisi della terza parte curata da R. Caselli. In particolare, lo schiacciamento dei differenziali ha determinato un *mismatch* tra i livelli retributivi e l'emergere di nuove professionalità, richieste dai cambiamenti tecnologico-organizzativi. Mentre nel settore privato questo problema è stato attenuato dallo slittamento salariale, nel settore pubblico ciò ha portato, in alcuni casi, a uno svuotamento delle professionalità già esistenti e, in altri, ha reso molto difficile il decollo di nuove figure professionali. L'effetto è stato, da una parte, uno scadimento della qualità dei servizi offerti dalla pubblica amministrazione, dall'altra, il consolidarsi di un'area critica nelle rappresentatività delle organizzazioni sindacali.

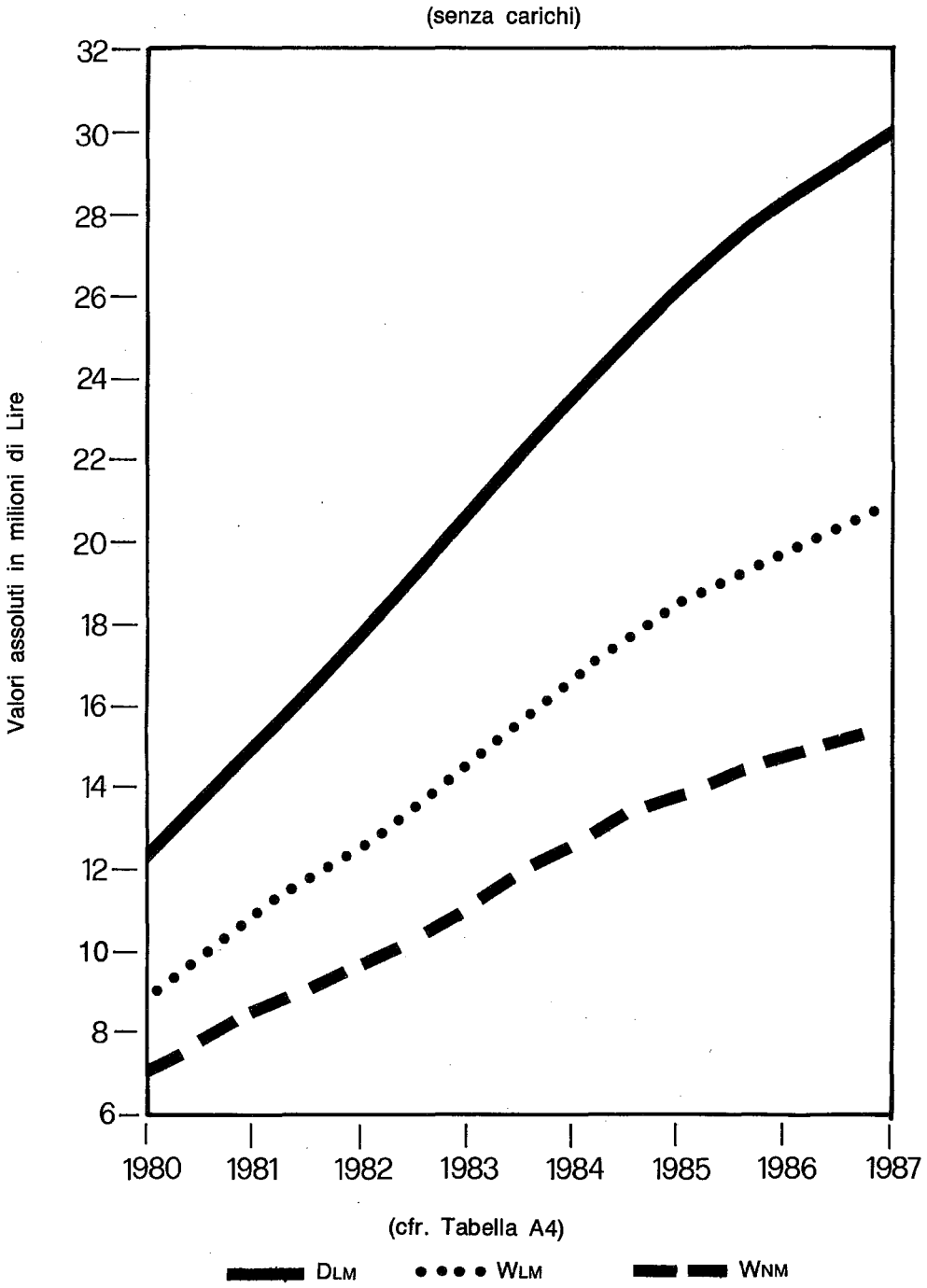
2.3 L'andamento della struttura del costo del lavoro in base alla nuova contabilità: 1980-1987

In questo paragrafo metteremo a confronto i risultati ottenuti nelle pagine precedenti, utilizzando i dati della vecchia contabilità, con l'andamento delle varie componenti del costo del lavoro che emerge dalla recente revisione operata dall'ISTAT (16). Il calcolo della retribuzione netta disponibile nell'industria in senso stretto è riferito a due diverse figure tipo: un lavoratore dipendente senza carichi di famiglia e uno con moglie e due figli a carico (17).

Dall'analisi dei nuovi dati si conferma il ruolo svolto dall'espansione del cuneo fiscale nel determinare l'andamento a forbice tra il costo del lavoro reale e la retribuzione netta disponibile (Figure 9, 10, 11 e 12). Come si è visto nel paragrafo precedente, negli anni '80 il cuneo fiscale risulta amplificato dalla maggior dinamica dell'indice generale dei prezzi al consumo rispetto ai prezzi impliciti del valore aggiunto al costo dei fattori nell'industria in senso stretto.

Esaminando le Figure 11 e 12 e ponendole a confronto con la Figura 6,

Figura 9 - Costo del lavoro

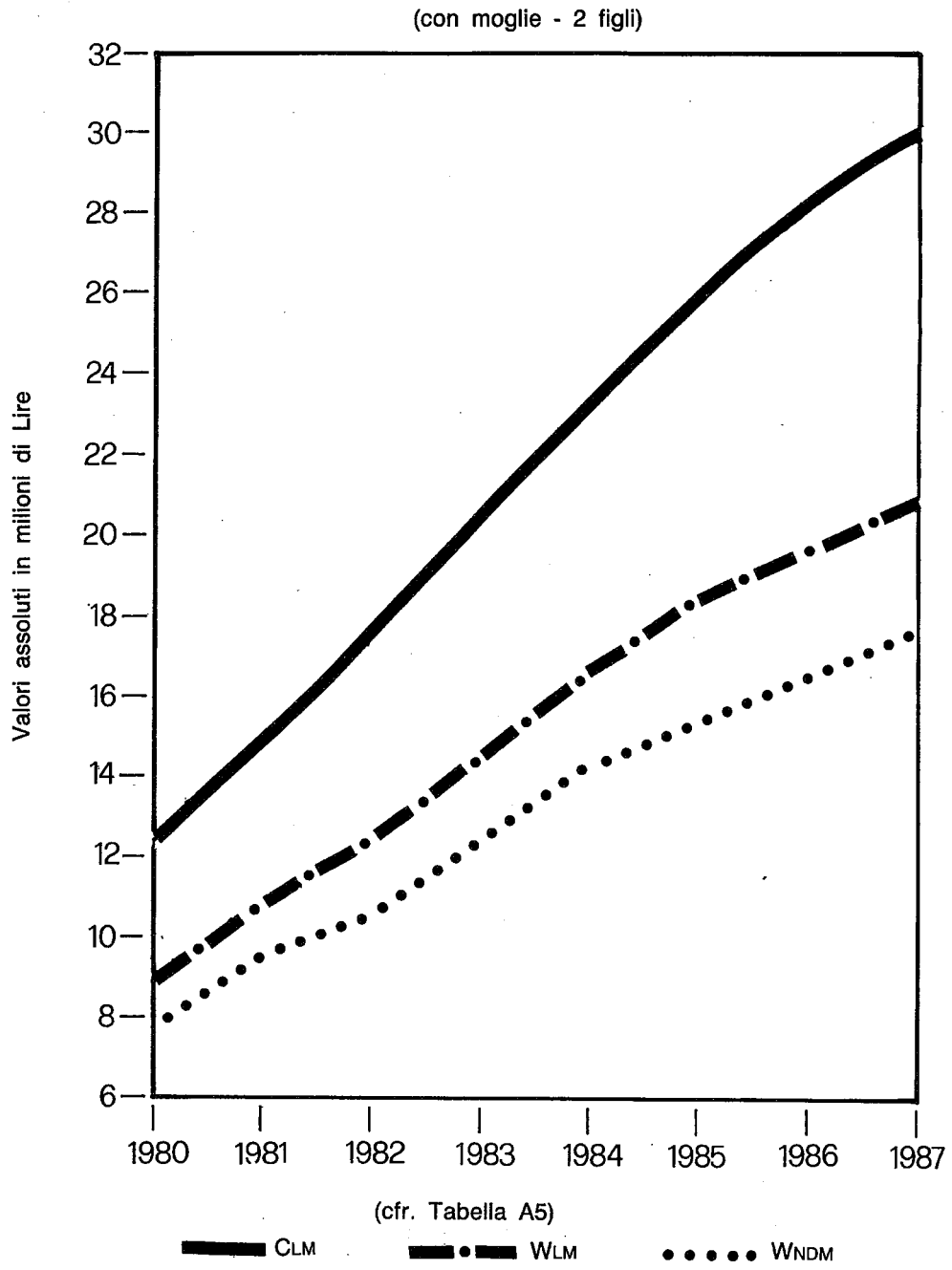


CLM = *Costo del lavoro monetario*

WLM = *Retribuzione lorda monetaria*
(costo del lavoro monetario - oneri sociali a carico dell'impresa)

WNM = *Retribuzione netta monetaria*
(retribuzione lorda - oneri sociali a carico del lavoratore - IRPEF);

Figura 10 - Costo del lavoro

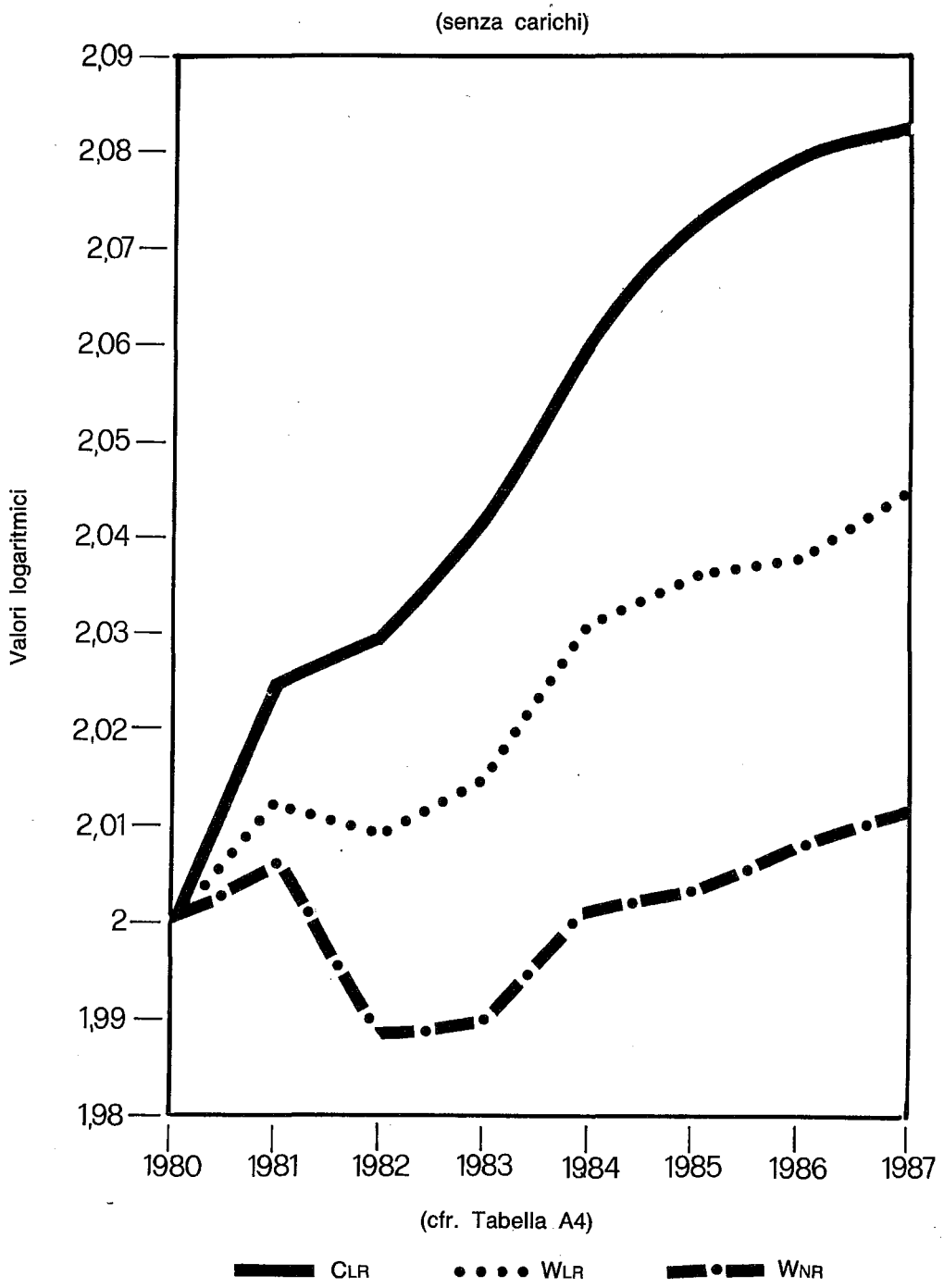


CLM = *Costo del lavoro monetario*

WLM = *Retribuzione lorda monetaria*
(costo del lavoro monetario - oneri sociali a carico dell'impresa;

WNDM = *Retribuzione netta disponibile monetaria*
(retribuzione lorda - oneri sociali a carico del lavoratore - IRPEF + assegni familiari);

Figura 11 - Valori reali di CL, WL e WN

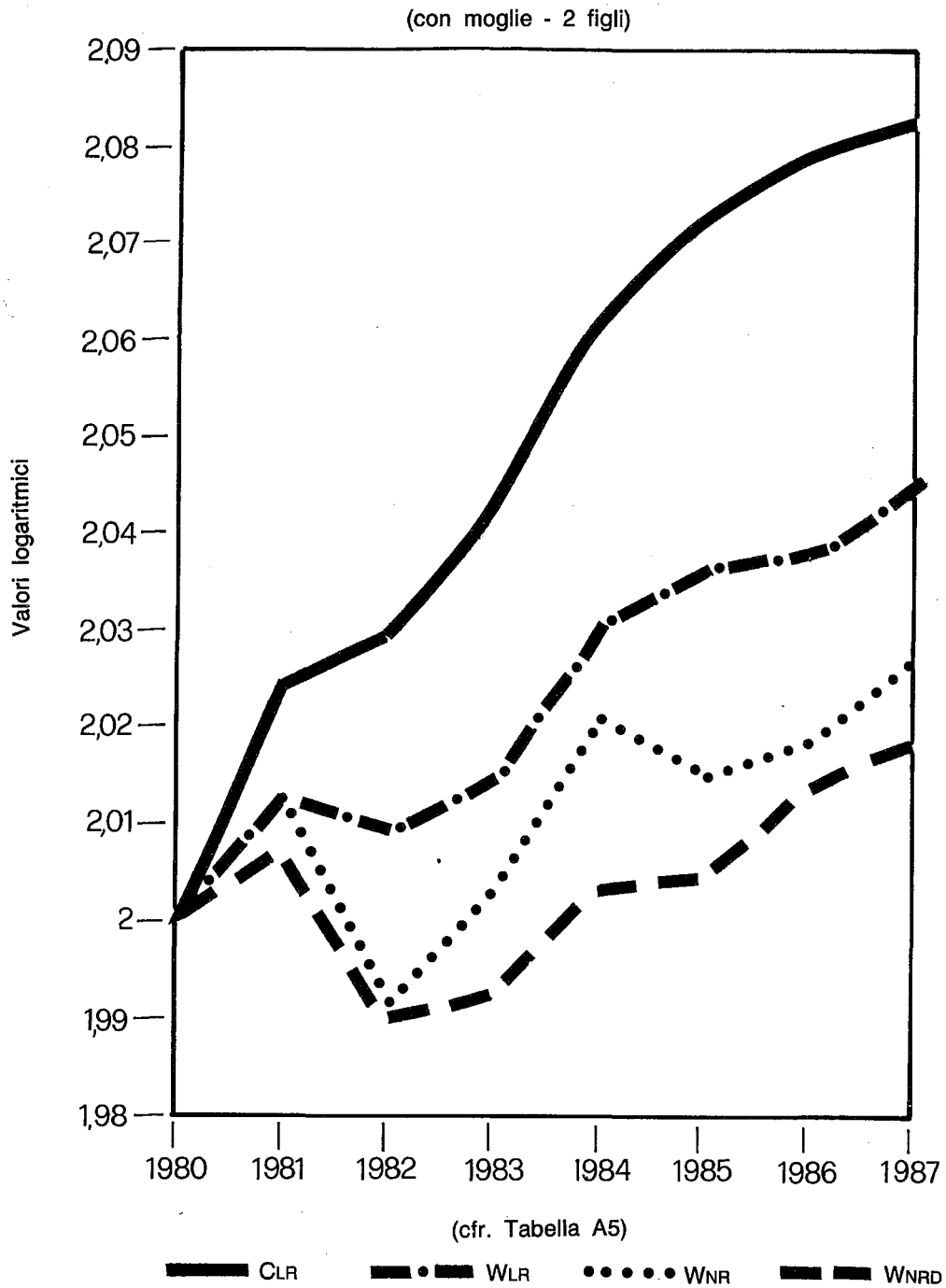


CLR = *Costo del lavoro reale*
(costo del lavoro monetario deflazionato per i prezzi impliciti del valore aggiunto a costo dei fattori nell'industria in senso stretto);

WLR = *Retribuzione lorda reale*
(retribuzione lorda monetaria deflazionata per l'indice generale dei prezzi al consumo);

WNP = *Retribuzione netta reale*
(retribuzione netta monetaria deflazionata per l'indice generale dei prezzi al consumo);

Figura 12 - Valori medi di CL, WL e WND



CLR = *Costo del lavoro reale*
(costo del lavoro monetario deflazionato per i prezzi impliciti del valore aggiunto a costo dei fattori nell'industria in senso stretto);

WLR = *Retribuzione lorda reale*
(retribuzione lorda monetaria deflazionata per l'indice generale dei prezzi al consumo);

WNR = *Retribuzione netta reale*
(retribuzione netta monetaria deflazionata per l'indice generale dei prezzi al consumo);

WNDR = *Retribuzione netta disponibile reale*
(retribuzione netta disponibile monetaria deflazionata per l'indice generale dei prezzi al consumo);

la differenza che, invece, balza agli occhi riguarda la crescita più rapida della retribuzione lorda rispetto alla vecchia serie. Se, in particolare, raffrontiamo le variazioni percentuali annue della retribuzione media lorda, che risultano da due diverse serie, constatiamo che i dati della nuova contabilità nazionale registrano, per gli anni 1981, 1983, 1984, incrementi annui sensibilmente superiori rispetto ai dati della vecchia serie (Tabella 4) (18). Tutto ciò ha effetti importanti sul *segno* della variazione subita, in questi ultimi anni, dalla retribuzione netta reale: utilizzando i dati della nuova contabilità nazionale la retribuzione netta reale negli altri anni recupera quanto perduto nel 1982, mentre nel caso dei dati della vecchia contabilità la retribuzione netta reale diminuisce costantemente dal 1979 riducendosi dell'8,7%.

La Figura 12 e la Tabella 4 permettono, inoltre, di constatare l'importanza del ruolo degli assegni familiari e delle detrazioni d'imposta nel determinare l'andamento della retribuzione netta reale del lavoratore con carichi familiari. Tale retribuzione risulta, infatti, caratterizzata da una maggiore variabilità, rispetto a quella del lavoratore senza carichi, a causa delle modifiche delle normative in questione. Negli ultimi tre-quattro anni l'aumento delle detrazioni d'imposta per il lavoratore con carichi di famiglia è stato compensato dalla riduzione in termini reali dell'importo degli assegni familiari, che possono essere considerati a tutti gli effetti, imposte negative (19).

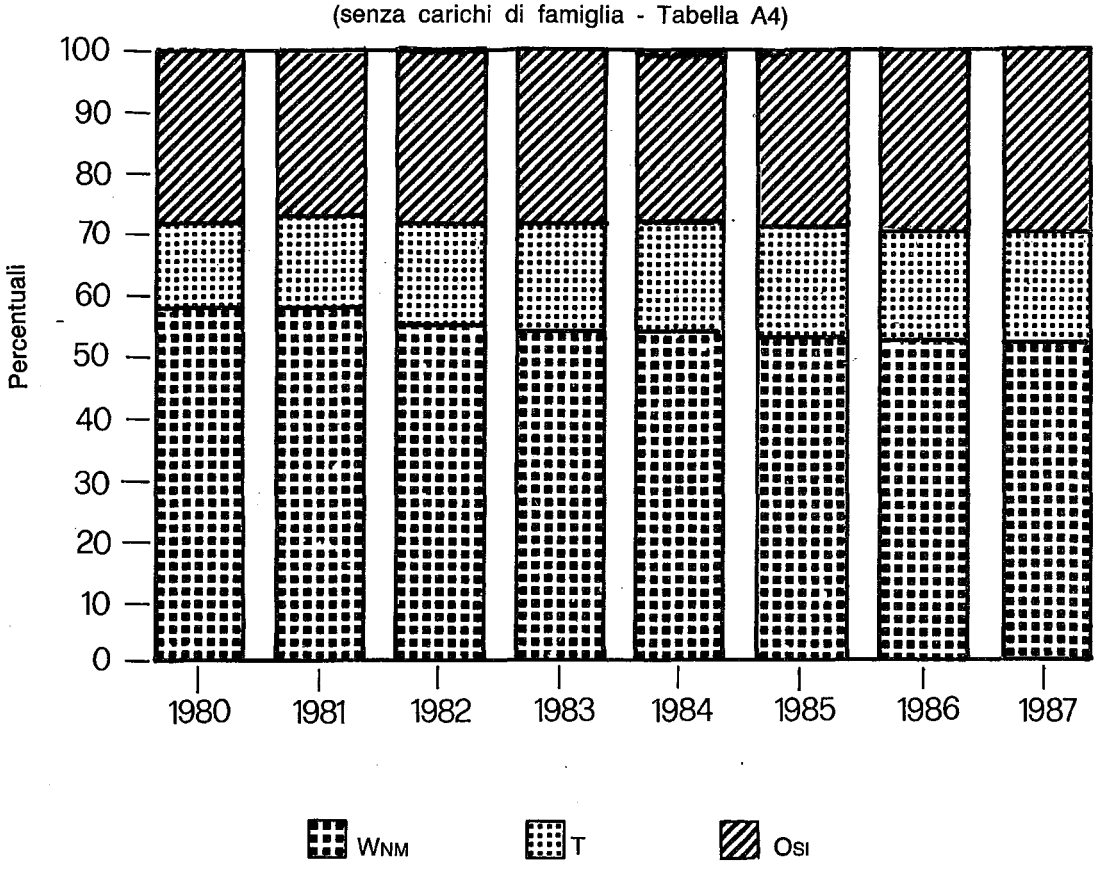
Dunque, i dati che emergono dalla recente revisione dei conti nazionali pongono in rilievo le forti spinte sui salari provenienti dall'espansione della pressione fiscale. Infatti, l'aumento del cuneo fiscale ha determinato un incremento del costo del lavoro reale, nonostante che la retribuzione netta reale non sia cresciuta. Di conseguenza, negli anni '80, tutta la crescita del costo del lavoro reale per dipendente è «spiegata» dall'aumento della pressione fiscale. Nel prossimo paragrafo porremmo a raffronto la struttura del costo del lavoro nel nostro paese, che è emersa in queste pagine, con quella degli altri paesi industriali appartenenti all'area OCSE.

3. STRUTTURA DEL COSTO DEL LAVORO: UN RAFFRONTO INTERNAZIONALE

Quando si vuole confrontare la struttura del costo del lavoro in Italia, con quella degli altri principali paesi industriali, sorge il problema dell'omogeneità dei dati, che deriva proprio dalle specifiche differenze nelle normative contrattuali, previdenziali e fiscali. Inoltre, non sono sempre disponibili i dati degli ultimi due anni, soprattutto nel caso delle serie storiche di contabilità nazionale. Tale mancanza non appare tuttavia grave ai fini dell'analisi, in quanto la nostra attenzione è rivolta agli aspetti strutturali, e non congiunturali, dell'evoluzione del costo del lavoro nelle sue varie componenti.

Se raffrontiamo alla Tabella 5 la quota della spesa sociale sul PIL nei principali paesi dell'area OCSE, notiamo che l'Italia è in linea con la media degli altri paesi. Invece risulta in Italia piuttosto bassa (superiore solo al Regno Unito) la quota della spesa sociale in relazione alla spesa pubblica totale. Va inoltre sottolineato che in Italia la spesa sociale è caratterizzata dalla netta prevalenza dei trasferimenti effettuati a titolo di pensioni. Di

Figura 13 - Composizione costo del lavoro



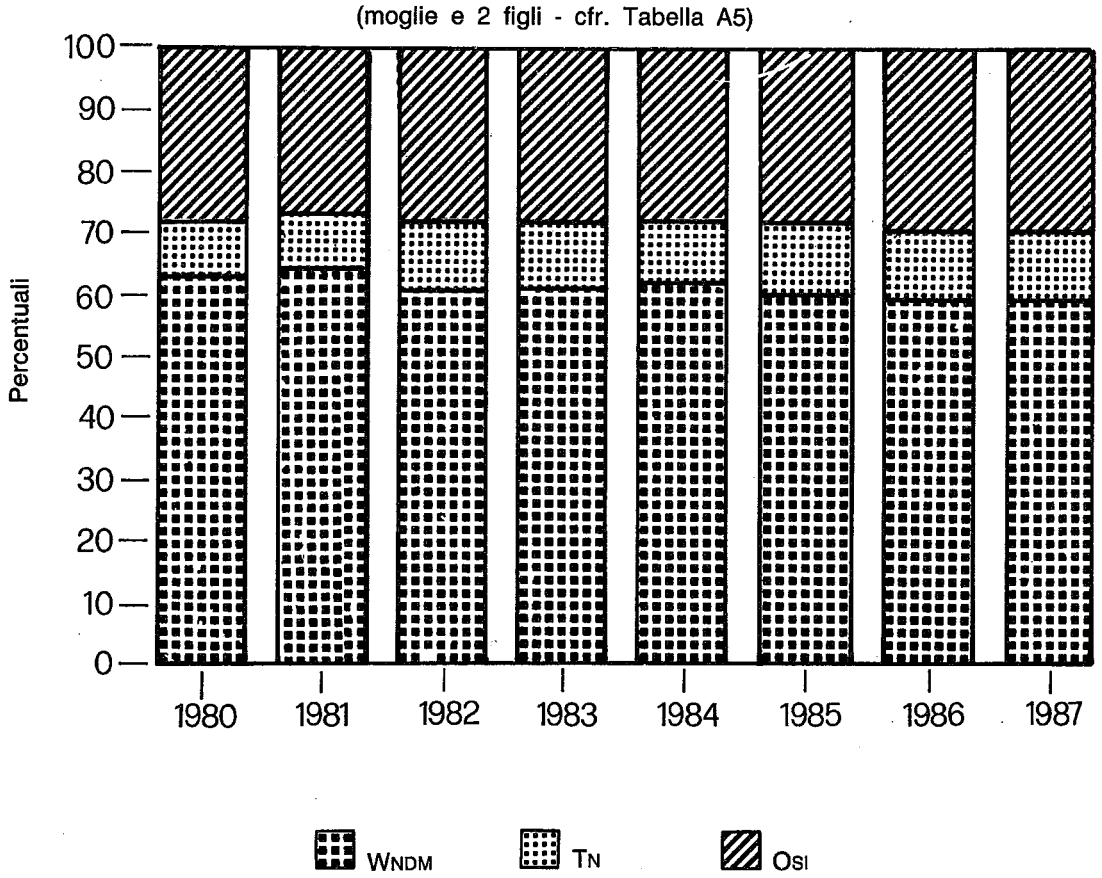
conseguenza, «l'Italia destina, in termini relativi, meno risorse ad altri scopi sociali» (20).

Accanto a una quota di spesa sociale sulla spesa pubblica totale relativamente bassa, l'Italia registra la quota più elevata delle voci riguardanti le componenti *non strettamente salariali* del costo del lavoro e, all'interno di tali voci, la quota più elevata di oneri fiscali (Figure 15 e 16).

Sebbene gli oneri sociali abbiano delle caratteristiche specifiche che li contraddistinguono dagli altri tributi fiscali, in quanto alla loro contribuzione corrisponde l'erogazione di servizi e sussidi, essi sono generalmente considerati come parte delle imposte complessive. Le varie nazioni, infatti, registrano aliquote diversissime per finanziare prestazioni previdenziali spesso simili (21). Ad esempio, in alcuni paesi, come l'Italia, la quota complessiva supera il 35%, mentre in altri, come la Danimarca, essa è del 4-5%, in altri ancora, come il Canada, l'Australia e la Nuova Zelanda, non è previsto alcun pagamento diretto al sistema previdenziale e sanitario, che risultano quindi finanziati mediante il normale prelievo fiscale (Tabella 6).

Osservando la Tabella 6 appare chiaro il netto distacco che separa l'Italia da quasi tutti i paesi industriali, per quanto concerne la quota sul costo del lavoro complessivo degli oneri sociali a carico delle imprese. L'Italia si con-

Figura 14 - Composizione costo del lavoro



traddistingue, inoltre, per il fatto che tale quota appare elevata sin dagli anni '60. L'andamento della quota degli oneri sociali a carico dell'impresa registra flessioni e incrementi, ma non manifesta un trend nettamente positivo, come nel caso degli altri paesi, che partivano da livelli molto più bassi e che registrano incrementi percentuali medi annui dall'1 al 6%. In Italia la crescita della quota, verificatasi negli ultimi anni, si configura come un ritorno ai livelli precedenti il 1975.

Infine, se calcoliamo il saggio di pressione fiscale complessiva per un «lavoratore dipendente medio», tenendo conto, oltre che degli oneri sociali e delle imposte dirette, anche delle imposte indirette, l'Italia risulta al primo posto tra i sei principali paesi dell'OCSE, con un saggio di pressione fiscale media che si aggira attorno al 52/53% (Tabella 7) (22). Poiché in Italia la pressione fiscale media in rapporto al PIL è di circa il 35%, i lavoratori dipendenti si trovano a subire un'imposizione fiscale complessiva quasi doppia rispetto alla media nazionale. Tale sperequazione non può non avere effetti negativi sul potere d'acquisto dei lavoratori, sulla competitività delle imprese e sull'occupazione «regolare».

In Italia, a causa della particolare struttura fiscale, si registrano, rispetto agli altri paesi industriali, retribuzioni nette disponibili inferiori, a parità

Figura 15 - Quota del costo del lavoro non salariale (cfr. OECD, 1986b)

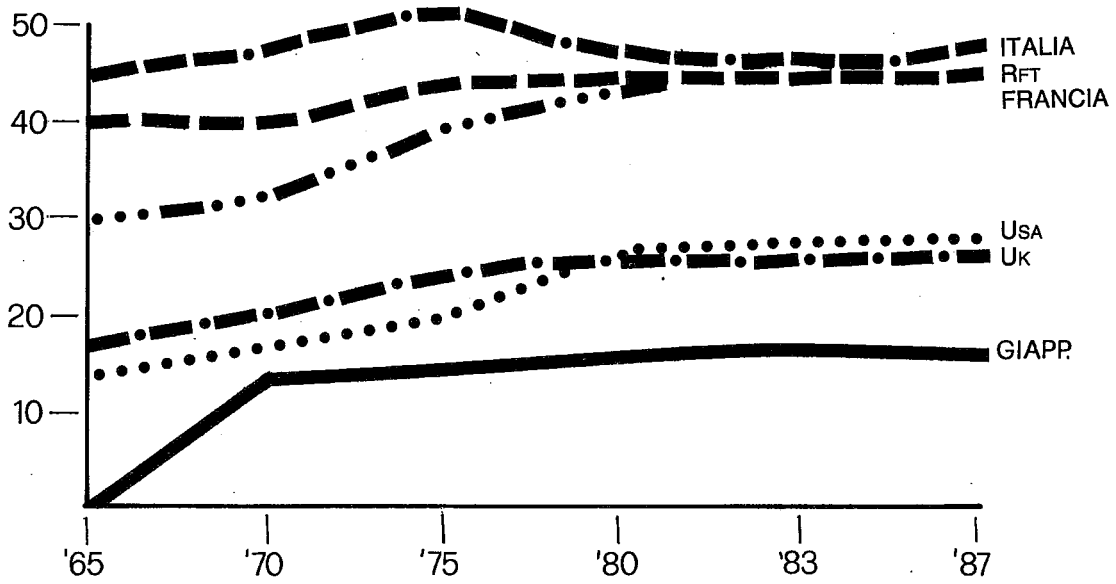
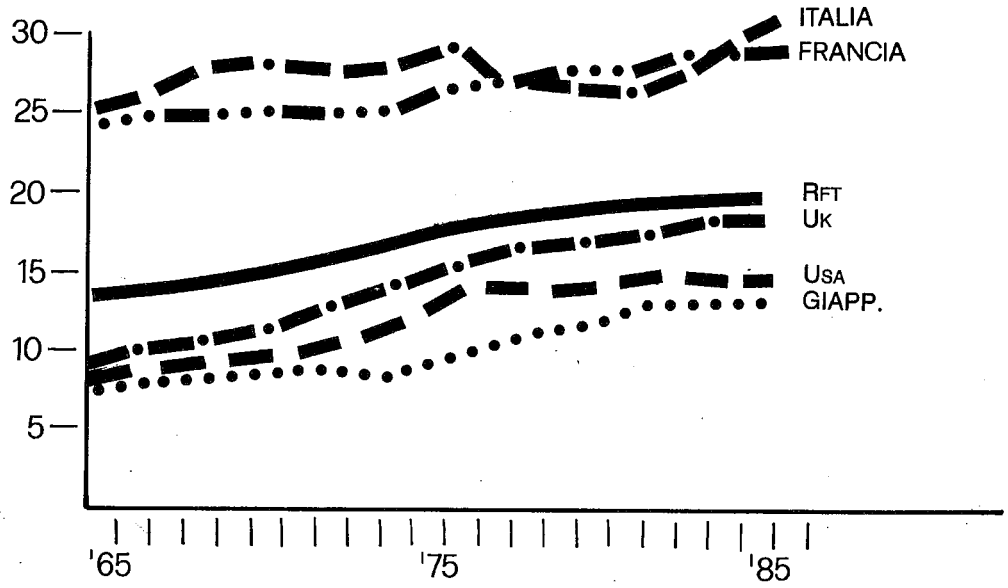


Figura 16 - Oneri sociali a carico degli imprenditori (cfr. OECD, 1986b)



di costo del lavoro complessivo (23). Non è tuttavia detto che l'alta incidenza del prelievo fiscale si rifletta solo sul potere d'acquisto dei lavoratori dipendenti. Come abbiamo visto, questi ultimi possono essere in grado di traslare, in parte o del tutto, gli aggravi dell'imposta sulle imprese. In questo caso la crescita delle imposte dirette porterebbe a un aumento del costo del lavoro, anche senza che si verifichino aumenti della retribuzione netta disponibile.

L'elevata quota di pressione fiscale e parafiscale sui redditi da lavoro dipendente si configura come una «tassa sull'occupazione» e pone, inoltre, le imprese italiane in una situazione di svantaggio rispetto alle imprese concorrenti degli altri paesi industriali, che registrano mediamente aliquote complessive meno elevate.

4. STATO SOCIALE E COSTO DEL LAVORO

A fronte dell'elevato e crescente impegno contributivo dei lavoratori dipendenti si registra un forte squilibrio del sistema previdenziale per quanto riguarda il saldo tra contribuzioni e prestazioni. È noto che in quasi tutti i paesi industriali il sistema di protezione sociale è in crisi; da una parte, l'aumento degli importi medi delle prestazioni (24), dall'altra, l'invecchiamento relativo della struttura della popolazione (connesso all'innalzamento dell'età media e alla riduzione del tasso di natalità) creano crescenti difficoltà nel finanziamento delle prestazioni sociali.

Le diverse proiezioni effettuate concordano sul fatto che, nei paesi industriali, nei prossimi quarant'anni, in assenza di interventi normativi, per mantere invariato l'attuale rapporto tra pensioni e retribuzioni, le aliquote contributive dovrebbero aumentare del 50% (25).

Tuttavia, nel nostro paese, la crisi dello stato sociale si presenta con particolare gravità per l'aggiungersi di fattori specifici, tra i quali possiamo menzionare: *a)* la confusione tra assistenza e previdenza, che ha comportato un forte aggravio di «oneri impropri» sul sistema previdenziale; *b)* il caos amministrativo e gestionale degli enti preposti (26); *c)* la struttura contributiva distorta; *d)* il basso rapporto tra assicurati ed assistiti in certe categorie di lavoratori.

In Italia la spesa per la *protezione sociale* rappresenta circa un quinto del PIL ed è composta dalla gestione sanitaria, previdenziale e assistenziale. Tra queste tre componenti la più rilevante è la spesa *previdenziale* che copre ben il 70% della spesa sociale. All'interno della gestione previdenziale, la gestione dei fondi pensionistici rappresenta la componente più dinamica e la maggior fonte di deficit. Dal 1960 a oggi, *mentre le quote sul* PIL *di tutte le voci relative a previdenza e assistenza sono rimaste sostanzialmente invariate, la spesa per le pensioni in rapporto al* PIL *è più che raddoppiata,* passando dal 5 al 12% (Tabella 8).

Lo squilibrio tra pensioni erogate e numero di lavoratori assicurati è evidente in agricoltura dove il numero di pensioni supera di 1/3 il numero degli assicurati. Sempre in agricoltura, inoltre, il numero delle pensioni di invalidità è quasi pari al numero degli assicurati ed è quattro volte superiore al numero delle pensioni di vecchiaia. La gestione dei coltivatori diretti regi-

stra, inoltre, un disavanzo economico dieci volte superiore alle contribuzioni degli assicurati.

Dal lato delle aliquote contributive balzano agli occhi le forti sperequazioni tra le diverse categorie di cittadini. Come osserva il CENSIS, i contributi a diversi fondi pensionistici sono spesso fissati indipendentemente dalle esigenze di bilancio e dal livello delle prestazioni, a cui essi hanno diritto. Tipico è il caso dei dipendenti statali, che, pur percependo pensioni con più elevato rendimento rispetto alla retribuzione (95%) con più favorevole periodo di riferimento (ultimo mese), pagano un'aliquota inferiore a quella a carico degli altri lavoratori sia pubblici che privati (27).

Forti differenze sussistono anche tra le contribuzioni dei lavoratori dipendenti e quelle dei lavoratori agricoli. Il fondo pensioni lavoratori dipendenti ha, infatti, aliquote quasi doppie rispetto agli agricoltori, mentre la contribuzione media annua di un lavoratore dipendente in valore assoluto è di quasi dieci volte superiore a quella di un coltivatore diretto.

Inoltre, la confusione tra previdenza e assistenza sociale ha aggravato i problemi di bilancio. È evidente che la previdenza e l'assistenza dovrebbero essere gestite con criteri molto diversi. Infatti le prestazioni previdenziali vanno collegate alla storia contributiva individuale o comunque ai livelli di redditi delle categorie di lavoratori interessati, con l'obiettivo che la cessazione del rapporto di lavoro non implichi una riduzione eccessiva del tenore di vita (28); mentre nel caso dell'assistenza le erogazioni dovrebbero essere commisurate alla gravità dei bisogni in relazione alle disponibilità di un «fondo sociale di solidarietà» appositamente istituito e finanziato attraverso il contributo di tutti i cittadini, mediante il prelievo fiscale.

Il fatto che la Legge finanziaria 1986 abbia portato a carico dello Stato parte del deficit della CIG (per 19.000 miliardi di lire) comporta l'implicito riconoscimento che la gran parte di questo deficit viene caricata impropriamente sulla gestione previdenziale dei lavoratori dipendenti INPS. Infatti la CIG straordinaria dal 1975 a oggi, ha sempre più perso il carattere di un'assicurazione contro la disoccupazione (strumento di garanzia del reddito dei lavoratori e, al contempo, di sostegno dei processi di ristrutturazione delle imprese) per svolgere la funzione di sostegno dei redditi nelle aree maggiormente colpite dalla riduzione delle opportunità occupazionali. Ciò appare tanto più vero se si considera che non sono stati ancora introdotti dei limiti (temporali), all'erogazione delle integrazioni, né è ancora previsto un criterio di riduzione progressiva dell'assegno (29).

Infine, anche rispetto alla gestione dei fondi pensionistici, da più parti ormai si ritiene che molte componenti del bilancio dell'INPS siano impropriamente attribuite alla gestione previdenziale. Tra queste le più importanti voci assistenziali che gravano sulla gestione dell'INPS riguardano: le integrazioni al minimo delle pensioni dei lavoratori dipendenti e autonomi con meno di 15 anni di contribuzione e le integrazioni corrisposte a titolo di assegno di invalidità (30). L'INPS calcola che se si scorporasse l'assistenza dalla previdenza, la gestione previdenziale per i lavoratori dipendenti passerebbe da un deficit di 6.012 miliardi a un attivo di 5.895 miliardi di lire, mentre la gestione dei coltivatori diretti vedrebbe ridotto il suo deficit da 5.284 a 1.443 miliardi di lire (31). Come conseguenza dello scorporo, il deficit di 18.000 mi-

liardi di lire della gestione assistenziale passerebbe a carico dello Stato.

Come è stato osservato, la distinzione tra previdenza, assistenza e gestione amministrativa degli enti «non è una semplice operazione di trasferimento degli oneri dall'INPS al Tesoro». Se attuata, essa comporterebbe: una maggior trasparenza dei dati del bilancio pubblico complessivo, una maggior responsabilizzazione delle parti sociali nel mantenimento dell'equilibrio del sistema previdenziale una maggior controllabilità della spesa e criteri più equi nell'attribuzione delle prestazioni assistenziali, che tengano conto di eventuali cumuli e della situazione familiare complessiva (32).

È evidente che una politica assistenziale efficiente richiede il buon funzionamento del sistema fiscale, a cui è demandato l'accertamento degli stati di bisogno. Infatti, il suo cattivo funzionamento finisce con il favorire doppiamente gli evasori, permettendo loro di godere anche di prestazioni sociali, negate alla maggior parte dei lavoratori dipendenti (33). D'altro canto, una struttura fiscale maggiormente equilibrata, che permetta un recupero dell'evasione, è una condizione essenziale per il reperimento delle risorse necessarie alla soluzione degli squilibri delle gestioni assistenziali. Dunque, una revisione complessiva dei criteri che regolano la *politica sociale* e *previdenziale* nel nostro paese è strettamente connessa a un miglioramento dell'efficienza e dell'equità del nostro *sistema fiscale.*

5. CONCLUSIONI

Possiamo così sintetizzare i principali punti emersi nel corso dell'analisi. La quota di salario diretto nell'industria è, nel nostro paese, particolarmente bassa per effetto dell'altissima incidenza degli oneri sociali, che ha da sempre caratterizzato l'Italia rispetto agli altri paesi industriali, e a causa della presenza di voci differite che, come nel caso dell'indennità di fine rapporto, non trovano riscontro all'estero.

All'alta incidenza degli oneri sociali si è aggiunta, nell'ultimo decennio, la fortissima crescita dell'IRPEF sul lavoro dipendente, dovuta all'insufficiente correzione del drenaggio fiscale. È evidente che, a parità di costo del lavoro complessivo, l'*elevata incidenza* degli oneri sociali e delle imposte dirette determina retribuzioni nette disponibili più basse rispetto agli altri paesi industriali. Inoltre, la *rapida crescita* dell'IRPEF può provocare aumenti salariali compensativi, innestando una spirale che spinge verso l'alto il costo del lavoro.

L'aumento del cuneo fiscale ha così determinato un incremento del costo del lavoro reale, *nonostante* il fatto che la retribuzione netta reale *non sia cresciuta.* Negli anni '80, infatti, la crescita del costo del lavoro reale per dipendente è *tutta* «spiegata» dall'accentuarsi della pressione fiscale. La pressione fiscale complessiva sul lavoro dipendente ha superato il 50%, contro una media nazionale del 35%. Tale disparità di trattamento è dovuta alla stretta base imponibile del sistema fiscale e alla necessità di finanziare il deficit del sistema previdenziale. Un così alto livello impositivo tende a favorire forme di retribuzione irregolari e a deprimere i livelli occupazionali, contribuendo ad alimentare l'economia sommersa. È stato osservato che un'ele-

vata pressione fiscale sul lavoro dipendente, da una parte, si configura come una «tassa sull'occupazione», dall'altra, rappresenta un elemento che tende a ridurre la competitività delle aziende italiane (*regolari*) in rapporto a quelle dei paesi nostri diretti concorrenti.

Ciò che caratterizza la crisi del sistema di protezione sociale in Italia, rispetto alla situazione degli altri paesi, non è tanto il *livello* della spesa, che è tra i più bassi, quanto la *struttura* del prelievo e della spesa, che presenta non poche distorsioni. Tra queste possiamo ricordare:

A) rispetto agli altri paesi la spesa è in gran parte destinata a trasferimenti e in particolare a pensioni, risultano quindi notevolmente sottodimensionate tutte le altre forme di assistenza e previdenza;

B) molte voci prettamente assistenziali gravano sui bilanci previdenziali;

C) vi sono enormi sperequazioni nella struttura delle aliquote e, in alcuni casi, non vi è alcun rapporto tra aliquote e prestazioni;

D) la scarsa efficienza della macchina fiscale rende inesatto l'accertamento degli stati di bisogno su cui si deve basare un'equa politica assistenziale.

Inoltre, per quanto riguarda i salari, fino ai primi anni '80, si sono notevolmente ridotti i differenziali retributivi tra i diversi livelli di qualifica, a causa del meccanismo di indicizzazione dei salari a punto unico e della politica egualitaria del sindacato.

Tutti questi elementi hanno avuto un'influenza diretta nella determinazione delle variabili che caratterizzano lo scenario delle relazioni industriali. In particolare, lo schiacciamento dei differenziali ha determinato un *mismatch* tra i livelli retributivi e l'emergere di nuove professionalità. Mentre nel settore privato questo problema è stato attenuato dallo slittamento salariale (che ha interessato le qualifiche più elevate), nel settore pubblico, viceversa, esso si presenta in tutta la sua gravità.

In conclusione, ciò che emerge dall'analisi fin qui condotta è che i problemi non risolti di efficienza ed equità dell'intervento dello Stato nell'economia determinano un peso crescente sul sistema produttivo e in particolare sul sistema d'impresa che si confrontano con la concorrenza straniera. Nei primi anni '80 questo peso crescente è stato assorbito grazie all'operare di una serie di fattori «compensativi». Ci riferiamo in particolare:

- ☐ alla possibilità di compensare mediante svalutazioni della lira gli aggravi di costo;
- ☐ agli investimenti in innovazioni di processo che hanno consentito sensibili guadagni di produttività, grazie anche alla possibilità di ricorrere alla Cassa Integrazione Guadagni là dove si venivano a creare eccedenze strutturali di manodopera;
- ☐ a una minore conflittualità nelle aziende, rispetto al decennio precedente.

Tutti questi fattori sembrano però venire meno o, comunque, attenuarsi nell'attuale congiuntura. Infatti, la politica del cambio rigido, condotta negli ultimi anni dalla Banca d'Italia, non consente una completa traslazione del-

l'aumento dei costi sui prezzi. D'altro canto i processi di ristrutturazione dei grandi gruppi industriali sembrano conclusi. Mentre emergono alcune difficoltà, da parte delle piccole e medie aziende, di assicurare un adeguato flusso di investimenti che permetta di adeguarsi al nuovo paradigma tecnologico imposto dalle grandi imprese. Infine, l'aggravarsi della situazione delle relazioni sindacali nel pubblico impiego, aumenta il costo dei disservizi e, in alcune circostanze, potrebbe produrre un effetto di rincorsa salariale su basi fortemente corporative.

Dunque, la riduzione dei margini di recupero, che avevano operato nei primi anni '80, e la forte espansione del cuneo fiscale rendono in questo momento particolarmente opportuna una riconsiderazione delle normative che regolano la «variabile lavoro».

Tabella 1 - Composizione del costo medio per unità di lavoro dipendente: 1987 (*)
(in migliaia di lire - tredici mensilità - dati di contabilità nazionale, nuova serie)

	senza carichi di famiglia			con moglie e due figli a carico		
1 Retribuzione netta	15.546		51,8	16.158		51,3
2 Assegni familiari	0		0,0	1.431		4,6
– Retribuzione netta disponibile		15.546	51,8		17.529	55,9
3 IRPEF	3.500		11,7	2.888		9,2
4 Oneri sociali a carico del lav.	1.849		6,2	1.849		5,9
– Retribuzione lorda (a)		20.895	69,6		20.895	66,4
– Retribuzione lorda disponibile		20.895	69,6		22.326	71,0
5 Oneri sociali a carico dell'impresa	9.110		30,4	9.110		29,0
– Costo del lavoro totale		30.005	100,0		31.376	100,0

(*) Previsioni sulla base di un aumento medio delle retribuzioni lorde per il 1987 del 6,2%;
(a) al netto degli assegni familiari;

Fonte: Si veda la Tav. A5 in Appendice.

Tabella 3 - Andamento dell'IRPEF e del PIL: 1976-1986 (variazioni percentuali)

	IRPEF	PIL vecchia serie	PIL nuova serie
1975	–	13,2	–
1976	55,8	24,9	–
1977	52,6	21,3	–
1978	22,9	16,9	–
1979	26,2	21,6	–
1980	49,2	25,4	–
1981	31,7	18,6	19,9
1982	27,2	17,2	16,5
1983	25,6	14,7	15,9
1984	9,7	13,9	14,1
1985	21,1	11,3	11,8
1986	8,1	10,5	11,0
media '81-'86	20,6	14,4	14,9

Fonte: Banca d'Italia, Bollettino Economico, annate varie; Relazione Annuale, annate varie.

Tabella 2 - Composizione del costo del lavoro operaio: 1987 (in migliaia di lire - tredici mensilità dati aziendali (*)

		Subtot.	Perc. sul costo del lav. tot.	Perc. Subtot.
1	Retribuzione diretta e turni	9.435	32,5	
	– Retribuzione diretta e turni	9.435		32,5
2	Assenze e permessi sindacali	928	3,2	
3	Tredicesima e premio di produzione	1.705	5,9	
4	Festività e ferie	1.488	5,1	
5	Assegni familiari	480	1,7	
	– Retribuzione indiretta (a)	2.896		10,0
	– Retribuzione netta (b)	13.556		46,7
	– Retribuzione netta disp.	14.036		48,3
6	IRPEF	2.714	9,3	
7	Oneri soc. a carico del lavoratore	1.585	5,5	
	– Retribuzione lorda (b)	17.855		61,5
	– Retribuzione lorda disp.	18.335		63,2
8	Spese varie (c)	710	2,4	
9	Acc. indennità di fine rapporto	1.252	4,3	
10	Oneri soc. a carico dell'impresa	7.429	25,6	
11	Fiscalizzazione degli oneri sociali	1.308	4,5	
	– Retribuzione differita (d)	2.957		10,2
	– Costo del lavoro per l'impresa (e)	27.246		93,8
	– Costo del lavoro totale	29.034	100	100

(*) Operaio di III livello con 8 anni di anzianità e due persone a carico (sett. tessile);
(a) 2+4+5;
(b) al netto degli assegni familiari;
(c) mensa e gestione busta paga;
(d) 3+9;
(e) al netto degli assegni familiari e della fiscalizzazione.

Tabella 4 - Raffronto vecchia e nuova contabilità nazionale. Retribuzione lorda e netta nell'industria: 1981-1987 (*) (variazioni percentuali annue)

	Retrib. lorda son.		Retrib. netta disp. reale			PC (a)	DVA (b)	
	vecchia serie	nuova serie	vecchia serie	nuova	serie		vecchia serie	nuova serie
			media tratten. fonte	senza carichi di fam.	con moglie e due figli			
1981	21,3	23,0	–0,8	1,3	3,1	19,5	13,1	14,5
1982	15,8	15,7	–1,7	–4,0	–4,8	16,5	18,7	16,2
1983	13,0	16,1	–3,7	0,4	2,6	14,7	12,8	13,8
1984	11,0	14,9	–0,3	2,7	4,1	10,8	9,8	8,9
1985	10,0	10,5	–0,1	0,3	–1,2	9,2	8,2	8,9
1986		6,4		1,1	0,8	5,9		6,7
(c) 1987		6,2		0,9	2,0	4,6		5,4
(d) 81-85	14,2	16,0	–1,3	0,1	0,7	14,1	12,5	12,5

(*) Industria in senso stretto, si vedano note e fonti alle Tabelle A1, A4 e A5;
(a) prezzi al consumo;
(b) deflatore del valore aggiunto al costo dei fattori nell'industria in senso stretto;
(c) previsioni;
(d) variazione percentuale media annua.

Tabella 5 - Evoluzione della spesa sociale nei principali paesi: 1960-1984(*)

	1960	1970	1980	1984
A. In percentuale del PIL (**)				
Stati Uniti	10,9	17,5	20,0	21,3 (c)
Giappone	8,0	9,3	17,0	17,3 (a)
Germania	20,5	23,5	30,8	31,0 (c)
Francia	17,9	19,9	30,2	32,9 (b)
Gran Bretagna	13,9	18,6	22,0	23,5 (a)
Italia	16,5	21,2	26,6	30,3 (a)
B. In percentuale della spesa pubbl. tot.				
Stati Uniti	38,8	47,6	56,9	57,9 (c)
Giappone	33,8	47,9	56,2	57,0 (a)
Germania	66,2	61,1	63,1	63,5 (c)
Francia	49,1	51,6	66,1	63,9 (b)
Gran Bretagna	41,9	48,9	49,6	50,6 (a)
Italia	54,3	61,3	57,6	51,5

(*) La spesa sociale include le seguenti categorie funzionali: istruzione, sanità, previdenza sociale, assistenza sociale e servizi sociali;
(**) PIL vecchia serie;
(a) 1981;
(b) 1982;
(c) 1983.

Fonte: Elaborazioni CER (1987) su dati OECD, National Accounts, Parigi, vari anni e OECD, Social expeditures, 1960-1990, Parigi 1985.

Tabella 6 - Composizione dell'imposizione fiscale: 1983 (*) (in percentuale sulla retribuzione lorda totale)

	imposiz. totale	imposte busta p.	on. soc. impresa	on. soc. lav.	imposte dirette	imposte indirette
Australia	42,31	4,76	0,00	0,00	28,57	8,98
Austria	63,99	1,61	17,87	12,40	22,48	9,63
Belgio	66,86	0,00	19,40	8,72	31,62	7,12
Canada	42,72	0,00	0,00	0,00	29,40	13,32
Danimarca	71,24	0,00	0,00	4,50	55,90	10,84
Finlandia	62,48	0,00	5,17	2,61	43,78	10,92
Francia	68,77	4,64	30,24	9,68	16,83	7,39
Germania	60,91	0,00	15,61	14,60	23,20	7,50
Irlanda	70,21	0,00	10,40	7,62	40,32	11,86
Italia	62,66	0,00	31,33	5,94	18,19	7,20
Giappone	43,68	0,00	10,15	9,07	20,19	4,26
Lussemburgo	67,21	0,64	16,30	10,07	33,71	6,49
Olanda	73,47	0,00	19,68	31,17	16,99	5,63
Nuova Zelanda	40,31	0,00	0,00	0,00	31,25	9,06
Norvegia	69,47	0,00	13,94	8,69	32,70	14,13
Portogallo	46,94	0,00	17,70	9,47	7,63	12,15
Spagna	46,66	0,00	23,55	4,20	14,36	4,54
Svezia	73,02	4,22	22,38	0,00	39,01	7,41
Svizzera	42,16	0,00	9,30	9,21	17,65	5,91
Regno Unito	54,53	1,25	9,34	8,05	26,82	9,07
Stati Uniti	48,63	0,00	7,83	6,18	30,74	3,89

(*) L'incidenza della pressione fiscale è riferita a un lavoratore medio non sposato.

Fonte: M.J. McKee, J.J.C. Visser, P.B. Saunders (1986), p.71.

Tabella 7 - Saggio di pressione fiscale complessiva OCSE 6: 1979-1983 (*) (percentuali)

	1979	1981	1983	1987 a
Francia	51,1	51,0	52,9	54,0
Germania	52,9	53,2	53,5	54,1
Giappone	35,2	36,2	36,2	36,2
Italia	57,3	57,3	56,3	60,1
Regno Unito	44,7	46,7	48,3	51,6
USA	44,5	50,1	45,9	–

(*) Il saggio di pressione fiscale è riferito a un lavoratore medio ed è calcolato dividendo il carico fiscale totale, comprensivo delle imposte indirette, sulla retribuzione lorda totale.

Fonte: Elab. su dati OECD (1986 b), pag. 94.

Tabella 8 - Spese per previdenza e assistenza (in percentuale del PIL)

	1960	1970	1980	1980	1985	1986
	(vecchia serie)			(nuova serie)		
A. PREVIDENZA						
– Pensioni e rendite di cui:	4,74	7,66	10,78	9,33	12,27	11,08
invalidità	0,85	2,02	3,38	2,93	3,14	3,19
infortunio lavoro	0,12	0,29	0,38	0,32	0,53	0,46
vecchiaia	3	4,06	5,33	4,62	6,44	6,24
superstiti	0,77	1,29	1,69	1,46	2,16	1,19
– Liquidazione per fine rapporto	0,07	0,24	0,24	0,21	0,24	0,22
– Indennità di cui:	0,43	0,57	0,59	0,59	0,46	0,48
malattia	0,29	0,36	0,35	0,29	0,26	0,27
temporaneo infortunio	0,09	0,13	0,1	0,08	0,07	0,08
maternità	0,05	0,08	0,14	0,12	0,13	0,13
– Indennità di disoccupazione	0,19	0,12	0,19	0,16	0,16	0,17
– Assegni integ. salar.	0,01	0,08	0,28	0,24	0,53	0,42
– Assegni familiari	2,71	1,76	0,98	0,85	0,69	0,52
B. ASSISTENZA						
Pensioni	1,19	1,09	0,86	0,74	1,14	1,18
Guerra	0,98	0,66	0,32	2,7	0,26	0,24
Ciechi	–	–	0,06	0,05	0,08	0,09
Sordomuti	–	0	0,01	0	0	0
Invalidi civili	–	0,03	0,09	0,07	0,46	0,55
Sociale	–	0,2	0,27	0,23	0,25	0,21
Altri sussidi	0,22	0,2	0,11	0,09	0,07	0,06
– Prestazioni sociali in natura	0,14	0,1	0,14	0,11	0,13	0,02
– Prestazioni servizi assistenziali	0,26	0,31	0,2	0,17	0,27	0,2

Fonte: Elab. CER (1987) su dati ISTAT, I Conti della Protezione Sociale, vari anni. I dati si riferiscono alle «istituzioni pubbliche».

ALLEGATI STATISTICI

Tabella A1 - Costo del lavoro nell'industria: 1975-1985 (a) (migliaia di lire per dipendente)

Anni	Costo del lavoro	Oneri sociali (b)	Retribuzione lorda monetaria	Trattenute (c)	Retribuzione netta monetaria
	CLM	OSI	WLM	T	WNM
1974	4473	1415	3058	355	2703
1975	5471	1776	3695	535	3160
1976	6761	2195	4566	658	3908
1977	8099	2270	5829	847	4982
1978	9269	2532	6736	1048	5689
1979	10905	2995	7910	1326	6584
1980	12062	2537	9525	1740	7785
1981	15450	3895	11555	2325	9230
1982	18210	4831	13379	2806	10573
1983	21001	5877	15124	3451	11673
1984	23621	6839	16782	3888	12894
1985	26101	7641	18460	4387	14073

CLM = WLM + OSI; T = OSL + I; WNM = WLM–T.

(a) Industria in senso stretto Contabilità Nazionale vecchia serie;
(b) contributi sociali, accantonamento per le liquidazioni, altri oneri a carico del datore di lavoro;
(c) contributi sociali a carico dei lavoratori e IRPEF corrisposta per trattenuta;

Fonte: Elaborazione su dati di Contabilità Nazionale e su dati contrib. e fiscali, G. Faustini (op. cit.).

Tabella A2 - Costo del lavoro, retribuzione lorda e netta nell'industria: 1974-1986 (*) (variazioni percentuali annue)

Anni	CLM	CLR	WLM	WLR	WNM	WNR	PC	DVA
1975	22,3	–0,4	20,8	3,3	16,9	–0,1	17,0	22,8
1976	23,6	6,6	23,6	5,8	23,7	5,9	16,8	15,9
1977	19,8	3,1	27,7	9,1	27,5	9,0	17,0	16,2
1978	19,8	0,4	15,6	3,1	14,2	1,9	12,1	14,0
1979	17,7	1,5	17,4	2,3	15,7	0,8	14,8	15,9
1980	10,6	–6,2	20,4	–0,6	18,2	–2,4	21,2	17,9
1981	28,1	13,3	21,3	1,5	18,6	–0,8	19,5	13,1
1982	17,9	–0,7	15,8	–0,6	14,6	–1,7	16,5	18,7
1983	15,3	2,3	13,0	–1,4	10,4	–3,7	14,7	12,8
1984	12,5	2,4	11,0	0,1	10,5	–0,3	10,8	9,8
1985	10,5	2,1	10,0	0,7	9,1	–0,1	9,2	8,2
75-79 (a)	19,6	2,2	21,0	4,7	19,6	3,5	15,5	17,0
80-85 (a)	15,8	2,2	15,3	–0,1	13,6	–1,5	15,3	13,4
75-85 (a)	17,5	2,2	17,9	2,1	16,3	0,8	15,4	15,0

(*) Si vedano le note delle Tabella A1;
(a) variazioni percentuali medie annue.

Tabella A3 - Aliquote medie effettive degli oneri sociali e dell'IRPEF (*)

	(b)	(b)	singolo	con moglie e due figli	assegni familiari (c)
Anni	OSI	OSL	IRPEF	IRPEF	A
1980	39,57	7,80	12,84	10,92	6,02
1981	37,58	7,80	14,19	11,90	7,12
1982	39,83	8,65	16,26	14,06	6,21
1983	40,87	8,65	16,96	14,62	7,97
1984	39,73	8,65	17,75	15,50	9,21
1985	41,05	8,65	18,47	16,30	7,76
1986	43,62	8,85	17,84	14,77	6,66
(a) 1987	43,60	8,85	18,38	15,16	–

(*) Si vedano le note delle Tabelle A4 e A5;
(a) previsioni;
(b) in rapporto alla retribuzione lorda;
(c) in rapporto alla retribuzione imponibile.

Tabella A4 - Costo del lavoro nell'industria: 1980-1987 (*) (migliaia di lire - lavoratore senza carichi di famiglia)

Anni	Costo del lavoro monetario	Oneri sociali impresa (b)	Retribuzione lorda monetaria	Oneri sociali lav.	IRPEF	Trattenute	Retribuzione netta monetaria
	CLM	OSI	WLM	OSL	I	T	WNM
1980	12293	3485	8808	687	1043	1730	7078
1981	14905	4071	10834	845	1417	2262	8572
1982	17522	4991	12531	1084	1861	2945	9586
1983	20501	5948	14553	1259	2255	3514	11039
1984	23372	6646	16726	1447	2712	4159	12567
1985	26074	7589	18485	1599	3119	4718	13767
1986	28258	8583	19675	1741	3200	4941	14734
(a) 1987	30005	9110	20895	1849	3500	5349	15546

CLM = WLM + OSI; T = OSL + I; WNM = WLM–T.

(*) Industria in senso stretto (escluse le costruzioni) - contabilità nazionale nuova serie;
(a) previsioni in base a un aumento del 6,2% delle retribuzioni lorde;
(b) contributi sociali, accantonamento per le liquidazioni, altri oneri a carico del datore dell'impresa.

Fonte: Costo del lavoro, oneri sociali a carico dell'impresa, retribuzione lorda, G. Faustini (op. cit.); oneri sociali a carico del lavoratore e assegni familiari, INPS, Rassegna di Statistiche del Lavoro (annate varie); le trattenute IRPEF sono state calcolate in base all'aliquota media annua corrispondente al livello d'imponibile considerato.

Tabella A5 - Costo del lavoro nell'industria: 1980-1987 (*) (migliaia di lire - lavoratore con moglie e due figli a carico)

Anni	Costo del lavoro	Oneri sociali impresa	Oneri sociali lav.	IRPEF	Assegni familiari	Retrib. lorda	Tratte-nute	Tratte-nute al netto AAFF	Retrib. netta	Retrib. disp.	Retrib. netta reale	Retrib. disp. reale
	C_L	O_{SI}	O_{SL}	I	A	W_{LM}	T	T_N	W_{NM}	W_{NDM}	W_{NR} (*)	W_{NDR} (*)
1980	12293	3485	687	887	489	8808	1574	1085	7234	7723	7234	7723
1981	14905	4071	845	1189	711	10834	2034	1323	8800	9511	7414	8013
1982	17522	4991	1084	1609	711	12531	2693	1982	9838	10549	7124	7639
1983	20501	5948	1259	1943	1059	14553	3202	2143	11351	12410	7148	7815
1984	23372	6646	1447	2369	1407	16726	3816	2409	12910	14317	7352	8153
1985	26074	7589	1599	2752	1311	18485	4351	3040	14134	15445	7412	8099
1986	28258	8583	1741	2648	1194	19675	4389	3195	15286	16480	7552	8142
(a) 1987	30005	9110	1849	2888	1431	20895	4737	3306	16158	17589	7632	8308

$C_L = W_L + O_{SI}$; $T = O_{SL} + I$; $T_N = O_{SL} + I - A$; $W_N = W_L - T$; $W_{ND} = W_L - T_N$.
(*) Si vedano le note della Tabella A4;
(a) previsioni.

Tabella A6 - Costo del lavoro, retribuzione lorda e netta nell'industria: 1980-1987 (*)
(lavoratore senza carichi di famiglia) (variazioni percentuali annue)

Anni	CLM	CLR	WLM	WLR	WNM	WNR	PC	DVA
1981	21,2	5,9	23,0	2,9	21,1	1,3	19,5	14,5
1982	17,6	1,2	15,7	-0,7	11,8	-4,0	16,5	16,2
1983	17,0	2,8	16,1	1,3	15,2	0,4	14,7	13,8
1984	14,0	4,7	14,9	3,7	13,8	2,7	10,8	8,9
1985	11,6	2,5	10,5	1,2	9,5	0,3	9,2	8,9
1986	8,4	1,6	6,4	0,5	7,0	1,1	5,9	6,7
(a) 1987	6,2	0,8	6,2	1,5	5,5	0,9	4,6	5,4
(b) media	15,0	3,1	14,4	1,5	13,1	0,3	12,8	11,5

(*) Si vedano le note della Tabella A4;
(a) previsioni;
(b) media 1981-1986.

Tabella A7 - Costo del lavoro, retribuzione lorda e netta nell'industria: 1980-1987 (*)
(lavoratore con moglie e due figli a carico) (variazioni percentuali annue)

Anni	CLM	CLR	WLM	WLR	WNM	WNR	WNDM	WNDR	PC	DVA
1981	21,2	5,9	23,0	2,9	21,6	1,8	23,2	3,1	19,5	14,5
1982	17,6	1,2	15,7	-0,7	11,8	-4,0	10,9	-4,8	16,5	16,2
1983	17,0	2,8	16,1	1,3	15,4	0,6	17,6	2,6	14,7	13,8
1984	14,0	4,7	14,9	3,7	13,7	2,6	15,4	4,1	10,8	8,9
1985	11,6	2,5	10,5	1,2	9,5	0,3	7,9	-1,2	9,2	8,9
1986	8,4	1,6	6,4	0,5	8,2	2,1	6,7	0,8	5,9	6,7
(a) 1987	6,2	0,8	6,2	1,5	5,7	1,1	6,7	2,0	4,6	5,4
(b) media	15,0	3,1	14,4	1,5	13,4	0,6	13,6	0,7	12,8	11,5

(*) Si vedano le note della Tabella A4;
(a) previsioni;
(b) media 1981-1986.

NOTE

(1) Si noti l'ottima corrispondenza, per quanto concerne la struttura del costo del lavoro, tra i dati di Contabilità Nazionale e quelli di fonte aziendale, una volta che si tenga conto delle lievi differenze dei due diversi sistemi di calcolo. Infatti, nel caso dei dati di Contabilità Nazionale, tali differenze riguardano: *il livello complessivo del costo del lavoro*, che è leggermente più elevato; gli *accantonamenti per l'indennità di fine rapporto* e le *spese varie*, che sono calcolati insieme agli oneri sociali; infine, il *carico di famiglia*, che riguarda un lavoratore con tre, anziché due, persone a carico.

(2) Nel calcolo del costo degli accantonamenti dell'indennità di fine rapporto non è compresa la stima dei vantaggi derivanti dall'autofinanziamento.

(3) OECD (1986b).

(4) R. Brunetta e A. Venturini, (1987), p. 384 e ss.

(5) Si noti al riguardo che l'*esistenza* di un'assicurazione sui rischi connessi alla variabilità dei livelli produttivi tende ad aumentare il numero dei contratti di lavoro, riducendone i livelli di utilizzo (cfr. M. Dardi, 1983, pp.381 e 399). La forte *crescita* dell'intervento straordinario, a partire dal 1975 sino al 1985, ha però avu-

to effetti di segno opposto sull'utilizzo delle forze di lavoro. L'aumento del ricorso alla CIG ha comportato, infatti, una riduzione dell'assenteismo e un aumento del numero medio di ore lavorate (si veda al riguardo M. Schenkel e M. Zenezini, 1986, pp. 95-96).

(6) Anche se l'evidenza empirica, basata sui vari modelli econometrici, circa la relazione tra gli aumenti salariali e la domanda di lavoro, non è per nulla univoca (cfr. M. Zenezini, 1986), sono in molti a ritenere che la crescita degli oneri sociali a carico delle imprese possa aver determinato una riduzione dell'occupazione e, per questa via, un aumento della disoccupazione (si veda, ad esempio, R. Layard, S. Nickell, 1986, p. S165: OECD, 1986b: A. Newell, J. S. V. Symons, 1987, pp. 22-23).

(7) Nel prossimo paragrafo metteremo a confronto i dati, desunti dalla vecchia serie, con quelli risultanti dalla recente revisione. Le statistiche ufficiali non forniscono ancora una serie storica della retribuzione media netta disponibile, malgrado l'importanza che questa variabile riveste, sia nel determinare il potere d'acquisto e quindi la domanda, che nell'influenzare i comportamenti contrattuali. Tale lacuna appare piuttosto grave se si pensa che, ad esempio, l'*Abstract of Statistics* del CSO inglese riporta ogni anno i valori della retribuzione netta per una dozzina di «figure tipo». Le organizzazioni sindacali e alcuni studiosi hanno calcolato l'andamento della retribuzione disponibile, ma tali stime sono difficilmente utilizzabili ai nostri fini giacché riguardano, o un numero di anni molto limitato, o si riferiscono a informazioni statistiche non omogenee (si veda ad esempio Patriarca, 1985, e Di Vezza, 1987). L'unica serie storica della retribuzione media netta riferita a un arco di tempo abbastanza lungo (1974-1985) è quella calcolata da Faustini (1987a) sui dati della *vecchia* contabilità nazionale e riportata nelle pagine seguenti. Si badi che della serie storica fornita da Faustini sono stati utilizzati i valori *monetari* del costo del lavoro, della retribuzione lorda e della retribuzione netta, mentre i valori *reali* delle tre variabili considerate sono stati da noi calcolati mediante i deflatori del valore aggiunto e dei prezzi di consumo.

(8) Il calo della quota di oneri sociali a carico delle imprese che si è verificato nella seconda metà degli anni '70 potrebbe essere spiegato come un tentativo da parte delle autorità di politica economica di compensare, almeno in parte, il forte aumento dei prezzi degli input subito dalle imprese in quel periodo.

(9) Per quanto concerne la fiscalizzazione degli oneri sociali, dai primi anni '80 a oggi siamo passati dal 12% circa al 7,3% nel Centro-Nord e dal 14% circa al 9,3% nel Mezzogiorno.

(10) È noto che in presenza di inflazione, a parità di reddito reale, i redditi monetari raggiungono scaglioni superiori, caratterizzati da aliquote marginali maggiori. Ciò provoca una crescita della pressione fiscale reale, che comporta, in assenza di provvedimenti correttivi, una riduzione della retribuzione reale netta. Se i lavoratori richiedono alle imprese aumenti salariali compensativi, l'imposta progressiva agisce come un moltiplicatore degli incrementi salariali. È stato osservato al riguardo, che se all'interno di una politica dei redditi i sindacati sono tenuti a mantenere l'aumento delle retribuzioni entro il tasso d'inflazione programmato, «la totale correzione del *fiscal drag* non è più un incentivo potenzialmente efficace ma una contropartita necessaria. Si pretenderebbe altrimenti il concorso del sindacato a una riduzione del salario netto reale» (CER, 1984, p. 62).

(11) Nel determinare la differenza tra la dinamica dei prezzi impliciti del valore aggiunto e dell'indice generale dei prezzi al consumo giocano un ruolo importante gli incrementi dei prezzi delle importazioni (che aumentano i prezzi al consumo, ma che non entrano direttamente nei prezzi impliciti del valore aggiunto). Inoltre, negli anni '80 la crescita dei prezzi impliciti del valore aggiunto nell'industria in senso stretto è stata sensibilmente inferiore all'aumento dell'indice generale dei prezzi impliciti del valore aggiunto a causa della maggior espansione dei prezzi impliciti nel settore dei servizi. Infine si no-

ti che, considerando i prezzi impliciti del valore aggiunto al costo dei fattori, abbiamo escluso gli effetti delle variazioni delle imposte indirette sul cuneo fiscale.
(12) Cfr. la Tabella. A2 posta negli Allegati statistici. Sul processo di attenuazione della dinamica salariale negli anni '80 nei principali paesi dell'OCSE si veda, ad esempio, Chan-Lee et al. (1987).
(13) Per un'analisi approfondita sull'evoluzione della dinamica salariale negli anni '70 e '80 si veda il capitolo precedente.
(14) Sull'andamento dei differenziali salariali e sugli aspetti metodologici dell'indagine della Federmeccanica si rinvia all'interessante analisi contenuta nell'ultimo rapporto ASAP (1987b, pp. 50-57, p. 81 e ss., p. 231). Si noti che, parallelamente alla riapertura dei differenziali tra i diversi livelli di inquadramento, si è registrato dal 1983 l'aumento dei differenziali retributivi interindustriali. Al riguardo, rinviamo al Cap. 5 della Prima parte.
(15) Lo slittamento salariale, o *wage gop*, dovuto ad aumenti salariali al di fuori della paga contrattuale ed è definito come la differenza percentuale tra la retribuzione di fatto e la retribuzione contrattuale, meno il minimo tabellare più l'indennità di contingenza, più l'indennità quadri.
(16) Le principali modifiche introdotte dall'ISTAT nelle serie storiche di contabilità nazionale per il periodo 1980-1987 riguardano, oltre al cambiamento dell'anno base (1980 anziché 1970), la metodologia di calcolo del volume della produzione (che ora si basa sul concetto di unità di lavoro standard) e l'introduzione per il 1982 di una tavola input-output a 92 branche. La nuova serie utilizza nuove fonti statistiche in modo da includere alcune informazioni che prima sfuggivano alla contabilità nazionale. In particolare sono state utilizzate: *a)* le indagini censuarie, per una ricostruzione dei dati sull'occupazione; *b)* le indagini sull'attività produttiva delle piccole imprese, per una migliore valutazione dei redditi disaggregati per settore; *c)* le indagini sulla struttura dei beni e servizi, per la raccolta di dati sugli input utilizzati dalle imprese; *d)* le indagini campionarie sulle famiglie per informazioni sulla struttura delle spese (cfr. l'Appendice in ASAP, 1987, p. 168 e ss).
(17) L'andamento della retribuzione media netta è calcolato applicando le aliquote medie IRPEF, in vigore anno per anno, sui valori della retribuzione *lorda* fornita in Faustini (1987b) sulla base dei nuovi dati di contabilità nazionale. L'aliquota media calcolata sui dati della vecchia contabilità nazionale si colloca su un livello intermedio rispetto alle aliquote delle due figure tipo prese in esame.
(18) Queste differenze tra la nuova e la vecchia contabilità non riguardano il costo del lavoro complessivo, ma solo la quota di oneri sociali e la retribuzione lorda. Nel 1980 la nuova contabilità registra, rispetto alla vecchia serie, una quota di oneri sociali, a carico dell'impresa, più alta e quindi una retribuzione lorda più bassa. Nel corso dei quattro anni successivi questo divario viene colmato, per cui dal 1984 i valori della retribuzione lorda e degli oneri sociali non si discostano molto nelle due diverse contabilità. È chiaro, quindi, che le differenze sulle variazioni annue della retribuzione lorda derivano, dal diverso modo di stimare oneri sociali a carico dell'impresa. Inoltre, andrebbe calcolato l'effetto sulla dinamica della retribuzione lorda media dell'esclusione delle ore di Cassa Integrazione Guadagni dal calcolo dell'unità di lavoro dipendente.
(19) Nonostante il consistente attivo di cassa, la spesa complessiva per gli assegni familiari è rimasta sostanzialmente costante in termini monetari. Si vedano in proposito i dati forniti dal CENSIS (1987), p. 631.
(20) Si veda al riguardo lo studio sulla spesa sociale nei principali paesi dell'OCSE condotto da Calcagnini e De Caprariis (1987), p. 19.
(21) Cfr. Messere e Owens (1987, p. 97). I raffronti internazionali richiedono sempre molta cautela, in alcuni casi, infatti, alla diversità delle aliquote nei vari paesi corrispondono trattamenti previdenziali differenti.
(22) Se anziché considerare un lavoratore medio, consideriamo un lavoratore non coniugato, come nella Tabella 6, il primato della maggiore pressione fiscale comples-

siva, tra i sei paesi OCSE esaminati, spetta alla Francia.

(23) In passato i sindacati dei lavoratori hanno sottovalutato il problema dell'entità degli oneri sociali, ritenendo che essi gravino prevalentemente sull'impresa. Questa idea, indotta dalla struttura delle aliquote, che vede i contributi a carico dell'impresa notevolmente superiori di quelli a carico del lavoratore, non ha però alcun fondamento, perché gli oneri sociali nel loro complesso rappresentano comunque una deduzione dal costo del lavoro complessivo, cioè dalla quota di prodotto che va al lavoratore.

(24) L'importo medio generale delle pensioni è passato da lire 5.290.000 al gennaio 1986, a lire 6.555.000 al gennaio 1987. Malgrado l'aumento degli importi unitari delle pensioni, avvenuto in questi ultimi anni, i trattamenti sono ancora molto contenuti. Ad un discreto importo medio della pensione di anzianità (984 mila lire mensili per un totale di 772 mila pensioni) corrisponde un elevatissimo numero di pensioni di invalidità, vecchiaia e superstiti (circa 4 milioni) con importi che vanno dal minimo alle 400 mila lire. Nel 1987, su un totale di 9.300.000 pensioni erogate, oltre ai 4.000.000 di pensioni con importi tra le 71.000 lire e le 400.000 lire, 2.300.000 si collocavano tra le 400.000 lire e il mezzo milione, 2.500.000 erano comprese tra le 500.000 lire e il milione e solo le restanti 500.000 superavano il milione di lire (cfr. CENSIS, 1987, pp. 634-635).

(25) Al riguardo si veda Vaubel (1983), p. 173.

(26) Forse è appena il caso di ricordare le notevoli difficoltà attraversate dalle USSL e l'inefficienza dell'INPS. Quest'ultimo ha recentemente ammesso di aver «perduto» la contabilità relativa al pagamento degli oneri sociali per i primi '70. È ben noto, inoltre, il problema dei lunghi tempi ancora necessari per liquidare una pensione e delle rilevantissime differenze al riguardo tra regione e regione.

(27) CENSIS (1985), p. 297.

(28) Come osserva giustamente Artoni, la spesa pensionistica dovrebbe porsi in una relazione equilibrata con la generale evoluzione macro-economica e rispettare i criteri equitativi assunti in una determinata collettività e in un particolare momento storico circa i rapporti con la retribuzione percepita dagli attivi (Artoni, 1987, p. 5).

(29) Le proposte che andavano in questo senso sono state stralciate dal disegno di legge governativo sulla riforma del collocamento, durante la discussione parlamentare (CENSIS, 1986, p. 382).

(30) La commissione Cristofori e un documento del Ministero del Lavoro (presentato dall'on. De Michelis), individuano, seppur con alcune differenze di valutazione, i seguenti elementi attribuiti impropriamente alla gestione previdenziale: *a)* le pensioni sociali; *b)* le integrazioni corrisposte ai titolari di assegno di invalidità; *c)* una quota degli oneri delle *integrazioni al minimo delle pensioni dei lavoratori dipendenti e autonomi*; *d)* gli oneri derivanti dalle agevolazioni contributive in favore di particolari settori, categorie o aree geografiche; *e)* gli oneri per i trattamenti speciali di disoccupazione e per i prepensionamenti; *f)* gli oneri per le pensioni dei coltivatori diretti, mezzadri e coloni, liquidate fino al 31.12.86; *g)* la contribuzione figurativa per i periodi di servizio militare.

(31) Nel «bilancio parallelo» l'INPS ha così diviso la gestione previdenziale da quella assistenziale.

A) La *gestione previdenziale* comprende: le pensioni del regime generale, la gestione minatori, la gestione delle indennità di malattia, maternità e tubercolosi, la Cassa assegni familiari, la disoccupazione (esclusa la disoccupazione speciale), la CIG ordinaria, la cassa per gli impiegati richiamati.

B) La *gestione assistenziale*, che dovrebbe essere a carico dello Stato, comprende invece: i trattamenti assistenziali erogati per conto dello Stato, parte del Fondo sociale, le integrazioni al trattamento minimo delle pensioni dei lavoratori dipendenti donatori di sangue, gli assegni agli orfani ex ENAOLI, le maggiorazioni delle pensioni agli ex combattenti, la CIG straordinaria, i trattamenti speciali di disoccupazione ai lavoratori dei settori industria-

li, i pensionamenti anticipati, gli sgravi degli oneri sociali nel Mezzogiorno e la fiscalizzazione dei contributi sociali di malattia, il minor gettito contributivo, conseguente all'applicazione di aliquote ridotte e agli esoneri contributivi concessi a particolari settori produttivi e a certe categorie di lavoratori (settori dell'agricoltura, lavoratori domestici, apprendisti, piccola pesca, cooperativa) (cfr. CENSIS, 1986, pp. 383-384).

(32) CENSIS (1986), p. 394. La recente riduzione dei massimali di reddito per l'attribuzione degli assegni familiari, introdotta con la Legge finanziaria 1986, non sembra andare nella direzione di una distinzione tra previdenza e assistenza. Infatti escludendo i redditi medio-bassi e aumentando gli importi per le categorie particolarmente deboli si è voluto innestare una logica assistenziale su un istituto prettamente previdenziale.

(33) Si veda in proposito Morcaldo (1987), p. 26.

BIBLIOGRAFIA

ARTONI, R., «La riforma del sistema pensionistico», *Politica economica*, n. 1, 1987.

ASAP, *Rapporto sui salari 1986*, F. Angeli, Milano, 1987a.

ASAP, *Rapporto sui salari 1987*, F. Angeli, Milano, 1987b.

ASCOLI U., «Le dinamiche dello stato sociale», in CESOS, cit., 1987

BANCA D'ITALIA, «Il nuovo sistema di scala mobile», *Bollettino economico*, febbraio 1986.

BANCA D'ITALIA, *Relazione annuale*, Roma, 1987.

BRUNETTA R., VENTURINI A., *Microeconomia del lavoro*, Marsilio Ed., Venezia, 1987.

CALCAGNINI G., DE CAPRARIS G., «Analisi comparata della spesa sociale». Capri, Centro Studi Confindustria, Settembre 1987, mimeo, 1987.

CENSIS, *XIX Rapporto sulla situazione sociale del paese*, F. Angeli, Milano, 1985.

CENSIS, *XX Rapporto sulla situazione sociale del paese*, F. Angeli, Milano, 1986.

CENSIS, *XXI Rapporto sulla situazione sociale del paese*, F. Angeli, Milano, 1987.

CER, *Rapporto n. 4*, Roma, 1984.

CER, *Rapporto n. 6*, Roma, 1985.

CER, *Rapporto n. 2*, Roma, 1987.

CESOS, *Le relazioni industriali in Italia. Rapporto CESOS 1985-1986*, Ed. Lavoro, Roma, 1987.

CHAN-LEE J. H., COE D. T. PRYWES M., «Microeconomic changes and macroeconomic wage disinflaction in the 1980s», OECD *Economic Studies*, n. 8, 1987.

CRESCENZI A., RAVONI L., «Il costo del lavoro in Italia: avvio ad un'analisi comparativa», *Rassegna di statistiche del lavoro*, n. 3-4, 1986.

CSO, *Annual Abstract of Statistic*, HMSO, Londra, 1987.

DARDI M., «Contratti di lavoro, licenziamenti e Cassa Integrazione», *Rivista internazionale di scienze sociali*, n. 3-4, 1983.

DI VEZZA L., «Retribuzioni: andamento e struttura», in CESOS, cit., 1987

FAUSTINI G., *L'obiettivo occupazione nell'esperienza italiana*, Loescher, Ed., Torino, 1984.

FAUSTINI G., «A new method of indexing wages in Italy», *Labour*, n. 2, 1987a.

FAUSTINI G., «Retribuzioni e costo del lavoro in Italia tra 1980 e 1986, secondo i dati della Nuova Contabilità Nazionale», in ASAP, (1987), 1987b.

ISTAT, *Statistiche della previdenza, della società e dell'assistenza sociale*, n. 25, Roma, 1987.

LAYARD R., NICKELL S., «Unemployment in Britain», *Economia*, Suppl. n. 210, 1986.

MCKEE M. J., VISSER J. J. C., SAUNDERS P. G., «Marginal tax rates on the use of labour and capital in OECD countries», OECD *Economic Studies*, 1986.

MESSERE K. C., OWENS J. P., «International comparisons of tax levels: Pitfalls and insights OECD *Economic Studies*, n. 8, 1987.

MINISTERO DEL BILANCIO, *Relazione generale sulla situazione economica del paese* 1985, Roma, 1986.
MINISTERO DEL BILANCIO, *Relazione generale sulla situazione economica del paese* 1986, Roma, 1987.
MORCALDO G., «Commento all'articolo di Artoni», *Politica economica*, n. 1, 1987.
MORRONI M., «Cassa Integrazione Guadagni e politiche attive per l'occupazione», *Quale Impresa*, n. 9-10, 1985.
NEWELL A., SYMONS J. S. V., *Mid 1980s Unemployment*, London School of Economics, Orsc. Paper n. 283, 1987.
OECD, *The Tax/Benefit Position of Production Workers*, Parigi, 1986a.
OECD, «Non-wage labour costs and employment», *Employment Ourlook*, 1986b.
PATRIARCA S., «Caratteristiche risultanti della politica dei redditi 1983-1984», in M. Carrieri e P. Perulli (a cura di), *Il teorema sindacale*, Il Mulino, Bologna, 1985.
PATRIARCA S., *La nuova scala mobile*, EDIESSE, Roma, 1986.
PATRIARCA S., «Alcune note sul sistema fiscale italiano», *Previdenza sociale*, 1987.
RICCI L., *Previsioni all'anno 2000 delle pensioni [...]*. INPS, Roma, 1983.
SCHENKEL M., ZENEZINI M., «Un'analisi empirica di alcuni aspetti della Cassa Integrazione Guadagni», Rivista internazionale di Scienze Sociali, n. 1, 1986.
TARGETTI F., ZENEZINI M., «Costo del lavoro e competitività», in CESOS, cit., 1987
VALVO T., *Retribuzioni a confronto*, F. Angeli, Milano, 1986.
VAUBEL R., «Reforming social security for old age», in H. Giersch (a cura di), *Reassessing the Role of Government in the Mixed Economy*, J. C.B. MOHR, TÜBINGEN, 1983.
ZENEZINI M., *Politica economica*, 1987.

Capitolo Terzo

RELAZIONI INDUSTRIALI E INNOVAZIONI TECNICO-ORGANIZZATIVE

1. INTRODUZIONE

In gran parte dei paesi industrializzati sembra oggi manifestarsi diffusamente una crisi dei modelli di relazioni industriali esistenti: è quanto emerge in sintesi da numerosi studi e ricerche svolte sul tema in Europa e negli Stati Uniti (1). In che cosa si manifesta tale crisi? In quasi tutti i paesi industrializzati d'occidente si assiste ad un progressivo declino del ruolo delle organizzazioni sindacali e ad una perdita del loro grado di rappresentatività, con la sola eccezione dei paesi dell'area nord-europea.

Le organizzazioni sindacali con gli anni '70 erano infatti divenute così potenti da avere una influenza diretta non solo sulle scelte di sviluppo economico di numerose imprese, ma anche sui processi decisionali inerenti alle politiche economiche e di sviluppo sociale di numerose nazioni, sino al punto di poter anche sostenere o porre in crisi le stesse alleanze di governo. I sindacati avevano così ricoperto anche uno spazio politico in nome di una acquisita capacità di rappresentanza più generale degli interessi di tutti i lavoratori, sostituendosi talora ad una funzione più tipicamente partitica.

Tale fenomeno è stato forse ancor più visibile nel nostro paese, sia a causa dell'esistenza consolidata di un sindacalismo inteso più come movimento che come associazione dei lavoratori, sia anche per un vuoto venutosi a creare tra partiti e società civile e che il sindacato si era mostrato in grado, almeno in parte, di ricoprire.

Ma con gli anni '70 è iniziata una rapida inversione di tendenza che ha fatto sì che proprio questa capacità delle organizzazioni sindacali di rappresentanza più generale del mondo del lavoro fosse posta in crisi.

In tutti i paesi del mondo occidentale moderno ciò che era sembrato essere uno dei più importanti e prestigiosi, o — secondo i punti di vista — uno dei più discutibili e pericolosi connotati del ruolo delle organizzazioni sindacali, diviene quindi il loro punto di maggiore debolezza: *la perdita di rappresentatività.* Ma come può essere accaduto tal rapido cambiamento?

Al riguardo, vengono solitamente individuate *tre diverse tipologie di fattori che hanno influito direttamente sulla diminuzione del grado di rappresentatività delle organizzazioni sindacali* (2):

A) In primo luogo, dalla metà degli anni '70 in poi, la crisi economica ha portato ad un mutamento delle strategie del sindacato. Il diverso ruolo che le organizzazioni sindacali hanno pertanto ricoperto all'interno dei processi di ristrutturazione industriale ha reso più difficile l'acquisizione di consensi e adesioni, anche se ha contribuito talora ad una loro maggiore «istituzionalizzazione». In particolare sono venuti meno due tipici obiettivi strategici di ogni sindacato: l'innalzamento dei livelli retributivi e la difesa dell'occupazione. In effetti quasi tutti i sindacati del mondo occidentale si sono fatti carico, in diversa maniera, del contenimento del costo del lavoro, e non hanno potuto o talvolta voluto ostacolare, se non nei casi in cui ciò produceva gravi problemi sociali, il più generale processo di ristrutturazione del settore industriale verificatosi sin dagli anni '70. Sul piano negoziale ciò si è tradotto immediatamente in un oggettivo indebolimento della capacità contrattuale dei lavoratori e quindi delle loro rappresentanze. Ma ha anche creato talora degli scollamenti tra base e vertici sindacali: la base non sempre ha accettato e fatta propria la rinuncia di parte della propria capacità contrattuale in cambio del raggiungimento di equilibri economici e politici.

B) In secondo luogo, gli effetti delle innovazioni tecnologiche, da una parte, e gli effetti dei più generali processi di ristrutturazione indotti dalla crisi economica, dall'altra parte, hanno comportato modifiche strutturali del tessuto produttivo che hanno inciso direttamente sulla composizione della base sindacale, modificandola profondamente e talora anche ridimensionandola.

Basti pensare come la crisi economica abbia accelerato il declino di alcune grandi industrie tipiche dei settori e della produzione di massa degli anni '50 e '60 che già soffrivano di sovrapproduzione. Per esempio le imprese di acciaio, di costruzioni navali, di estrazioni minerarie, di meccanica pesante che avevano segnato sino al '70 lo sviluppo industriale di molti paesi industrializzati, vedono ridimensionate rapidamente, nella seconda metà degli anni '70, la propria produzione e con essa il numero degli occupati. Si tratta di settori in cui è sorto e si è affermato il centro di gravità del movimento sindacale e che hanno segnato per primi il declino delle componenti operaie, più tradizionale base delle Ooss.

Ma non sono solo i settori produttivi più sindacalizzati ad essere penalizzati dalla crisi economica, ma anche le regioni e le qualifiche più vicine alle Ooss. Infatti, collateralmente al declino di alcuni poli industriali si sono sviluppate economie regionali in zone ove il sindacato non era mai stato realmente presente prima. Le regioni più floride si sono quindi spostate negli USA dal Nord-est e Nord-ovest al Sud e Sud-est; in Gran Bretagna dal Midland, Glasgow e Wales al Sud-est; in Francia dal Nord-est al Sud; in Svezia dal Nord al Sud-est ecc.

Ma anche le figure professionali sono profondamente mutate. Accanto ad una contrazione generalizzata della componente operaia e in particolare degli operai generici, si è avuto un ampliamento delle figure professionali connesse allo sviluppo del terziario. Ma quest'ultime si sono mostrate molto meno sensibili delle prime ad organizzarsi sindacalmente. Si deve anche

considerare in proposito che vi sono oggettive difficoltà in tal senso: gli scioperi nei servizi, ad esempio, tendono a danneggiare più i clienti-utenti che non i datori di lavoro; le unità produttive sono di dimensioni medio-piccole, anche familiari, anziché grandi, come nel settore industriale; i lavoratori sono caratterizzati da più elevata professionalità, aspirazioni di status, spinte corporative, di quanto non fosse accaduto per le figure operaie. Tutto ciò ha contribuito a far sì che ad un calo di iscrizioni sindacali registratosi tra le figure operaie, a causa della loro contrazione occupazionale, non corrispondesse un altrettanto incremento di iscritti tra altre figure professionali, con qualche eccezione per i profili più bassi del pubblico impiego.

C) Infine, va notato che i mutamenti intervenuti nel mercato del lavoro fanno parlare di segmentazioni di fasce di lavoratori. Segmentazioni che non possono essere descritte semplicemente in termini di continuum che va da un massimo di dequalificazione ad un massimo di qualificazione, ma che vanno rappresentate secondo un sistema poliassiale che sia in grado di posizionare i diversi soggetti in base alla molteplicità di variabili che intreragiscono nel definire il loro ruolo nell'impresa, la loro specializzazione, la loro cultura (3). Questa segmentazione del mercato in tipologie di lavoratori diversi, non interscambiabili o interagenti tra di loro, porta ad un circolo virtuoso di problemi tra rappresentati e rappresentanti sindacali. I rappresentanti avvertono il dovere di difendere prioritariamente l'occupazione dei meno garantiti ed i meno qualificati tendono a creare una polarizzazione crescente delle tematiche sindacali sui temi occupazionali senza così lasciare uno spazio rilevante ad obiettivi coerenti con i bisogni dei lavoratori più qualificati. Questi ultimi dal canto loro sembrano meno propensi a farsi rappresentare e di fatto, comunque, finiscono con il non riconoscersi nei rappresentanti per la mancata attenzione posta dalle Ooss alle specificità dei loro problemi e delle loro professionalità. È evidente quindi come la questione della rappresentanza si riconnetta necessariamente e immediatamente a quella della rappresentatività.

Nel complesso, per le ragioni anzidette, i sindacati dei paesi industriali sembrano trovarsi oggi a un bivio:

- ☐ da una parte, l'oggettivo *indebolimento* dei sindacati (di cui un indicatore grossolano è da ricercarsi nell'abbassamento dei tassi di sindacalizzazione) e il ridursi della propria area di rappresentanza (calo della componente operaia, tradizionale base del sindacato) creano la necessità, da parte del sindacato, di ricercare politiche e strategie che tengano conto anche degli interessi degli strati di lavoratori caratterizzati da una forte espansione numerica e da una bassa sindacalizzazione. Di conseguenza, il sindacato avverte la necessità di strategie adeguate alle innovazioni delle imprese e più in generale del tessuto produttivo, di cui tali lavoratori sono espressione.

- ☐ Dall'altra parte, tale ricerca di nuove strategie si scontra con la *difficoltà* di trovare temi comuni a più fasce di lavoratori che a causa della loro

segmentazione, professionalità e interessi diversi, sono oggi sempre più eterogenei al loro interno.

Ne consegue, quindi, una situazione di reale difficoltà da parte dei sindacati, ad aggregare componenti tanto diverse del mondo del lavoro con strategie e tematiche unificanti, comuni. La ricerca di nuove strategie rischia inoltre sempre di rompere equilibri già costituiti al proprio interno, senza peraltro che vi siano significativi e chiari segnali positivi per le innovazioni talvolta introdotte nelle proprie politiche contrattuali.

Obiettivo principale di questa ricerca è proprio quello di fornire un quadro conoscitivo a livello internazionale circa la situazione odierna delle relazioni industriali in modo tale da cogliere gli elementi essenziali in cui si manifesta l'attuale «crisi» del sindacato.

A tal fine abbiamo scelto un particolare *ambito delle relazioni industriali* da esaminare più in specifico: le politiche sindacali che sono state adottate a fronte delle innovazioni tecnologico-organizzative introdotte dalle imprese.

La scelta di tale ambito di analisi è dovuta essenzialmente a due ordini di ragioni:

- ☐ da una parte, sono proprio le innovazioni tecnologico-organizzative che sono state introdotte nelle imprese e più in generale nel tessuto produttivo, che hanno mutato le professioni e le professionalità dei lavoratori e quindi, indirettamente, anche la base effettiva e potenziale del sindacato. Può risultare quindi interessante esaminare come i sindacati, a livello internazionale, hanno affrontato tali cambiamenti sia in termini di ricerca di nuovi temi aggreganti quei lavoratori che esprimono oggi nuove professioni o professioni profondamente mutate, sia gestendo i cambiamenti di professionalità e più in generale delle condizioni di lavoro di quegli iscritti che costituiscono la tendenziale base del sindacato. In sostanza, le strategie sindacali a fronte delle innovazioni tecnologico-organizzative possono costituire una sorta di «terreno di frontiera» tra il vecchio ed il nuovo, di fondamentale importanza per comprendere anche i trends di sviluppo del ruolo dei sindacati degli anni prossimi.

- ☐ Dall'altra parte, la scelta del tema delle innovazioni come ambito privilegiato dell'analisi dei contesti internazionali di relazioni industriali è dovuta anche al fatto che intendevano scegliere un tema contrattuale sviluppatosi soprattutto a livello micro, ossia d'impresa, e per ambiti territoriali, o per categorie ristrette di lavoratori, ma scarsamente affrontato a livello di contrattazione interconfederale e intercategoriale. Ciò in quanto è soprattutto a livello di «decentramento» contrattuale che sembrano manifestarsi i più significativi cambiamenti in termini di sperimentazioni di nuovi modelli di relazioni industriali (per esempio comitati paritetici, osservatori territoriali ecc.) e in termini di nuove tendenze che si stanno verificando all'interno di un dialogo più stretto tra management e lavoratori talora anche più diretto e non sempre coinvolgente le Ooss.

Per approfondire l'esame di tale ambito di relazioni industriali sono stati prescelti 5 contesti nazionali rappresentativi di tre diverse tipologie di sindacalismo nel mondo occidentale industrializzato:

- Gli Stati Uniti e la Gran Bretagna rappresentano paesi in cui il sindacato agisce soprattutto come agente contrattuale per particolari gruppi di lavoratori. È quindi un sindacato prevalentemente «di mestiere», di tipo «pragmatico», in contesti nazionali che tra l'altro non vedono governare partiti vicini alle Ooss. Gli Usa rappresentano inoltre un paese con cui ci si può raffrontare in termini di trends, in considerazione del proprio sviluppo economico; mentre la Gran Bretagna rappresenta il paese in cui si ha il primo sindacato sorto nelle società industriali. In entrambi i paesi il sindacato, che denota un forte calo di iscrizioni, soprattutto negli Usa, ha adottato una politica di non intervento a priori sulle scelte delle innovazioni, ritenute di competenza esclusiva dell'imprenditore. Ha cercato invece di salvaguardare soprattutto gli interessi di quei gruppi di lavoratori che potevano acquisire livelli retributivi maggiori in virtù dell'innalzamento della produttività aziendale. I sindacati di mestiere, comunque, come emerge dalla ricerca, si sono mostrati incapaci di operare quali agenti di cambiamenti perché difendono strettamente gli interessi delle professioni esistenti, dei propri iscritti, e non delle professioni in divenire che anzi sono spesso «minacciose» per le figure professionali in rapido declino già «obsolete». Le Ooss rischiano quindi talora di essere travolte dai cambiamenti e di divenire, come può sembrare negli Usa, esse stesse superate dalle rapide innovazioni che intervengono nelle professionalità e nei contenuti del lavoro dei propri associati.

- La Svezia, rappresenta invece la situazione opposta alla precedente, in cui il sindacato opera come partner in un quadro di cooperazione con le forze imprenditoriali ed in un contesto di interazione con i partiti al governo. La Svezia, inoltre, come gli altri paesi nord-europei, è caratterizzata da una sostanziale tenuta del sindacato che sta sperimentando, rispetto ai temi oggetto della nostra ricerca, originali iniziative. Ha scelto ancora una volta, anche nel campo delle innovazioni, la strada della collaborazione, del sostegno e promozione all'introduzione di nuove tecnologie e modalità organizzative, sviluppando forme di professionalità più elevate ed arricchite di contenuti, collaborando alla ricerca di software alternativi, sostenendo innalzamenti retributivi per le professionalità emergenti più arricchite professionalmente dai processi innovativi.

- Infine la Francia e l'Italia rappresentano i paesi in cui il sindacato è fortemente politicizzato. La presenza di sindacati legati alla sinistra fa prevalere la componente di «movimento» rispetto alle caratteristiche di «associazione dei lavoratori». Inoltre, prevalgono i sindacati industriali. In Francia, abbiamo un sindacato debole e frammentato, in parte legato al partito al governo che ha ottenuto in questi anni un quadro normativo che regolamentasse l'intervento sindacale in azienda anche nel settore delle innovazioni tecnologico-organizzative, attribuendo tra l'altro al management ed ai lavoratori la possibilità di stipulare accordi diretti anche senza l'intervento delle sezioni sindacali esistenti. In Italia il sindacato ha una maggiore presenza sui posti di lavoro, ma è caratterizzato dal netto prevalere della componente operaia e evidenzia un ritardo notevole nell'acquisire rappresentatività tra impiegati, professionals e quadri.

In particolare, l'*ipotesi interpretativa* che è emersa nel corso della ricerca e che ha costituito il punto d'arrivo del confronto tra il caso-Italia e gli altri casi nazionali esaminati è che a rendere particolarmente acuta la crisi di rappresentatività del sindacato, soprattutto in paesi come il nostro, sia l'esistenza di un crescente divario, nelle politiche sindacali, tra politiche retributive da una parte e contenuti professionali dall'altra parte.

La scelta strategica dei sindacati di sostenere una politica dei redditi tesa a contenere il costo del lavoro, negli anni di crisi economica, è avvenuta all'interno di una cultura rivendicativa basata sull'egualitarismo e sugli automatismi. Specie in paesi come il nostro, ciò ha comportato che gli incrementi retributivi di questi anni tendessero così a salvaguardare, almeno in gran parte, il potere d'acquisto dei livelli retributivi più bassi, ma appiattissero considerevolmente quelli più elevati. Ciò è accaduto sia nei settori industriali, ove però la contrattazione informale o diretta con il management e le stesse politiche imprenditoriali han talvolta creato situazioni più elastiche alle pressioni provenienti dalle figure professionali medio-alte; sia, e soprattutto, nel pubblico impiego, ove però ciò ha comportato sempre più l'affermarsi dell'implicito baratto «paghe basse contro prestazioni lavorative scadenti». Le politiche sindacali di difesa dei livelli professionali più bassi, tradizionale base del sindacato, accanto all'obiettivo strategico di contenimento del costo del lavoro, in presenza di automatismi e egualitarismi, ha così talvolta comportato una inversione di tendenza in alcune figure professionali: certe categorie di lavoratori, considerati spesso socialmente privilegiati e professionalizzati, si sono trovati nel giro di pochi anni a perdere vantaggi retributivi, ma talvolta anche un ruolo professionale qualificante che avevano ed una propria identità sociale. È questo il caso di alcune categorie di lavoratori di settori pubblici quali gli insegnanti, o dei macchinisti delle ferrovie, o dei piloti dell'Alitalia, dei medici ospedalieri ecc.

Nel settore industriale, invece, alcune figure professionali medio-alte hanno veduto modificare e accrescere rapidamente i propri contenuti professionali, in corrispondenza delle innovazioni tecnologiche ed organizzative che la stessa ristrutturazione stava introducendo velocemente soprattutto nelle aziende di medio-grandi dimensioni. Sono pertanto accresciute ai livelli medio-alti le responsabilità, le capacità di orientare le attività agli obiettivi di sviluppo aziendale, le conoscenze tecniche e gestionali richieste, proprio mentre l'appiattimento retributivo stava facendo sentire maggiormente il proprio peso. Ma, come si è detto, la situazione flessibile del settore industriale ha permesso di creare condizioni retributive migliori per queste categorie di professioni.

Per adesso il settore che si manifesta più critico in tal senso sembra essere proprio quello dell'impiego pubblico. La PA è divenuta sempre più nevralgica ed essenziale nel funzionamento delle società industriali avanzate e costituisce anche un elemento tra i più vulnerabili del suo funzionamento. Nonostante ciò la nostra PA ha visto aumentare nel corso di questi ultimi anni numerosi elementi critici: le professionalità non sono risultate, in particolare, valorizzate, potenziate e premiate, ma anzi spesso mortificate e svuotate di contenuti innovativi che pure avrebbero dovuto avere, in base alle necessità emergenti dell'evoluzione delle domande provenienti dal mercato dei cittadini-utenti e/o degli operatori economici.

A ciò certamente ha anche contribuito l'appiattimento retributivo dei livelli medio-alti, più sensibile nella PA che in altri settori. Ma la situazione ha origini lontane e complesse che nel corso di quest'ultimo decennio non hanno accennato a risolversi, ma anzi, ad acuirsi. Le politiche sindacali di «rinnovamento e riforma dal basso» della PA si sono mostrate ormai in gran parte anch'esse disattese, con l'effetto di evidenziare un processo di cambiamento organizzativo e professionale molto più complesso e lento nel tempo di quanto non potesse sembrare alla fine degli anni '70, con le prime piattaforme contrattuali di «riforma» della PA.

L'effetto è stato quello di un ulteriore scadimento dei servizi e soprattutto delle capacità di indirizzo, programmazione, controllo e coordinamento che dovrebbero essere tipiche delle professionalità pubbliche di medio-alto livello; una crisi di credibilità delle Ooss e della loro capacità di rappresentanza delle professionalità che dovevano essere rinnovate e arricchite dai processi di rinnovamento «disattesi»; uno spazio sempre più aperto all'affermazione di organizzazioni sindacali autonome che trovano un terreno fertile nelle professionalità «svuotate» o mai decollate e nel retaggio e cultura corporativa e clientelare di gran parte delle organizzazioni della PA.

Nel complesso, dunque, si può concludere che il contenimento del costo del lavoro e gli appiattimenti retributivi per le figure medio-alte sono avvenuti proprio mentre tali figure professionali si ampliavano numericamente e mentre la componente operaia si comprimeva, sotto le spinte dei processi di ristrutturazione industriale e di sviluppo del terziario.

Al contempo, i contenuti professionali di talune figure soprattutto del settore industriale, ma anche dei servizi, sono divenute sempre più complesse e ricche di aspetti di rilevanza strategica per lo sviluppo delle aziende. Ciò ha comportato tra l'altro un acuirsi della già presente crisi di rappresentatività del sindacato italiano che, da una parte si è trovato con una base operaia più ristretta e dall'altra con figure professionali «emergenti» che criticavano le politiche sindacali, affermando così di fatto una contrattazione fuori dagli ambiti sindacali (per esempio nel settore industriale) o addirittura lasciando aperti gli spazi per il consolidarsi di sindacati autonomi, Cobas, o comunque organizzazioni professionali esterne alle considerazioni (come nel caso dei quadri).

Ma soprattutto tutto ciò sta contribuendo a creare un potenziale di conflittualità che potrebbe mostrarsi difficilmente governabile in un futuro nel caso che da latente divenisse sempre più esplicita. Difficilmente governabile proprio perché un sindacato indebolito e scarsamente rappresentativo potrebbe essere poco credibile come interlocutore in una fase delicata delle relazioni industriali che potrebbe aprirsi negli anni prossimi.

2. ANALISI DEL CONTESTO INTERNAZIONALE

2.1 Stati Uniti

2.1.1 *Caratteristiche principali del sistema di relazioni industriali USA*

I principali punti di differenziazione del sindacato statunitense rispetto a quelli europei possono essere individuati essenzialmente in 4 elementi di base:

A) Gli iscritti al sindacato sono circa 20 milioni, ossia poco più di 1/5 del totale degli occupati. Nonostante il numero non indifferente di iscritti, anche se non certo elevato, e nonostante che i rappresentanti sindacali usciti vincitori dalle elezioni nelle unità produttive abbiano per legge un diritto di rappresentanza esclusiva su tutti i lavoratori si può affermare che il movimento sindacale americano è, dal punto di vista del potere reale tra i lavoratori, relativamente debole. Tale mancato sviluppo della sindacalizzazione è rilevante soprattutto in alcune regioni del paese, come nel Sud, e in alcuni settori. Si parla infatti di *unionsed sector* e *non-union sector*, ossia di settori in cui non esiste alcuna forma di rappresentanza sindacale.
I *non-union sectors* comprendono la maggior parte sia degli occupati (circa 70-80%) che delle unità produttive; hanno un'occupazione in cui prevalgono i «colletti bianchi», sia in settori in forte sviluppo, come quelli elettornici (o sotto forti spinte innovative connesse all'elettronica), sia in settori tradizionali come il settore tessile, sia in aziende di dimensioni ampie che, soprattuto, medio-piccole. *I non-union sectors sono caratterizzati da un ampio potere manageriale circa l'organizzazione del lavoro, le innovazioni tecnologiche, le condizioni di lavoro, i cui limiti sono di fatto solo all'interno della legislazione vigente* (4).

B) Una seconda caratteristica specifica della situazione sindacale statunitense è da individuarsi nell'*elevato grado di formalizzazione ed istituzionalizzazione delle regole che guidano l'azione sindacale.* Tale situazione ha un'origine storica precisa che risale agli anni '30, quando il governo Roosevelt intervenne con vari strumenti legislativi nelle lotte sociali che hanno contraddistinto la realtà politica e le relazioni industriali di quegli anni. Tra i vari provvedimenti emanati dal governo Roosevelt, va ricordata la legge Wagner del '35 con cui si impone il riconoscimento delle organizzazioni sindacali. Vengono così stabilite per legge un insieme di norme e procedure che formalizzano le aree e le modalità di organizzazione dei lavoratori e le clausole per il rispetto dei contratti e la soluzione delle controversie. A differenza quindi della Gran Bretagna, in cui esiste come negli Stati Uniti una elevata frammentazione e diversificazione delle forme di organizzazione sindacale, si ha in questo caso un elevato grado di formalizzazione del sistema di relazioni industriali: ogni tipo di rappresentanza, ogni accordo, ogni procedura contrattuale, dal momento che viene attuata si trasforma in legge e diventa oggetto, anche senza il consenso delle parti, di intervento della magistratura (5).
C'è quindi da evidenziare che la normativa stabilisce spesso dei diritti-doveri per il sindacato e le direzioni aziendali (6): ad esempio, il diritto-dovere di contrattare le specifiche materie previste per legge, facendo sì che una serie di decisioni non siano più prerogativa manageriale, ma, per legge, ambito di «sovranità comune delle due parti». Si può comprendere quindi come la sindacalizzazione, con i relativi obblighi imposti per legge, determini tra l'altro una situazione di forte opposizione manageriale: si crea infatti una situazione opposta, tra *unions sectors* e *non-union sectors*, in cui si ha «tutto o niente», ossia una presenza sindacale che

prevede l'intervento legislativo e della magistratura in forma costante, o un'assenza completa (poiché nel caso in cui le elezioni sindacali abbiano visto perdenti le Ooss non è prevista alcuna possibilità di intervento sindacale).

C) Un terzo elemento che caratterizza il sindacato statunitense è la struttura organizzativa e contrattuale, che risente molto di un'impostazione storica da *sindacato di mestiere* (7): infatti i sindacati industriali americani si distinguono anche per una loro aggregazione non tanto per precisi settori merceologici o produttivi definiti per grandi accorpamenti, come il metalmeccanico, il tessile, etc., ma per comparti tecnologici definiti. Invece, quindi, dei sindacati metalmeccanici, si hanno i sindacati dell'auto, dell'acciaio, delle macchine elettriche, dei macchinisti. Ciò ha dato origine ad una miriade di norme e contenuti contrattuali che aderivano alle specificità soprattutto d'impresa, più che di categoria, la cui unitarietà è talvolta difficile o impossibile da ricostruire. Ne discende quindi che mentre *sono rari i contratti nazionali o di categoria, numerosi sono invece i contratti aziendali e i contratti di gruppi di lavoratori di mestiere (ossia di figure professionali non per settori o comparti merceologici)*, la cui unitarietà — in termini di contenuti contrattuali — è difficilmente individuabile se non ex-post, attraverso un esame degli accordi siglati.

D) Uno dei cambiamenti forse più significativi in corso nello «scenario» più recente delle relazioni industriali statunitensi è da individuarsi nel *progressivo declino della presenza sindacale sui posti di lavoro. Tale fenomeno non ha riscontro, con tale intensità, in nessun altro paese europeo, mentre offre alcune somiglianze con la situazione del Giappone.* Nell'84-'85 gli iscritti ai sindacati erano circa il 19% del totale degli occupati, con un calo quindi nel corso degli ultimi trent'anni di circa il 50% (ossia dal 34% al 19%). Questo trend è stato particolarmente accentuato dalla fine degli anni '70 ad oggi ed è in gran parte connesso al declino dei settori tipici manifatturieri: le perdite più rilevanti di iscritti si sono avute infatti tra i lavoratori della gomma, dei settori chimici, dell'auto, del tessile, ove addirittura si è addivenuti spesso a *non-union sector*, ossia alla perdita della maggioranza da parte del sindacato e quindi alla sua scomparsa. A fronte del calo di iscritti nei settori manifatturieri si sono avuti aumenti modesti nei servizi, e soprattutto tra gli insegnanti ed i pubblici dipendenti. In termini di composizione degli iscritti sappiamo che la maggior parte è ancora costituita da lavoratori manuali, (solo 1 su 3 è white-collar) e da maschi (2 su 3 sono maschi). In particolare la componente dei tecnici e professionals sembra aggirarsi intorno a percentuali modeste: il 10% circa del totale degli iscritti (8).

Le ragioni del declino del numero di iscritti sono varie, tra cui:

- ☐ passaggio dall'economia industriale a quella dei servizi che sono meno sindacalizzati, come si è già sottolineato;
- ☐ spostamento di molte unità produttive al sud, ove le tradizioni sindacali sono sempre state modeste;

- ☐ scarsa influenza della AFL-CIO (American Federation of Labor-Congress of Industrial Organization) sui programmi di sviluppo sociali o economici ai vari livelli territoriali.

In riferimento a quest'ultimo punto l'ipotesi prevalente (9) è quella secondo cui il sindacato americano — che è sempre stato molto pragmatico e non ideologico — ha attuato, coerentemente, una struttura contrattuale fortemente decentrata e finalizzata al miglioramento delle condizioni di lavoro e della paga sul «posto di lavoro».

Ma in periodi di recessione economica tale obiettivo delle rivendicazioni aziendali è stato ridimensionato dallo stesso sindacato, senza peraltro avere acquisito al contempo né un ruolo né maggiori favori su altri piani, a livello nazionale.

2.1.2 *Contrattazione e innovazioni tecnologiche e organizzative*

Per ciò che concerne la contrattazione delle innovazioni tecnologico-organizzative, oggetto specifico della nostra analisi, ricordiamo che in circa la metà dei contratti (ma questa è una esperienza diffusa anche nei *non-union sector*) si fa riferimento a *quality working life.*

Sotto tale termine generico, ossia qualità della vita di lavoro, sono solitamente indicati interventi molto diversi tra loro, che vanno dalla modifica della tecnologia, all'arricchimento del posto di lavoro, dal miglioramento dell'ambiente di lavoro, all'intervento sull'intero sistema organizzativo, o anche alla semplice modifica del tipo di rapporto tra sindacato e azienda. Nel complesso, *non si registrano però significativi accordi che regolino l'introduzione di nuove tecnologie*: solo in ambito pubblico si trovano generici accordi concernenti le condizioni di lavoro su videoterminali. Si fa invece riferimento ad intenti di massima di miglioramento delle condizioni di lavoro e la formula con cui si regolamentano gli interventi sindacali di miglioramento della qualità di vita di lavoro (Quality of Working Life d'ora in poi QWL) è solitamente quella dei *comitati misti*, intorno ai quali esiste un ampio dibattito in USA circa l'opportunità, fortemente contrastata da alcune direzioni aziendali, di una loro estensione in gran parte anche dei non-union sector (10).

I comitati misti sono spesso funzionali al raggiungimento di fini specifici: i comitati per l'innalzamento della produttività e per il miglioramento della qualità del lavoro sono i più diffusi. L'idea dei comitati di produttività aziendale risale ad un primo accordo del '73, aggiuntivo a quello nazionale, dei siderurgici. In questo accordo il sindacato in pratica rinuncia a ricorrere allo sciopero durante il rinnovo dei contratti di lavoro accettando un aumento del solo 3% del salario per la durata di sei anni e stabilendo modalità di arbitrato obbligatorio, ma mantenendo il diritto di sciopero per le questioni relative all'organizzazione del lavoro.

In questo contesto sono sorti i *comitati di produttività* che avrebbero avuto il compito appunto di individuare miglioramenti dell'organizzazione produttiva tesi a migliorare sia la QWL che la produttività, prevenendo quindi la possibilità di scioperi. I comitati misti di produttività si sono così formati in questi anni a livello di settore e di azienda con questi obiettivi e la siderurgia rappresenta a tutt'oggi l'unico esempio di diffusione, su base di setto-

re, di tali comitati (che tuttavia hanno avuto una diffusione in molte altre aziende).

In sostanza si può affermare che in questi comitati si sono sanciti accordi di miglioramento sia della qualità del lavoro che della produttività, introducendo innovazioni sia di carattere tecnologico che organizzativo, con il consenso e con la partecipazione di rappresentanze dei lavoratori, siano esse sindacali che non.

Anzi, secondo taluni osservatori (11), questi tipi di partecipazione nei comitati misti hanno avuto l'effetto e/o l'obiettivo di garantire una *implicita accettazione da parte del sindacato* e, tramite questo, da parte dei lavoratori, di *innovazioni tecnologiche che avrebbero potuto trovare forse forme di resistenza passiva*, di rifiuto al loro concreto utilizzo e impatto sull'organizzazione del lavoro, indirizzando invece il dibattito e confronto sindacale sulla qualità di vita di lavoro e sulla produttività, quali conseguenze necessarie e/o opportune delle innovazioni tecnologiche stesse.

Si può comunque concludere che mentre i cambiamenti di carattere organizzativo sono stati oggetto di intervento dei comitati misti, l'innovazione tecnologica è rimasta maggiormente un ambito di intervento esclusivo del management. Il ruolo del sindacato è stato quello o di offrire una consultazione prima dell'introduzione del cambiamento tecnologico o, nella maggior parte dei casi, un apporto successivo, ossia una valutazione positiva ex-post, se non addirittura un'incentivazione attraverso il contemporaneo avvio di circoli di qualità, sostenuti dalle Ooss. Sono rari — pur essendovene — i casi di contrattazione preventiva delle innovazioni tecnologiche (in circa il 10% degli accordi aziendali è prevista l'informazione preventiva dell'introduzione di innovazioni tecnologiche).

Tale diritto d'informazione è però da porre in relazione, non tanto alla contrattazione dalle innovazioni, quanto piuttosto alla negoziazione di eventuali ripartizioni dei benefici economici derivanti dalle innovazioni tecnologiche stesse, in virtù dell'introduzione del cosiddetto *fattore annuale di produttività*, che negli Usa è stato istituito oltre 30 anni fa e costituisce ancor oggi prassi consolidata. Nelle sue applicazioni più recenti, i benefici economici a seguito di innovazione tecnologica hanno comportato, più che un diritto all'innalzamento retributivo, una revisione del sistema di cottimo e degli incentivi ad esso connessi.

Circa alcune condizioni di lavoro che possiamo considerare collaterali alla introduzione delle innovazioni tecnologico-organizzative, la posizione del sindacato statunitense è stata la seguente:

A) *riduzione dell'orario di lavoro*, in contrasto con i vari movimenti sindacali europei, i sindacati americani hanno dato poco spazio a tale rivendicazione. Una recente indagine sindacale sulle norme contrattuali concernenti l'innovazione tecnologica ha rilevato che «non vi è alcun riferimento testuale nei contratti in vigore che colleghi l'aumento del tempo libero con la disoccupazione di origine tecnologica» (12).

B) Per ciò poi che concerne la *mobilità*, quando questa è contemplata negli accordi, si fa riferimento all'istituto della «seniority»: anche se le regole che disciplinano la mobilità all'interno dell'azienda differiscono a seconda

degli accordi, nella larga maggioranza dei casi, un lavoratore posto di fronte ad un'ipotesi di trasferimento può esercitare il suo diritto di anzianità facendo ricadere il trasferimento stesso su un altro dipendente. In altri casi, invece, il diritto di anzianità consiste soltanto in una priorità nell'accesso ai nuovi posti di lavoro.

C) Infine si segnala che l'innovazione tecnologica sta determinando un forte impatto sulle regole e sulle pratiche di *formazione* sanzionate dalle contrattazioni collettive. Sono soprattutto i sindacati di mestiere che, in collaborazione con le rispettive associazioni imprenditoriali, hanno assunto un ruolo di iniziativa e di conduzione nelle attività di formazione professionale, contribuendo a istituire e ad amministrare programmi di apprendistato per formare operai di mestiere qualificati. I sindacati industriali appaiono invece più propensi a lasciare alla gestione esclusiva del management la funzione di training professionali.

2.1.3 *Alcune considerazioni complessive*

Come è stato sottolineato da vari studi di relazioni industriali (13), il sindacato americano è in una fase di tendenziale e spiccato «declino» del proprio ruolo e della propria forza contrattuale, i cui segni forse più visibili sono da individuarsi nel quasi dimezzamento degli iscritti e nella progressiva crescita dei *non-union sector*. Il dimezzamento degli iscritti è da addursi non solo alla mancata espansione della sindacalizzazione nel terziario, ma anche alla sua contrazione nell'industria che si è registrata in misura maggiore alla diminuzione della componente operaia, tradizionale base del sindacato USA. Tale declino non sembra costituire un fatto transitorio, in quanto è probabilmente connesso, in buona misura, all'inadeguatezza della tipologia e organizzazione che si è dato il sindacato americano di fronte ai mutamenti professionali e quindi anche alle innovazioni tecnico-organizzative delle imprese e più in generale del tessuto produttivo.

Con ciò si intende affermare che il sindacato americano è sorto e si è affermato sulla base della difesa dei «mestieri». Quando cioè nelle industrie americane è stata adottata su larga scala quella che possiano chiamare l'organizzazione del lavoro tayloristica, (che implica una specializzazione di ruoli professionali per funzioni, una suddivisione del lavoro operaio per mansioni, ossia una frammentazione del lavoro spinta) il sindacato americano ha iniziato ad applicare la logica e l'organizzazione del sindacato di mestiere, costruendo gradualmente un elaborato sistema di regole e consuetudini, attraverso la contrattazione collettiva, per controllare l'accesso a determinati lavori, i trasferimenti da posto a posto, la fissazione di specifici livelli retributivi per quasi tutte le mansioni ecc.

Oggi, quando gli imprenditori decidono di introdurre nuove tecnologie o nuove forme di organizzazione per accrescere l'efficienza, adottando nuove capacità e criteri professionali, nuovi modelli organizzativi, talvolta si scontrano con alcune di queste regole e consuetudini legate alla difesa delle mansioni e professioni esistenti, che costituiscono quindi talora un ostacolo al cambiamento e addirittura mettono inizialmente in crisi la struttura ed organizzazione sindacale che sottostà a tali regole. In sostanza, il sindacato di

mestiere tende a difendere e rafforzare le professioni ed i mestieri esistenti.

Di fronte a cambiamenti che mutano le professioni o professionalità, che superano la visione del lavoro secondo i modelli organizzativi preesistenti, la struttura sindacale si pone talora in posizione di resistenza se non addirittura di ostacolo, poiché un'accettazione di tali cambiamenti significherebbe negare in parte la propria stessa organizzazione e gli interessi costituiti dei gruppi professionali già esistenti. Ciò ci aiuta a comprendere perché il sindacato statunitense vede diminuire la propria presenza anche nell'industria e più che proporzionalmente al calo delle figure operaie.

Inoltre c'è da notare che la rigidità normativa, l'intervento legislativo in ogni momento dell'attività sindacale, rendono certamente più difficile il superamento di tale empasse sindacale. Contemporaneamente, quindi, *si verifica una inadeguatezza del sindacato a cambiare e ad avvicinarsi proprio a quei tipi di professioni nuove e in rapida metamorfosi quali sono quelle connesse alle innovazioni tecnologico-organizzative.*

E si può quindi comprendere anche perché nel complesso il sindacato americano ha espresso, di fatto, scarso interesse ad entrare nella logica dei cambiamenti tecnologico-organizzativi, preferendo semmai interventi più generali (o generici) sul miglioramento della qualità della vita di lavoro (14).

Gli stessi comitati per la produttività e comitati per i cambiamenti tecnologici, istituiti presso alcune delle maggiori società industriali americane, sono considerati, da alcuni studiosi di relazioni industriali (15), non tanto una reale scelta sindacale, quanto piuttosto una partecipazione di tipo «reattivo». Si afferma, cioè, che negli ultimi anni «un certo numero di imprese ha progressivamente riconosciuto il bisogno di una più efficace collaborazione del sindacato per far sì che l'introduzione di nuove tecnologie comporti una più ampia redditività dell'investimento effettuato».

Da qui la *sollecitazione, da parte imprenditoriale, a costituire forme di partecipazione sindacale alle questioni tecnologiche*; partecipazione che comunque sembra avere una rilevanza assai più limitata nella realtà di quanto non accada nelle dichiarazioni d'intenti contenute negli accordi. In altre parole, quindi, il sindacato americano sembra trovarsi, ad essere talvolta coinvolto nell'introduzione e gestione dei cambiamenti tecnologico-organizzativi di alcune imprese, ma di fatto la sua partecipazione sembra porsi più che altro *in termini reattivi, limitando talora gli ostacoli all'innovazione, ma non entrando nella sua logica.*

2.2 Gran Bretagna

2.2.1 *Caratteristiche principali del sistema di relazioni industriali inglese*
Le due più importanti caratteristiche del sistema di relazioni industriali inglesi possono essere individuate: A) nella scarsa centralizzazione e B) nell'informalità.

A) *La scarsa centralizzazione* è dovuta al fatto che il sistema contrattuale è retto da una pluralità di Ooss che hanno soprattutto rappresentanze aziendali. Si tratta quindi di un sistema frantumato, privo di una sintesi sociale e politica definibile in termini di chiare politiche contrattuali ge-

nerali e che si fonda su una presenza soprattutto aziendale. Anche l'intensificarsi delle relazioni politiche tra sindacati e stato non ha alterato questo assetto delle Ooss inglesi, così pure come per la cooperazione tra Partito Laburista e Trade Unions. Gli accordi sindacali, a differenza di altri paesi come gli USA, non hanno alcun valore legale e la contrattazione stabilisce un sistema di autogoverno con una grande capacità di *flessibilità* rispetto a tutte le categorie di lavoratori: è questa una peculiarità del sistema di negoziazione inglese, come vedremo più oltre.
Bisogna poi considerare che il sistema di relazioni industriali ed il sindacato inglese è contraddistinto dalla presenza in azienda degli *shop stewards* che hanno una notevole indipendenza rispetto agli accordi in vigore a livello nazionale ed un elevato grado di autonomia nel rinnovo degli accordi aziendali. Infatti questi accordi sono *open-ended*, il che significa che rimangono validi fino a quando una delle due parti vuole ridefinirli a livello aziendale.

B) La caratteristica della *informalità* del sistema di relazioni industriali inglesi è da individuarsi anche nel fatto che la maggior parte degli accordi aziendali sono scarsamente formalizzati o addirittura non sono scritti, lasciando quindi di fatto ai rapporti di potere tra direzioni aziendali e *shop stewards* la gestione effettiva di accordi che più difficilmente possono essere così direttamente influenzati dal contesto esterno di relazioni industriali.

Ciò non significa che non esistano accordi formalizzati: anzi, ve ne sono sia a livello aziendale che nazionale e riguardano più che altro i cottimi, il tempo di lavoro, il sistema retributivo. Tali accordi sono sottoscritti quindi sia dai sindacati nazionali che dagli *shop stewards*. Nel primo caso però, a differenza di altri paesi come gli Stati Uniti, le norme emanate dai contratti nazionali non sono né dettagliate, né rigide, cioè sono tali da poter essere applicate solo con successive fasi di negoziazione.

L'aspetto informale del sistema di relazioni industriali inglesi è retto anche dalle *customs and practices rules*: regole di controllo individuali che riguardano innanzitutto materie procedurali e possono essere indicate come atti comportamentali ripetitivi che formano un sistema stabile di abitudini. Le *customs and practices* tendono a stabilire le modalità con cui i lavoratori possono svolgere un controllo sui margini di autonomia con cui il *management* sceglie i metodi, le attrezzature, la definizione e standardizzazione dei posti di lavoro. Le *customs and practices* sono diverse da azienda ad azienda e costituiscono il terreno di base su cui si consolida poi la contrattazione informale (16).

Ne consegue quindi, da quanto detto sopra, che la contrattazione collettiva, in Gran Bretagna, è volontaria, nel senso che non vi sono vincoli e obblighi ed i contenuti stessi, le modalità e le stesse procedure contrattuali possono essere determinati dalle parti di volta in volta. A differenza che negli USA, gli accordi sono molto più sintetici e generici e comprendono, nel 75% dei casi, la individuazione del sistema di determinazione delle retribuzioni. Nel complesso quindi la *contrattazione collettiva può essere considerata l'ecce-*

zione e non la regola: essa è presente nel settore pubblico in genere, ossia nel settore del gas, elettricità, poste, servizi socio-sanitari, ecc.

Vi è infine da precisare che, in assenza di un quadro nazionale preciso di contrattazione collettiva, non si è neppure sviluppato — come invece negli USA — un ampio contesto legislativo di riferimento, soprattutto da quando, con il governo del Partito Conservatore, sono stati riveduti alcuni diritti sindacali già acquisiti, come quelli previsti nel Trade-Union and Industrial Relation Act del 1974.

Nel complesso, la situazione inglese non sembra fornire un quadro di reale debolezza del sindacato, almeno non nell'entità riscontrabile negli Stati Uniti, anche se nel corso degli anni '70-'80 possono essere individuati alcuni elementi di crisi.

Il calo del tasso di sindacalizzazione inglese è da considerarsi in buona parte collaterale ad alcune modifiche strumentali del sistema produttivo verificatesi nel corso di questi ultimi 10 anni. Ad esempio, la perdita di molti posti di lavoro, e quindi di iscritti al sindacato nei settori industriali «tradizionali» e solitamente altamente sindacalizzati (come quello minerario, siderurgico, meccanico e navale) è stata solo in parte compensata dalla crescita di sindacalizzazione in altri settori (come quelli appartenenti al terziario) o tra tipologie diverse di lavoratori. Infatti 4 iscritti al sindacato su 10 sono impiegati (mentre nel 1948 erano il 23%), e 6 su 10 sono maschi: è cresciuto quindi il peso degli *white collars* e delle donne anche nei sindacati inglesi, ma ciò si è verificato soprattutto nel settore manifatturiero e in quello pubblico, e poco nei settori privati che producono servizi (meno del 17% delle aziende di questi settori hanno una presenza sindacale in azienda) (18).

A fianco di tale mutamento si è verificata anche una crescita dei *closed shop*: infatti circa 1 lavoratore su 5 è oggi iscritto a tale Ooss. Con la dizione *closed shop* si indica l'accordo in base al quale l'iscrizione al sindacato rappresenta una condizione necessaria per avviare un nuovo rapporto di lavoro o mantenerlo. Alcuni interventi legislativi dell'80 e '82 hanno comunque teso a limitare la copertura e l'efficacia degli accordi di *closed shop*.

Nel complesso quindi *possiamo concludere*: a) che la situazione inglese è tutt'oggi caratterizzata da elevati tassi di sindacalizzazione, e, seppure risenta dei cambiamenti strutturali, che hanno segnato la compressione della tradizionale base sindacale, *non sembra evidenziare un «declino» di iscritti dell'entità riscontrabile negli USA*; b) che in questi anni di forte recessione economica che hanno caratterizzato in particolare la Gran Bretagna, il sindacato si è rafforzato soprattutto nella sua componente più *corporativa*, quale quella rappresentata dai *closed shop*; c) sul piano normativo nazionale si può individuare non solo un processo di rallentamento di forme di pressione politica, (ruolo critico del TUC), ma addirittura una tendenziale «deregolazione», sia per ciò che concerne la normativa relativa al mercato del lavoro che più in generale le normative inerenti alle relazioni industriali (Trade Union and Industrial Relation Act.).

2.2.2 *Contrattazione e innovazioni tecnologiche e organizzative*

Il controllo del luogo di lavoro (*Work-place control*) costituisce in Inghilterra un punto cardine nell'esperienza e nella pratica delle organizzazioni sindaca-

li, le quali si sono definite spontaneamente proprio in base a tale assunto. La loro forza sta proprio nella rigida definizione di linee di demarcazione della rappresentanza sindacale basata sulle diverse specializzazioni (mestieri e professioni) che riflettono la divisione del lavoro ed il modo di organizzare delle imprese.

È stato osservato che la struttura organizzativa delle aziende inglesi è spiccatamente caratterizzata, rispetto ad altri contesti europei, da una minore presenza di ruoli di coordinamento e supervisione, ossia da una ridotta presenza del numero di livelli gerarchici lungo la linea di comando e di autorità che va dalla direzione generale al lavoro esecutivo (18). I dati di alcune ricerche confermano la debolezza della struttura gerarchica e anche delle forme di controllo con una conseguente maggiore autonomia del lavoro operaio. Collateralmente si verifica invece una elevata distinzione del lavoro per funzioni: tale divisione è verificabile sia a livello operaio che impiegatizio e in particolare nei servizi tecnici. *Questa divisione quindi tende a dare una predominanza alla tradizionale divisione del lavoro per mestieri e specializzazioni tecniche*: il lavoro complessivo, cioè non è tanto diviso gerarchicamente, quanto maggiormente per funzioni specialistiche. Ciò comporta una compressione delle figure di capi intermedi ed una segmentazione delle aziende per linee verticali. Tant'è vero che in Inghilterra ogni funzione specialistica ha pochi percorsi professionali e sono più rare che in altre nazioni figure polivalenti e plurispecialistiche. Come negli USA, le trasformazioni dell'organizzazione del lavoro che tendono a mutare divisione specialistica del lavoro, non sono state favorite dai sindacati di mestiere, i quali invece tendono ad avere un ruolo più tipico di salvaguardia e accrescimento dei poteri e delle caratteristiche dei mestieri dei propri iscritti, quindi un ruolo di tradizionale difesa anche corporativa di fasce professionali definite.

Nuove forme di organizzazione del lavoro che fossero il superamento di modelli specialisti di divisione del lavoro sono stati quindi attuati dalle direzioni delle imprese spesso senza un preventivo consenso o partecipazione attiva dei sindacati. È interessante notare inoltre come esperimenti che più di altri hanno assunto un carattere programmato e complessivo su tutta l'area dell'impresa siano avvenuti in aziende in cui il sindacato è stato del tutto assente o debole, privo di reale potere contrattuale, oppure, siano avvenuti in aree in cui il rinnovamento tecnologico e la crisi dell'azienda è stata tale da sconvolgere da solo qualsiasi forma di controllo aziendale non solo sui contratti del lavoro, ma anche e principalmente sull'occupazione e sulla sopravvivenza stessa dell'impresa (19).

Anche in recenti ricerche empiriche (20) svolte attraverso più di 1000 *shop stewards* appartenenti ad una larga varietà di tipologie di industrie risulta che il sindacato non è pressoché mai intervenuto a priori nei cambiamenti né di organizzazione, né tecnologici anche se comportavano notevoli riflessi in termini di livelli occupazionali e/o di professionalità dei lavoratori coinvolti.

A differenza che negli USA, la strategia sindacale ha teso ad essere nel complesso più uniforme: generalmente è stato contrattato il maggiore sforzo (inteso sia come stress che come monotonia del lavoro, o come riconversione attraverso formazione, o soprattutto come ritmi più intensi) con livelli retributivi maggiori e/o maggiori ambiti di autonomia individuale.

Emerge inoltre da tali ricerche (21) che, nelle aziende in cui il sindacato ha avviato una contrattazione per l'innalzamento dei livelli retributivi a seguito di innovazioni tecnico-organizzative (in cambio di una sostanziale accettazione dell'innovazione adottata dal management e dei maggiori «sforzi» e complessità che ciò implicava per il lavoro dei dipendenti coinvolti) è accaduto in presenza di una direzione aziendale che ha ricercato e stimolato essa stessa il dialogo ed il confronto con le organizzazioni sindacali.

Il sindacato quindi si è in un certo senso trovato ad essere sollecitato dalle direzioni stesse ad intervenire per rendere gestibile in modo omogeneo ed uniforme i cambiamenti professionali in termini di innalzamenti retributivi ed al tempo stesso divenendo partecipe, cooperante nell'innovazione stessa.

L'effetto è stato indubbiamente un rafforzamento del sindacato a livello istituzionale aziendale, anche se si può intravedere un suo ruolo subalterno. E ciò ci può aiutare a comprendere perché il sindacato inglese continua ad essere fortemente presente nelle aziende in cui ha svolto e svolge un ruolo di contrattazione retributiva e/o di salvaguardia delle figure professionali di mestiere, mentre sembra oggi indebolirsi sempre più, anche in termini di iscritti, in quelle aziende o in quelle aree professionali ove innalzamenti retributivi non si sono realizzati proprio perché non accompagnati da sostanziali cambiamenti tecnologico-organizzativi che permettessero un apprezzabile incremento della produttività (22).

La maggior parte dei sindacati inglesi hanno però recentemente riconosciuto l'importanza di avere informazioni e possibilità di essere consultati prima che le innovazioni siano introdotte a «pieno regime», ossia prima che abbiano prodotto tutti gli effetti sul lavoro già sin dall'inizio prevedibili. E ciò sia per permettere azioni di salvaguardia dei livelli occupazionali esistenti (anche attraverso riduzioni di orari settimanali e/o giornalieri), sia per avanzare proposte di eventuali innalzamenti retributivi (23).

È soprattutto in questo contesto che si sono sviluppati negli ultimi 5-6 anni i cosiddetti NTA (*New Technology Agreements*). Secondo le indicazioni del TUC, i NTA avrebbero dovuto prevedere i seguenti temi:

- ☐ modalità non unilaterali di introduzione di cambiamenti tecnologici;
- ☐ garanzie sul mantenimento dei posti di lavoro esistenti e che lo status e le specializzazioni tecnico-organizzative individuali non siano cambiati senza accordi sindacali;
- ☐ eventuali previsioni di manodopera eccedente e delle modalità di pagamento della stessa, anche prevedendo incentivi per pensioni anticipate;
- ☐ riduzioni di orari (sia addivenendo a 35 ore settimanali, che aumentando i giorni di ferie, di permessi ecc.).

In realtà gli studi (24) effettuati per esaminare quanti di tali NTA siano stati firmati nel corso di questi anni hanno fornito dati piuttosto riduttivi sull'effettivo impatto quantitativo che tali accordi hanno avuto nelle realtà aziendali. Un dato interessante è inoltre fornito dal Labour Research Department secondo cui su 225 NTA esaminati, ben 217 non riguardano lavoratori manuali, bensì impiegati e tecnici.

Questo dato, confermato anche da altre recenti ricerche, avvalora quindi l'ipotesi che i NTA siano stati applicati soprattutto alle modifiche tecnico-organizzative degli *white-collars* (tanto che tali accordi sono stati di solito condotti e firmati da un solo sindacato, solitamente riguardante le figure di «tecnici»). I settori più interessati sono stati il metalmeccanico, le compagnie di assicurazioni e le società produttrici di alte tecnologie.

Solo nel 15% dei NTA sono state previste modalità di riduzione o di cambiamento degli orari di lavoro e solo nell'8% dei casi non si prevede alcuna riduzione di personale. In genere nei NTA sono state previste anche modalità di salvaguardia o di miglioramento dei livelli retributivi (39%) e condizioni di lavoro più sane e misure di sicurezza migliori (40%). In particolare ricorrono misure di miglioramento dell'uso delle VDU (Visual Desplay Units). Solo un numero esiguo di NTA comprende poi delle previsioni per i cambiamenti tecnologici futuri ed i loro effetti sulla manodopera.

2.2.3 *Alcune considerazioni complessive*

Come risulta evidente da quanto sin qui esposto, la posizione assunta dal sindacato inglese a fronte delle innovazioni tecnologico-organizzative delle imprese è in buona parte simile a quella assunta dai sindacati statunitensi. La struttura del sindacato di mestiere sembra scontrarsi con le innovazioni che comportano modifiche sostanziali delle professioni, o delle esistenti specializzazioni per funzioni o mansioni, frapponendo ostacoli, più che strumenti di gestione dei cambiamenti in atto. Vi sono pertanto alcuni sindacati (NGA, NATSOPA, SOGAT, SLADE etc.) che possiamo definire di tipo conservatore, in quanto assumono una posizione contraria all'introduzione delle nuove tecnologie e di rifiuto di qualsiasi coinvolgimento. Opzione strategica che comunque non ha condotto ad alcun tipo di risultato positivo per gli iscritti e che vede questi sindacati in declino numerico, in corrispondenza della contrazione dei mestieri da loro protetti che avviene nonostante la loro opposizione.

Vi è poi però una parte del sindacato inglese che ha optato per una strategia che possiamo definire di tipo «distributivo» (25): non si intende cioè sviluppare una opposizione verso l'innovazione tecnologica di per sé, ma si tende a sviluppare accordi che in ogni caso possono proteggere il lavoratore contro qualsiasi effetto negativo (per es., garanzia dell'occupazione, dei salari, pause, riduzioni dell'orario, sicurezza dei posti di lavoro su videoterminali, etc.).

L'argomento di successo di questa posizione è quello che sostiene che bisogna non interferire sulle attività proprie della direzione aziendale e quindi lasciare ad essa libertà di azione in merito al piano di razionalizzazione e condizionandola solo ad alcuni vincoli di salvaguardia delle condizioni del lavoro. È questa una strategia contrattuale che caratterizza l'attività negoziale di molti sindacati europei ed è stata formalizzata dal Trade Union Council (TUC) nel suo documento sui *technology agreement* (26). Rispetto alla situazione statunitense quindi si ha, in questo caso, una *sostanziale differenza di strategia adottata: le innovazioni tecnologico-organizzative sono prerogativa imprenditoriale, spetta egualmente ai sindacati garantire alcune condizioni comuni di salvaguardia degli occupati, per cui è necessario innanzitutto partecipare a livello informativo-consultivo alla introduzione e gestione dei cambiamenti che si intendono introdurre e contrattare alcune condizioni di lavoro.*

Gli NTA, sorti in questo contesto di strategia sindacale, hanno comunque avuto un impatto minore, quantitativamente, di quello auspicato inizialmente dal TUC e soprattutto sono stati strumenti gestiti maggiormente dai *white collars*, anziché dai blu collars, come era nelle aspettative iniziali delle OOSS.

In effetti sono stati i NTA «spazi vuoti» utilizzati da impiegati, quadri e talune figure di *professionals*, che hanno gestito tale strumenti per acquisire maggiori informazioni, e livelli retributivi più elevati, ove innalzamenti della produttività permettevano tali richieste sindacali.

Grazie quindi alla spiccata decentralizzazione ed informalità del sistema contrattuale inglese, gli strumenti dei NTA si sono tramutati in un diverso tipo di approccio ai problemi dell'innovazione che ha visto il coinvolgimento quasi esclusivo di quelle componenti solitamente più estranee al sindacato, quali appunto gli *white collars*.

È interessante notare anche in proposito come, ove il sindacato è stato partecipe in qualche modo del processo innovativo, lo è stato anche per l'interesse e il ricercato coinvolgimento da parte imprenditoriale. Tale tendenza è rilevabile, come si è già evidenziato, pure negli USA ciò probabilmente sta ad indicare, da una parte, il grado d'importanza che riveste per le direzioni avere un interlocutore unico e rappresentativo dei lavoratori, all'interno del processo di innovazione; dall'altra parte, la scarsa presenza e capacità di partecipazione attiva propositiva delle OOSS che di fatto sembrano optare per un tipo di coinvolgimento che, come abbiamo già detto, può essere denominato di tipo «reattivo».

2.3 Svezia

2.3.1 *Caratteristiche principali del sistema di relazioni industriali svedese*

La caratteristica principale che ha permesso il funzionamento del modello di relazioni industriali svedese è spesso individuata nella forte centralizzazione, che costituisce al tempo stesso il punto di forza e di debolezza del sindacato: di forza, in quanto essa ha permesso per circa 40 anni un effettivo controllo sulla conflittualità di fabbrica e sociale potenziando le strutture sindacali e non comprimendole nei loro compiti; di debolezza perché essa è stata negli anni '70 un nodo antico della contestazione delle scelte sociali ed economiche compiute anche all'interno delle OOSS, come avremo modo di evidenziare più oltre.

La scelta della forte centralizzazione del modello di relazioni industriali svedese e di delimitazione dei campi di intervento dei pubblici poteri in tale ambito, era già contenuta in un accordo del 1938, detto *Salrsjobaden agreement*, con cui venne istituzionalizzato un sistema procedurale in base al quale eventuali disaccordi sull'applicazione dei contratti sono risolti in prima istanza a livello locale, in seconda a livello nazionale, mentre il diritto di sciopero può comunque essere esercitato solo dalle organizzazioni nazionali di categoria, prevenendo ogni possibile forma di intervento dello stato.

Il concetto unitario e centralizzato di rappresentanza entra *in crisi col tendenziale prevalere di settori e professionalità non operaie poiché non è più facilmente realizzabile un coordinamento delle politiche rivendicative con il programma economico di sviluppo portato avanti dal governo*: le politiche fi-

scali e salariali della TCO (sindacato degli impiegati) e della SACO (associazione dei *professionals*) infatti differiscono da quella della confederazione operaia (LO); organizzano gruppi sociali ed hanno politiche contrattuali in parte diverse; sono contrarie alla politica di solidarietà salariale ed hanno forme di risposta ai problemi della società non sempre concordanti con quelle della LO (27).

Da ciò ne è conseguita la difficoltà del sindacato a trovare politiche contrattuali comuni ai nuovi gruppi sociali che crescono vieppiù numericamente nel mondo del lavoro e nella società, quali i *professionals*, i quadri intermedi e talune fasce impiegatizie. Tali figure professionali meno propense a politiche di solidarietà con gli emarginati dal mercato del lavoro (sottoccupati, disoccupati ecc.), sono più attente alla salvaguardia ed all'innalzamento dei propri livelli retributivi e spingono verso un decentramento della struttura organizzativa dei sindacati, anche attuando talora forme di contrattazione individuale e/o diretta (28).

Tutto ciò, accanto ad una critica mossa sin dagli inizi degli anni '70 dalla stessa base operaia ai vertici sindacali per l'accentramento decisionale e contrattuale, ha fatto sì che il sindacato fosse costretto da più parti a rivedere le proprie politiche e strutture organizzative nel corso degli anni '70 - inizi anni '80. Le strategie adottate sono state quelle di procedere verso un modello di democratizzazione dell'economia e delle scelte di sviluppo che a livello d'impresa maggiormente hanno riflessi sulle condizioni di lavoro. Ma tali strategie non sono egualmente riuscite ad aggregare gli interessi diversi che si sono costituiti tra i diversi gruppi sociali sorti e sviluppatisi in azienda nel corso di quest'ultimi anni, anche e soprattutto da quando la ripresa economica ed il ritorno al governo del partito socialdemocratico hanno riproposto come centrale il problema delle politiche retributive. Ad esempio, relativamente alla strategia sindacale per la cosiddetta democratizzazione dell'economia, le diverse proposte e progetti di utilizzo da parte dei sindacati dei fondi di previdenza sociale per l'acquisto di azioni nelle maggiori società svedesi, (in modo tale da ottenere da parte delle OOSS un crescente potere decisionale ed economico, nonché una ridistribuzione degli alti profitti realizzatisi in questi ultimi anni) hanno diviso ancora l'opinione pubblica ed il sindacato svedese.

Il risultato è stato che, tra numerosi contrasti, fondi utilizzati sono poi serviti sin oggi di fatto a finanziare, con nuovi capitali, compagnie tra le più potenti e prospere dell'economia svedese, non effettuando in cambio alcun tipo di controllo sulle scelte economiche di tali compagnie, e non finanziando — come invece avrebbero voluto alcune frange del sindacato LO — iniziative economiche alternative, quali cooperative e associazioni in favore di disoccupati o di fasce deboli di occupati.

In conclusione, quindi, il *sindacato sembra oggi fermo ad un nodo centrale della storia del modello svedese di relazioni industriali*: dopo più di 40 anni di politiche contrattuali centralizzate e basate su linee egualitarie e di ridistribuzione del reddito, si trova oggi sollecitato a cambiare le proprie strategie da gruppi di pressione e di interessi molti diversi cresciuti all'interno del mondo del lavoro. Ma quale direzione prendere, come conciliare interessi oggettivamente diversi, come coinvolgerli in un processo comune di futura maggiore democratizzazione della società e dell'economia, non sembra essere

stato ancora individuato chiaramente. Anzi, i tentativi effettuati sembrano essere talora incoerenti e contrastanti tra di loro, lasciando di nuovo aperto il fianco alle numerose critiche interne ed esterne al sindacato e di fatto ripotenziando il già ampio dibattito politico sul neoliberalismo come via d'uscita anche da un sindacato che tende ad entrare sempre di più nei meccanismi di sviluppo economico e ad appoggiare settori publici talvolta considerati parassitari (29).

2.3.2 *Contrattazione ed innovazioni tecnologiche e organizzative*
L'interesse e la partecipazione alla determinazione delle condizioni di lavoro all'interno di processi di innovazione tecnico-organizzativa, si sono in gran parte concretizzati in Svezia nella c.d. «democrazia industriale».

Come in molte altre nazioni, la democrazia industriale è stata al centro del dibattito della sinistra per molti anni, soprattutto alla fine degli anni '60, quando profondi cambiamenti di natura tecnologica si stavano introducendo in gran parte delle industrie svedesi. L'interesse principale del sindacato era rivolto soprattutto ai problemi della salute e siurezza e ciò ha contribuito a creare un clima politico favorevole all'introduzione di nuove normative che hanno culminato nella legge di codeterminazione sul posto di lavoro (MBL del 1976). Questa legge dà alle Ooss il diritto di informazione e negoziazione sulle principali scelte imprenditoriali: gli imprenditori sono obbligati ad informare, con propria iniziativa e con incontri periodici, i sindacati locali sui principali cambiamenti ed innovazioni nei processi produttivi e nell'assetto finanziario ed economico dell'impresa. Se i sindacati chiedono ulteriori informazioni, l'imprenditore è obbligato a fornirle e sebbene essi non debbano raggiungere necessariamente alcun accordo è tuttavia previsto che i sindacati locali siano informati in tempi utili per procedere ad un'eventuale consultazione delle unità sindacali centrali per intraprendere le iniziative ritenute necessarie.

Il MBL in effetti può considerarsi una base legislativa su cui avrebbe potuto svilupparsi una nuova fase di cooperazione non più centralizzata, come in passato, ma a livello di singole aziende, con particolare riferimento — secondo le intezioni della Lo — al controllo della vita quotidiana di lavoro, delle condizioni di sicurezza e salute dei luoghi e posti di lavoro, dell'organizzazione stessa del lavoro e delle sue innovazioni. Secondo la SAF tutto ciò sarebbe stato invece sfavorevole ad un funzionamento efficiente delle imprese e da un processo decisionale snello ed orientato alla massima profittabilità: ne consegue quindi che la SAF avversò dapprima la legge e poi la sua applicazione.

In effetti la legge è stata applicata solo limitatamente.

Una verifica di quanto l'applicazione concreta della legge sulla codeterminazione abbia trovato difficoltà di attuazione sta nel fatto che, essendo questa una legge quadro che doveva essere integrata da accordi collettivi, solo 5 anni dopo l'approvazione della legge stessa è stato siglato il primo accordo sulla codeterminazione nel settore privato.

In questo lasso di tempo, però il management svedese ha avviato, in gran parte di propria iniziativa, in minor misura in collaborazione con i sindacati, anche in forme sperimentali, numerosi interventi di ristrutturazione organiz-

zativa e tecnologica finalizzati al miglioramento delle condizioni di lavoro.

Sulla base di queste esperienze, giudicate positive sia da parte della SAF che della LO, si è proceduto così a siglare un accordo nazionale, nel 1982, con cui si concordano le linee principali da adottare, a livello di impresa, per procedere a ristrutturazioni di carattere organizzativo. L'accordo riformula anche il diritto di partecipazione dei sindacati alla pianificazione dei cambiamenti tecnologici che comportano importanti conseguenze per i lavoratori.

Ad esempio le informazioni sulla situazione economica dell'impresa vengono estese a tutti i lavoratori, a cui viene riconosciuto il diritto di partecipare, nella misura di 5 ore retribuite all'anno, a riunioni sindacali sui luoghi di lavoro, nominando talora anche esperti esterni (scelti dai sindacati, ma pagati dall'impresa) per studiare specifici problemi di carattere finanziario, organizzativo o tecnologico.

Sono poi previste 4 possibilità di negoziato a livello aziendale (30):

- ☐ trattative sulla base della legge sulla codeterminazione (in cui è coinvolto il sindacato locale);
- ☐ trattative a livello di *line* (in cui le rappresentanze sindacali ai vari livelli sono impegnate in negoziati con la corrispondente controparte del *management*);
- ☐ discussioni in comitati congiunti (organismi composti da rappresentanti dei lavoratori e della direzione, appositamente creati per l'esercizio della codeterminazione);
- ☐ partecipazione alla progettazione (in cui i sindacati locali ed il *management* formano gruppi di progettazione congiunta).

Una particolare rilevanza assunta all'interno del dibattito intorno alla democrazia industriale e nella contrattazione decentrata, è poi da individuarsi relativamente alle innovazioni tecnologiche. Come in molte altre nazioni, gli imprenditori svedesi hanno posto la scelta dell'innovazione tecnologica come un passaggio obbligato che, se anche comporta nel breve periodo disoccupazione, non può essere disatteso soprattutto in un contesto come quello industriale svedese caratterizzato da una forte concentrazione di imprese di grandi dimensioni (Volvo, Saab-Scania, Ericsson) che producono in gran parte per l'estero prodotti ad alto contenuto tecnologico. Del resto i sindacati svedesi sono stati sempre favorevoli all'innovazione e razionalizzazione tecnologica, vista come base indispensabile per lo sviluppo economico, ma hanno anche ritenuto necessario adottare politiche diverse rispetto al passato per sostenere l'applicazione della microelettronica. Si tratta di *tre diversi tipi di fasi di intervento sindacale in proposito.*

In una prima fase, è cresciuta la necessità di acquistare precise informazioni circa le applicazioni concrete che venivano fatte in azienda in questo campo, sviluppando anche «specialisti» sindacali formati appositamente a tal fine ed in grado di entrare nella logica delle innovazioni stesse. In questo contesto sono sorte anche nuove figure sindacali denominate spesso «delegati ai dati», che hanno avuto lo specifico compito di fornire quadri completi e

dettagliati delle innovazioni introdotte nelle più importanti imprese svedesi e in particolare nell'ambito dei software.

In una seconda fase sono stati promossi i cosiddetti *technology agreements*, con cui l'enfasi è stata posta nel rivolgere domande agli imprenditori circa gli effetti sull'occupazione prevista e sulle professionalità che mutavano. L'obiettivo di questa fase è stato quello di garantire il rispetto delle norme di sicurezza e l'applicazione di criteri ergonomici nell'installazione di computers. Questa fase ha trovato riscontro sia in accordi collettivi che in accordi a livello locale.

La terza fase, quella più recente, iniziata nel 1984 vede i sindacati entrare direttamente nel merito della ricerca di sviluppo sia del *software* che dell'*hardware*, ritenendo ormai necessario agire sia orientando la domanda proveniente dal *management* aziendale, sia mutando l'offerta indirizzando le ricerche e le loro concrete applicazioni.

Un esempio in tal senso è offerto dal sindacato nordico dell'editoria che collabora allo sviluppo del *software* da adottare per nuovi sistemi di produzione dei quotidiani.

È questo il cosiddetto «progetto UTOPIA» (acronimo in svedese che significa formazione, tecnologie e prodotti nella prospettiva della qualità del lavoro). Per tale progetto il campo scelto è stato il *software* per l'elaborazione di testi ed immagini nell'industria poligrafica. È stata scelta dalla LO, quale capo sperimentale del progetto UTOPIA, l'industria poligrafica sia perché essa ha subito una radicale ristrutturazione negli anni Settanta con effetti negativi su occupazione e professionalità degli addetti e sia perché esiste, nei paesi nordici, un forte movimento sindacale dei poligrafici che hanno concluso, già nel '74, il primo accordo sulle nuove tecnologie.

Il progetto, avviato nell'81 e concluso nell'84 ha coinvolto i sindacati poligrafici anche della Svezia, Norvegia, Danimarca e Finlandia, poiché costituisce una sperimentazione che si intende allargare anche ai suddetti paesi dell'area nordica. Il lavoro assorbito dal progetto è stato di 15 anni-uomo e il costo complessivo è ammontato all'equivalente di circa 800 milioni di lire, in gran parte coperto dai finanziamenti del Fondo svedese per l'ambiente di lavoro.

Gli obiettivi del progetto UTOPIA erano soprattutto quelli da indagare sulle condizioni richieste per contribuire alla costituzione di un istituto sindacale nordico per lo sviluppo della tecnologia informativa e dell'organizzazione del lavoro e per la relativa formazione. Il modello UTOPIA si sta oggi diffondendo nel mondo scandinavo anche fuori dal settore poligrafico: esistono già progetti che interessano l'automazione d'ufficio, in Norvegia; i «sistemi esperti», linguaggi per l'uso dei calcolatori da parte delle infermiere; si stanno avviando anche progetti nel campo del CAD/CAM, delle vendite al dettaglio, ecc. (31).

2.3.3 *Alcune considerazioni complessive*

Il sindacato svedese, nonostante alcune difficoltà, continua sulla tradizionale strada della cooperazione, nella ricerca di modalità di aggregazione sociale tra figure professionali portatrici di nuovi interessi e su tematiche anche originali, quali la cooperazione nella ricerca e sviluppo di software.

Rispetto al passato la sostanziale novità consiste nella scelta, per certi versi obbligata, del decentramento partecipativo e contrattuale, a livello d'impresa, e nella scelta del metodo della sperimentazione per la messa a punto di soluzioni comunemente accettate dalle controparti (come si può vedere nel caso dell'accordo dell'82). All'interno di questo quadro di ricerca di soluzioni maggiormente aderenti alla specificità delle imprese, sia in campo organizzativo che tecnologico, la tradizione della centralizzazione del sindacato svedese si trasforma lentamente in forti capacità di coordinare e dirigere le strutture decentrate, procedendo talora anche a mutamenti organizzativi e strutturali al proprio interno.

Nel campo delle innovazioni tecnologiche la scelta, in questo contesto di cooperazione, è stata quella di non ostacolare, bensì di favorire le innovazioni, come già era accaduto in passato. Ma non rimanendo spettatori passivi, bensì entrando sempre più nella logica delle innovazioni sino al punto di sperimentare soluzioni per una migliore gestione e co-gestione da parte anche del sindacato, come nel caso del progetto UTOPIA.

Le ragioni di una proposta come quella insita nel progetto UTOPIA, sono quindi le seguenti: a) primo, il grado di libertà disponibile per progettare contenuto ed organizzazione del lavoro che utilizzi la tecnologia esistente, è spesso molto minore di quanto sia richiesto per soddisfare le rivendicazioni sindacali: la tecnologia esistente costituisce sempre più un'insormontabile barriera alla realizzazione delle richieste sindacali in termini di qualità e significatività del lavoro; b) secondo, la capacità sindacale di influenzare la tecnologia nel momento della sua introduzione è sempre limitata alla scelta fra un sì o un no all'acquisto di un *package* chiavi in mano, di tecnologia ed organizzazione. Per un crescente numero di applicazioni le aziende acquistano sistemi già fatti (*packages*) invece di svilupparli in proprio. Questo riduce l'influenza del sindacato a livello locale: al massimo può influenzare la scelta del fornitore e la «personalizzazione» del sistema scelto; c) terzo, i sindacati mancano di sufficiente potere e di sufficiente ampio addestramento. E così quando le nuove tecnologie vengono introdotte i sindacati non possono influenzare granché (32).

Per queste ragioni si può dire che i sindacati abbiano sino ad oggi tutt'al più reagito all'innovazione tecnologica, adottando sostanzialmente una strategia difensiva anche nei contesti più avanzati.

La scelta del sindacato svedese è stata invece quella di sperimentare capacità progettuali autonome del sindacato: scelta che ovviamente presuppone un contesto di relazioni industriali di tipo cooperativo, quale quello svedese (altrimenti i risultati degli studi e ricerche dei sindacati costituirebbero una notevole, quanto inutile spesa e sforzo). Vi è però da evidenziare che l'esperienza UTOPIA non costituisce solo un tentativo, poi generalizzato in questi anni anche negli altri paesi dell'area nordica, di progettazione autonoma di parte sindacale, ma anche una concreta esperienza di studio delle professionalità connesse all'utilizzo di talune tecnologie, dei requisiti formativi e addestrativi necessari per taluni ruoli professionali ecc. In sostanza, è questo anche un campo sperimentale di studio, da parte dei sindacati, e di ricerca dei nuovi contenuti professionali legati all'innovazione tecnologica: fatto, questo, ancor più raro nel panorama sindacale dei paesi industriali maturi.

Interventi sindacali di natura sempre più complessa, come quelli che il sindacato svedese sta oggi effettuando anche sperimentalmente, stanno comportando una forma strisciante di «accentramento decisionale» di nuovo tipo: sono gli «esperti» ed i «tecnici» dei sindacati, gli specialisti dei diversi settori d'intervento, che indicano le scelte più opportune da effettuare. Ma si crea così forse un nuovo tipo di delega, da parte della base: non più verso la centrale sindacale, ma verso il suo esperto, il suo «tecnico», che sarà sempre più formato e specializzato nei diversi campi o aree di intervento sindacale. E forse questa è ancora una difficoltà di aggregazione generale su tematiche comuni tra più strati e tipologie di professioni e professionalità che si vengono oggi a costituire all'interno del mondo del lavoro.

2.4 Francia

2.4.1 *Caratteristiche principali del sistema di relazioni industriali francesi*
La terziarizzazione dell'economia ha comportato anche in Francia, come in molti altri paesi industrializzati maturi, una contrazione del numero di iscritti ai sindacati, poiché ad una minore incidenza di operai dei settori industriali non ha corrisposto un aumento di altre figure professionali del terziario, quali nuovi membri dell'Ooss.

Il problema può assumere un significato forse più rilevante nella realtà francese poiché *il tasso di sindacalizzazione è tra i più bassi dei paesi* Ocse: infatti il tasso di sindacalizzazione è oggi intorno al 18% degli occupati, con un calo percentuale del 6% circa dagli anni 60 ad ora. Ad ogni modo, i dati sui tassi di sindacalizzazione francesi sono sempre stati molto controversi poiché l'iscrizione ai sindacati è facoltativa e non è condizione per il pagamento di quote di sottoscrizione, che invece sono raccolte tra tutti gli occupati, siano essi iscritti che non. Da ciò ne consegue anche l'incertezza di una valutazione del numero di membri del sindacato, anche se certamente non sembrano discostarsi molto dalle cifre stimate (33).

Oltre al basso tasso di sindacalizzazione, un'altra *peculiarità del sistema di relazioni industriali francesi sembra sia da ricercarsi nella estrema frammentazione delle rappresentanze sindacali.*

La richiesta di interventi legislativi nel campo delle relazioni industriali è stata particolarmente accentuata nel corso degli anni '80 quando, accanto ad un indebolimento del sindacato che ha visto declinare il numero dei propri membri e la partecipazione attiva alle iniziative sindacali, si è aperto un nuovo spazio di intervento sul piano normativo con l'elezione del presidente Mitterrand, il quale sollecitò il cosidetto rapporto M. J. Auroux, allora Ministro del Lavoro.

Con il rapporto Auroux, che segue ed in parte riprende il rapporto Sudreau con cui si tendeva a regolamentare gli istituti della partecipazione dei lavoratori in azienda, si è voluto dapprima svolgere un'indagine sui maggiori problemi della contrattazione collettiva per individuare poi i conseguenti rimedi o interventi necessari, che sono stati accolti *nella nuova normativa sulla materia del 1982.* Uno dei principi ispiratori di tale normativa è da ricercarsi nel tentativo di porre dei vincoli alle parti affinché contrattino

specialmente su quei temi che risultavano essere meno regolarmentati uniformemente dai contratti.

Attualmente la normativa francese prevede, a livello aziendale, di singola impresa, i delegati del personale (figure istitutive dal 1936 col Fronte Popolare), i comités d'entreprise (istituiti dal 1945 per far partecipare direttamente i lavoratori alla ripresa economica del dopoguerra), e la sezione sindacale, istituita a partire dal 1968.

I delegati del personale, che possono essere istituiti dal 1982 anche in aziende con meno di 11 dipendenti, sono eletti ogni anno dai lavoratori manuali e, separatamente, dagli altri lavoratori, secondo modalità stabilite per legge. Essi hanno soprattutto una funzione di consulenza e sostegno nelle azioni intraprese da o per i lavoratori in applicazione di norme, leggi, contratti ecc., soprattutto inerenti a condizioni di lavoro e di paga. Il numero dei delegati varia in base all'ampiezza dell'azienda; essi hanno incontri almeno una volta al mese con la direzione aziendale per affrontare i problemi fatti presenti dai singoli, ma non intraprendono azioni collettive di sciopero o contrattazione.

I comitati d'impresa sono invece presenti in tutte le aziende con più di 50 dipendenti e sono eletti, con procedure separate, sia dai lavoratori manuali che non, similarmente ai delegati del personale. Questi comitati non hanno poteri decisionali, ma sono consultivi per specifici temi inerenti soprattutto ai livelli occupazionali, gli orari e l'organizzazione del lavoro in genere.

Inoltre, ogni trimestre l'imprenditore deve informare il comitato circa i principali elementi di andamento dell'azienda e ogni anno esso dovrà anche fare un rapporto dettagliato sui risultati economici, l'andamento della produzione, gli investimenti fatti ecc., e sui programmi futuri. Dal 1982 i comitati debbono essere anche informati delle innovazioni che si intendono introdurre in campo organizzativo e tecnologico, evidenziando eventuali conseguenze che si hanno o si avranno in termini di qualifiche, retribuzioni, formazione ecc.

Nelle aziende con più di 300 dipendenti potrà essere nominato anche un esperto scelto dalle parti per approfondire meglio l'analisi della situazione e degli sviluppi prevedibili in base ai mutamenti tecnologico-organizzativi che si intendono adottare. I comitati, comunque, non hanno poteri consultivi su queste materie, ma un solo diritto di informazione. In effetti però il numero di comitati effettivamente esistenti e funzionanti sembra essere molto ridotto, nonostante che l'istituto dei comitati esista dal '45 e sia stato rinvigorito dalla recente normativa dell'82.

Infine abbiamo la *sezione sindacale*, che prima del 1968 non era legalmente possibile istituire a livello aziendale. Col governo Mitterrand la legge è stata migliorata prevedento un numero di ore pagate per attività sindacale più esteso di quello previsto precedentemente, e con migliori garanzie per la salvaguardia dei diritti sindacali. La sezione sindacale svolge attività contrattuale e da stime svolte a campione sembra che attualmente esista in circa il 75% delle aziende industriali francesi.

2.4.2 *Contrattazione e innovazioni tecnologiche ed organizzative*

La partecipazione dei lavoratori alle innovazioni tecnologico-organizzative trova pratica attuazione, in Francia, oltre che negli istituti già menzionati (Comitato d'impresa), in altre sedi o momenti previsti dalla contrattazione.

In base alla normativa dell'82 sono previste forme di *partecipazione diretta dei lavoratori se già organizzati collettivamente* (per es. in gruppi omogenei o circoli di qualità) sui temi della organizzazione e, più generale delle condizioni psico-fisiche del lavoro. La legge riconosce ai lavoratori anche il diritto di fermare il lavoro (ma non i macchinari) nel caso essi ritengano che il loro lavoro sia dannoso e/o pericoloso e istituisce la possibilità di *accordi diretti* con le direzioni aziendali per problemi inerenti le innovazioni tecnologiche, l'organizzazione del lavoro e le relative norme di sicurezza.

In base ad alcune ricerche empiriche (34) risulta che nell'83, ad esempio, sono stati firmati circa 3.000 accordi di «partecipazione diretta» dei lavoratori e nel 1985 si era giunti a più di 4.000 con il coinvolgimento di circa 2.400.000 lavoratori. Questo tipo di accordi in gran parte sono stati favoriti dalle stesse organizzazioni imprenditoriali, le quali hanno espresso una posizione negativa sulle riforme mitterrandiane del sistema di relazioni industriali francese, e che a livello aziendale hanno invece promosso e sostenuto varie esperienze di partecipazione diretta dei lavoratori ispirate genericamente al modello dei «circoli di qualità». Questa politica benché avversata dal sindacato, ha riscosso un notevole successo, come sta ad indicare il numero di accordi sottoscritti direttamente tra *management* e gruppi di lavoratori. Il tema centrale di queste esperienze di circoli di qualità è il recupero e l'innalzamento della produttività, ed ha coinvolto non solo lavoratori di profili medio-bassi, ma anche vari livelli della gerarchia intermedia e tecnici. Secondo gli intendimenti di Auroux, che ha istituzionalizzato questa tipologia di accordi, l'introduzione per via legislativa di un diritto alla partecipazione diretta da parte dei lavoratori è parsa mirare tra l'altro a far emergere tali pratiche dal «sommerso» della gestione unilaterale per farne un oggetto di contrattazione, riconoscendo nel contempo un «diritto alle imprese» a mobilitare le risorse umane per conseguire più efficacemente i propri obiettivi di produttività ed efficienza (35).

Un altro importante aspetto innovativo nel panorama della contrattazione in Francia è dato dalle cosidette *commissioni bilaterali*, che sono state introdotte nell'ottica del decentramento negoziale e della necessità della contrattazione di aderire maggiormente alle specificità territoriali e d'impresa.

Le *commissioni bilaterali sono state introdotte a livello regionale, per ogni settore industriale*, al fine di studiare, esaminare e discutere localmente i problemi occupazionali, di riduzione degli organici, e ove si sono rese necessarie, le ristrutturazioni e le innovazioni tecnologico-organizzative a ciò connesse.

La posizione assunta comunque dai sindacati francesi, è stata nel complesso di opposizione alle decisioni imprenditoriali di riduzione dell'organico, tanto da «raffreddare» lo spirito con cui erano sorte le commissioni bilaterali di settore e rendere la loro esistenza più formale che sostanziale. Ancor più difficile è stato poi il confronto tra le parti sui temi dell'innovazione tecnologica ed organizzativa, seppur questa fosse presente negli intenti iniziali con cui erano sorte tali commissioni paritetiche, per il rifiuto ad accettare i tagli occupazionali connessi.

Per certi aspetti si può affermare che vi sia stata, per le commissioni bilaterali di settore, una sorte simile a quella dei comitati d'impresa che, benché istituiti dal '45, hanno sempre avuto una esistenza «difficile», in parte osteg-

giata dal *management*, in parte rifiutati dai sindacati, soprattutto da quelli legati alla sinistra.

Sin qui abbiamo fatto cenno a quanto previsto nella contrattazione come momenti o sedi di partecipazione dei lavoratori alle scelte inerenti innovazioni tecnologico-organizzative. Non troviamo invece, nel contesto francese, esperienze di «new technology agreement» del tipo che già esiste in Gran Bretagna: ciò coerentemente, ci sembra, con una politica scarsamente orientata, di fatto, ad introdurre nuovi momenti di partecipazione, quali quelli che già erano stati previsti nei comitati di gestione, prima, e nelle commissioni bilaterali, poi, verificatisi nella realtà scarsamente incisivi.

Possiamo però individuare alcuni *temi tipici della contrattazione sul controllo degli effetti sociali dell'innovazione*, nella contrattazione interprofessionale, di settore o di aziende, secondo i particolari temi affrontati (36).

A) Protezione della salute dei lavoratori. In quest'area risulta particolarmente significativo l'accordo del settore bancario sul lavoro ai videoterminali, siglato nell'83, che rappresenta una delle rare intese specifiche sull'uso di una nuova tecnologia (informatica) peraltro preceduta da alcuni accordi nel settore assicurativo a partire dal 1976 che riconferma la maggiore prontezza ed efficacia su questi temi delle organizzazioni sindacali del terziario.

B) Attività formative. La legislazione svolge in questo ambito un ruolo rilevante garantendo ai lavoratori un diritto alla formazione permanente. La contrattazione ha invece operato soprattutto nell'istituire una formazione di riconversione-riqualificazione per i lavoratori espulsi dai settori e dalle aziende in crisi.

C) Organizzazione del lavoro. Si tratta di un tipico problema che nella tradizione sindacale francese viene considerato di pertinenza pressoché esclusiva delle direzioni aziendali. Gli accordi formali in merito sono pertanto scarsi, limitati a cenni marginali, quali ad esempio la polivalenza degli operatori nelle indutrie di processo, che comunque costituisce una innovazione di rilievo.

D) Tempo di lavoro. La riduzione del tempo di lavoro in Francia è finora avvenuta più per decreto che per contratto. È stata infatti l'iniziativa dei poteri pubblici a ridurre la durata legale del lavoro a 39 ore, a prevedere ulteriori riduzioni per i turnisti, a introdurre il tempo di lavoro tra i temi della contrattazione annuale, ad aprire la possibilità di istituire orari anomali, ad incoraggiare la definizione di contratti di solidarietà. Le imprese hanno inoltre ottenuto che le retribuzioni sarebbero rimaste inalterate, nonostante la riduzione dell'orario di lavoro, solo nel caso di un aumento della produttività annua del 7%: altrimenti il deficit sarebbe stato suddiviso tra aziende e lavoratori in termini di minor salario. Nel complesso, comunque, gli accordi relativi alla modifica e riduzione degli orari di lavoro sono scarsi: per es. le imprese che hanno sottoscritto contratti di solidarietà per la riduzione del tempo di lavoro sono in tutto 15.

E) Inquadramenti e professionalità. A parte il caso specifico dell'industria

poligrafica, in cui la nuova figura del terminalista è stata oggetto di contrattazione, la negoziazione delle classificazioni del personale a seguito del mutamento tecnologico, in termini di accresciuta polivalenza professionale è stata ridotta (si veda l'accordo Citroen del 13/10/1983 e l'accordo nazionale dell'industria del cemento).

F) Retribuzioni. La contrattazione in materia salariale è stata condizionata, negli ultimi due anni, dalla politica restrittiva del governo, oltre che dalle politiche economiche. Le retribuzioni restano peraltro in termini generali l'oggetto principale della contrattazione (circa nell'87% degli accordi aziendali), senza che siano emersi collegamenti espliciti tra gli aumenti di produttività, consentiti dall'innovazione tecnologica, e gli aumenti retributivi.

2.4.3 *Alcune considerazioni complessive*

Nel complesso si può affermare che i sindacati francesi stanno in gran parte e di fatto (al di là delle dichiarazioni d'intenti) percorrendo la strada del «non intervento» nelle innovazioni tecnologico-organizzative delle imprese, lasciando spazi aperti sia ad accordi diretti tra personale e direzioni aziendali, come previsti nella legge Auroux, sia a modalità non contrattuali, quali quelle previste da comitati d'impresa. Si può anzi affermare che tutto sommato il comitato d'impresa è oggi, almeno formalmente, un istituto importante che le leggi Auroux hanno confermato e rafforzato, quale luogo di informazione, consultazione ed eventuale concentrazione dell'innovazione tecnologica.

Gli imprenditori tra l'altro lo preferiscono oggi spesso alle istanze tipicamente sindacali, perché non dà luogo ad intese formali e vincolanti, anche se le informazioni da trasmettere sono diventate molto più ampie e le procedure più complesse. Il sindacato, anche per queste ragioni, ha teso in parte ad osteggiare la partecipazione ai comitati: essi sono di fatto, ove esistono, sedi di «contrattazione non formalizzata» e di scambi di informazione sulle innovazioni, in ambiti non sindacali.

Nel complesso quindi possiamo rilevare che per queste ragioni prevale da parte del sindacato francese la strategia del non intervento nelle innovazioni tecnologico-organizzative, ritenute tutto sommato una tipica prerogativa imprenditoriale la cui gestione non può essere in alcun modo condivisa con forme e modalità partecipative.

Ma questa presa di posizione, che non produce egualmente alcun effetto benefico sugli iscritti, sembra da più parti possa farsi entrare nella più generale crisi del sindacato francese, il quale non sarebbe in grado di elaborare strategie innovative.

Infatti da più parti si osserva che la attuale crisi del sindacato francese (di cui indicatori sono il calo numerico e la scarsa adesione agli scioperi) è da ricercarsi nel proprio immobilismo, in una situazione di stallo (37). Si afferma cioè, che i lavoratori specializzati, gli impiegati, i tecnici ed i quadri, che pure hanno una presenza non indifferente nelle confederazioni sindacali, non sembrano ben condividere una politica sindacale che pone scarsa attenzione alle specificità professionali e retributive di questi gruppi di lavoratori.

Al tempo stesso una opposizione sindacale alle richieste imprenditoriali di flessibilizzazione dell'utilizzo della manodopera ha trovato talvolta il sindacato diviso al proprio interno: per es. giovani e donne si sono dimostrati favorevoli a misure quali l'orario parziale, o contratti a termine, contrariamente alla posizione assunta, almeno inizialmente, dai sindacati.

Al tempo stesso i lavoratori non qualificati (soprattutto di colore, che sono un consistente numero in Francia) reclamano maggiori misure in difesa dell'occupazione, innalzamenti retributivi più sensibili e soprattutto cambiamenti nelle condizioni di lavoro, in settori che però spesso sono in fase di ristrutturazione o declino. La «segmentazione» del mercato del lavoro si riflette quindi sul sindacato francese in termini di indebitamento di obiettivi, soprattutto per i sindacati della sinistra che si sono tradizionalmente messi in una logica di sviluppo del sindacato come «movimento» dei lavoratori e di gestione del conflitto.

Tale strategia risulta essere più difficilmente adottabile in questo momento in cui, la stessa segmentazione del mercato del lavoro, la differenziazione delle figure professionali in azienda, sotto la spinta dei cambiamenti strutturali dell'economia, ma anche delle nuove tecnologie, rendono certamente non più percorribile l'ipotesi del confronto conflittuale e al tempo stesso più difficile la ricerca dei temi omogenei comuni, aggreganti gli interessi delle varie componenti sociali che il sindacato francese intende rappresentare. Sindacato come «movimento», sindacato come forza della sinistra impegnata nel rinnovamento sociale, trova quindi, in un sindacato già molto diviso e debole come quello francese, una oggettiva difficoltà ad elaborare strategie contrattuali sui temi delle innovazioni tecnologiche ed organizzative. Esso è bloccato tra una impossibilità di conflittualità e una non accettazione di qualsiasi logica di tipo partecipativo.

3. IL «CASO» ITALIA: INNOVAZIONI E RELAZIONI INDUSTRIALI: REALTÀ E TRENDS DI SVILUPPO EMERGENTI DA UN RAFFRONTO INTERNAZIONALE

3.1 Contrattazione ed innovazione tecnologico-organizzativa

Nel trattare il caso «Italia» non ci soffermeremo, come per altri contesti esaminati, a tracciare alcuni cenni sul sistema di relazioni industriali del nostro paese, dandone per scontata la conoscenza. Intendiamo invece concentrare la nostra attenzione sulla contrattualistica più recente inerente alla gestione delle innovazionni tecnologico-organizzative, in modo tale da fornire un panorama di raffronto con quanto già è emerso in proposito dagli altri «casi» nazionali trattati, ponendo in evidenza punti in comune e specificità del nostro contesto. Inoltre, analizzeremo le tendenze in atto riguardanti i rapporti tra professioni, professionalità e relazioni industriali, al fine di comprendere gli effetti di tali tendenze sull'innovazione nei prossimi anni del nostro sistema di relazioni industriali.

Premesso ciò, intendiamo adesso passare ad una breve rassegna della contrattazione soprattutto di categoria degli anni più recenti per porre in evi-

denza cosa emerge in termini di negoziazione e/o partecipazione sindacale alla gestione delle innovazioni tecnologico-organizzative delle imprese.

È da evidenziare innanzitutto che nelle piattaforme contrattuali dei settori maggiormente rappresentativi dell'economia italiana sono oggi individuabili le premesse per una futura evoluzione delle relazioni industriali. Si sta concludendo, cioè, un periodo caratterizzato dalla cosiddetta «emergenza», o meglio, si sta esaurendo quella particolare faccia dell'emergenza economica tematizzata negli anni precedenti come problema prioritario di rientro dall'inflazione e di modernizzazione dell'apparato produttivo, nella prospettiva di un recupero di produttività sul mercato internazionale.

Si può affermare che l'accordo tra Confindustria e Confederazioni sindacali dell'8/5/86 rappresenti, con la chiusura dell'ultimo contenzioso sulla scala mobile, relativo ai «decimali», l'atto terminale di un ciclo aperto cinque anni prima ed avente come oggetto centrale la crisi di adattamento del sistema di relazioni sindacali di fronte all'emergenza economica e sociale del paese. Superata l'emergenza, si sta schiudendo invece adesso una *nuova fase di relazioni industriali*, tesa a tracciare una ridefinizione dei livelli e temi della contrattazione.

La contrattazione di categoria nell'industria, per esempio, presenta notevoli caratteri di omogeneità, tanto da far ritenere imminente una modifica della funzione e della struttura del contratto nazionale di categoria. In particolare è emersa in questi anni una consistente tendenza al decentramento della contrattazione (in materia di inquadramento, di rapporti tra retribuzione, professionalità e produttività, di sistemi di flessibilità dell'orario) giustificata sempre più dalla necessità di adeguamento della normativa contrattuale all'incalzante mutamento tecnologico-organizzativo della produzione ed alle profonde modifiche della forza-lavoro ad esse connesse (38), a livello aziendale.

Il contratto nazionale di categoria ha teso quindi a divenire uno strumento per la identificazione delle linee-guida, sia procedurali che di metodo, dei rapporti tra impresa e rappresentanze dei lavoratori. Ciò emerge con chiarezza soprattutto nella cosidetta prima parte dei contratti, per la quale le piattaforme tendono a creare *organi misti sul modello di quelli previsti dal protocollo* IRI, per la gestione dei sistemi informativi e la negoziazione tecnologica ed organizzativa, di mercato del lavoro e occupazione.

I sindacati quindi richiedono un maggiore coinvolgimento nella programmazione e gestione delle ristrutturazioni, da realizzarsi con la creazione di comitati paritetici e di osservazioni sull'innovazione: i primi su base nazionale, i secondi a livello di impresa o di gruppo.

Gli osservatori dovrebbero seguire l'evoluzione del prodotto, del processo (tecnologie, organizzazione ecc.) del mercato del lavoro e delle nuove iniziative produttive con particolare attenzione per quelle che richiedono l'applicazione di manodopera giovanile. Nella piattaforma del settore chimico pubblico e privato all'osservatorio è devoluta anche una funzione di difesa dell'ambiente. Nelle piattaforme del settore tessile e calzaturiero sono poi preposti due tipi di osservatori, quello congiunturale e tecnologico, permanenti e a gestione congiunta, che possono avvalersi anche di organismi specializzati esterni e di *comitati aziendali* bilaterali, e ai quali possono partecipare anche tecnici esterni designati dal sindacato. Tali comitati dovrebbero in particola-

re avere compiti consultivi in materia di strategia di impresa (industriali, commerciali, finanziarie, di innovazione ed occupazionali con particolare riferimento al lavoro femminile) seguendole dalla fase progettuale a quella attuativa, rimanendo però distinti tali compiti da quelli più propriamente negoziali e decisionali che resterebbero affidati, per quanto di competenza, alle direzioni aziendali, al sindacato e consiglio di fabbrica.

L'iter procedurale per la contrattazione dei processi di innovazione tecnologica sarebbe quindi scandito in una prima fase di informazione e confronto sul programma dell'impresa ed in una successiva di negoziazione che, pur non tendendo ad imporre un obbligo a contrattare, definisce le condizioni per lo svolgimento del negoziato, l'assunzione — da parte del sindacato e dell'azienda — dell'*impegno a non ricorrere ad atti unilaterali* (scioperi o attuazione di decisioni) *ed a ricercare tutte le soluzioni contrattuali e legislative finalizzate a ricollocare la manodopera resa eventualmente eccedente.* Commissioni tecniche paritetiche di supporto alla contrattazione sono previste anche, a livello aziendale e di gruppo, nel contratto dei lavoratori grafici ed editoriali.

Interessante, sotto il profilo innovativo è anche il contratto dei metalmeccanici. Esso tende a modificare la prima parte del contratto, con esclusivo riferimento al tema delle innovazioni tecnologiche, di processo e di prodotto. Si rivendica in particolare, un esame preventivo della materia e la realizzazione a livello aziendale di una fase istruttoria, durante la quale sia il sindacato che l'azienda sono vincolati a non promuovere iniziative unilaterali da gestire tramite un *commissione mista istituita ad hoc*, con possibilità da parte del sindacato e del consiglio di fabbrica di nominare, nel rispetto delle esigenze di riservatezza, anche esperti esterni all'azienda. Viene inoltre richiesta a livello territoriale ed in particolare per le imprese sotto i 150 dipendenti, la costituzione di *comitati territoriali misti e permanenti* per la osservazione dell'andamento dei processi di innovazioni e per la rilevazione delle esigenze di formazione professionale e di intervento sul mercato del lavoro da questi indotte.

Da quanto sopra ricordato a proposito della contrattazione di categoria nell'industria, emergono quindi alcuni importanti elementi per poter oggi parlare di un nuovo modello di relazioni industriali:

A) si sanziona ufficialmente *una separazione tra le sedi di negoziazione e nuove sedi di informazione, consultazione, e studio congiunto* attraverso la creazione di osservatori nazionali, e/o regionali, commissioni paritetiche territoriali, comitati bilaterali aziendali e territoriali. È un'importante novità nel panorama contrattuale italiano, già anticipato peraltro dal protocollo IRI, che vede pertanto affermarsi sedi o istituti partecipativi del tipo già esistente in altre nazioni (ove per esempio i vari comitati d'impresa esistono ormai da anni) e ove gli osservatori, a vari livelli territoriali, erano già stati introdotti (vedi per esempio in Francia) anche a livelli sperimentali (per esempio in Svezia).

B) Rispetto ad altri contesti nazionali europei, però la recente contrattazione di categoria mostra ancora una *indefinitezza di obiettivi strategici* a cui tali nuove sedi partecipative dovrebbero uniformarsi: le informazioni, con-

sultazioni, studi e verifiche congiunti, dovrebbero forse tendere obiettivi di maggiore produttività? O di salvaguardia di alcune condizioni di lavoro a fronte delle maggiori innovazioni? O di elaborazione di proposte di interventi a livello territoriale? O fornire supporti alle contrattazioni aziendali? Proprio la indefinitezza di obiettivi strategici fa oggi desumere che la contrattazione di categoria si sta muovendo ancora in una logica di definizione di nuove procedure, più che dei contenuti ed obiettivi strategici.

C) In linea invece con una tendenza generale verificatasi nei sistemi di relazioni industriali di gran parte dei paesi industrializzati, si assiste anche nella contrattazione di categoria del nostro paese, ad un *rilancio di temi e nodi della negoziazione a livello aziendale.* Nella contrattazione di categoria, cioè si tende ad elaborare una serie di temi e metodi utilizzabili come «guidelines» a livello aziendale. Non quindi una «gabbia» di temi e metodi vincolanti, bensì, all'opposto, *una sorta di griglia a maglie larghe a cui le varie realtà aziendali e territoriali potranno ispirarsi in modo flessibile adattandosi alle specificità delle realtà produttive, tecnologiche ed organizzative in cui operano.* Non solo, ma tale scelta di flessibilità di temi e metodi della contrattazione di categorie risulta emergere uniformemente in gran parte dei settori produttivi. Ciò può far individuare un ulteriore progressivo venir meno dell'importanza della centralità della contrattazione di settore, a favore invece di *omogeneità intersettoriali* che possono essere individuate sempre più in una fase di relazioni industriali in cui, la rapida obsolescenza delle categorie merceologiche da una parte, e le macro-tematiche connesse ai mutamenti tecnologici ed organizzativi (occupazioni, orari, inquadramenti ecc.), dall'altra parte, rendono la contrattazione di settore sempre più generale o generica, rimandando invece la reale gestione dei contenuti alla dimensione aziendale e territoriale.

D) Inoltre, altro elemento di novità, si assiste ad una introduzione del concetto di sospensione delle attività conflittuali unilaterali (per esempio: sciopero) rimandando alle commissioni la ricerca di tutte le soluzioni contrattuali e legislative possibili, divenendo quindi di fatto tali commissioni anche momento di supporto, di sostegno alla negoziazione e/o sedi di mediazione tra le parti sociali. È questo un elemento presente anche nell'esperienza contrattuale di altri paesi, quali per esempio gli USA (ove, come si è visto, il non ricorso allo sciopero è regolamentato per contratto proprio in quei settori ed aziende ove per prime sono sorti i cosiddetti comitati per la produttività) e quali ad esempio la Gran Bretagna, ove il dibattito in proposito è tuttora aperto. Si tratta comunque nel nostro paese di un'applicazione molto limitata di quanto invece negli USA è ormai adottato da anni: per questo si può parlare solo di introduzione del principio di non sciopero a favore di una sua mediazione del conflitto nei comitati paritetici.

Anche se quindi le indicazioni emergenti dalla contrattazione di categoria non fanno esplicito riferimento a forme di *tecnology agreement,* esse aprono ugualmente nuovi spazi per l'acquisizione di informazioni e di consensi sulle innovazioni ed i loro effetti sociali ed economici. La contrattazione di catego-

ria infatti tende a delineare anche alcuni altri aspetti importanti connessi alle innovazioni, quali gli inquadramenti, gli orari, le politiche salariali, introducendo novità di rilievo.

Vediamo qui di riassumerli brevemente:

A) Professionalità ed inquadramenti. Il sindacato ha ritenuto che la «classificazione professionale rigida, definita a livello nazionale, ha già da tempo soffocato il ventaglio delle professionalità realmente presenti nelle singole imprese, indotte solitamente dalle trasformazioni tecnico-organizzative». In sintesi, l'inquadramento professionale proposto da molte delle piattaforme presentate (ad esempio nel settore chimico e in quello metalmeccanico) si articola su due livelli, uno di tipo statico e l'altro dinamico:

   - ☐ la contrattazione nazionale intende definire una struttura a maglie larghe, con livelli e parametri tali da garantire una tutela professionale minima all'insieme dei lavoratori del comparto;
   - ☐ al controllo aziendale spetta il compito di integrare le norme del CNL, al fine di adeguarle alle proprie esigenze organizzative e alla qualità del lavoro.

Generalmente, le richieste vanno in direzione della sostituzione dell'inquadramento unico con le cosiddette «fasce professionali», il cui numero si presenta inferiore a quello dei livelli attuali (39).

Si tratta quindi di una revisione complessiva del sistema di inquadramento che lascia spazi aperti per la ridefinizione delle professionalità, procedento ad eventuali studi in materia (per esempio, vi è la richiesta dei grafici di ristrutturazione l'ENIPG, ente paritetico per la formazione professionale, affinché costituisca il supporto anche per lo studio delle nuove professionalità emergenti). Inoltre, l'adozione di criteri generali di suddivisione del personale per fasce professionali in tutti i maggiori contratti di categoria, facilita anche l'introduzione di concetti di professionalità che possono in un futuro essere adottati «trasversalmente» in più o tutti i settori. Ad esempio, particolarmente interessante da questo punto di vista può risultare l'introduzione del concetto di «professionalità di fase» a cui fa riferimento il contratto dei grafici: una professionalità cioè non più legata esclusivamente alle capacità opertive, ma a quelle di gestione di una intera fase o ciclo di lavorazione. Questo concetto lo si ritrova ricorrente nella contrattualistica di altri paesi, come ad esempio i paesi nord-europei nordici, in particolare in Svezia.

Sempre in tema di professionalità ed inquadramenti è poi da evidenziare la creazione, nella tornata contrattuale dell'86, dei quadri in applicazione degli articoli 2 e 3 della L. 190/85. Questa individuazione dei quadri all'interno dei contesti produttivi, oltre a costituire una rottura di equilibri sociali preesistenti, si iscrive nella scia di un processo di:

B) Politica salariale. Accanto alla scelta di accorpare gli inquadramenti per fasce professionali e di formalizzare il ruolo del quadro, sancendo ufficialmente così alcuni effetti tra i più rilevanti delle innovazioni organizzative e tecnologiche delle imprese sulle professionalità, vi è anche la scelta sindacale di mettere fine ad un periodo di forte comprensione salariale, pro-

ponendo aumenti generalizzati sempre tenendo presente in particolare la necessità di una riparametrazione e, dunque, di aumenti differenziati a seconda dei livelli, privilegiando i quadri, anche con apposite indennità di funzione.

C) Orario di lavoro. Infine, la linea generale emergente dalle piattaforme indica la tendenza sia a un'ulteriore riduzione dell'orario di lavoro da realizzarsi però, a differenza del passato, nella settimana e non più nell'anno, che a una omogeneizzazione delle situazioni esistenti all'interno di ciascuna categoria e, tendenzialmente, nell'intero sistema industriale.

Nel complesso possiamo quindi concludere che la contrattazione di categoria ha tracciato le basi per un allineamento delle relazioni industriali del nostro paese, e più in specifico della contrattazione sui temi inerenti alla innovazione, con quanto già esistente in altri paesi. Il riconoscimento dei quadri, in particolare, colma un ritardo rilevante del nostro sindacato. L'impulso maggiore al decentramento contrattuale dei temi connesso alle innovazioni ed alle professionalità, la creazione di momenti e sedi di informazioni del tipo comitati paritetici ed osservatori, il minor rilievo posto alla riduzione sugli orari di lavoro, sono tutti aspetti già presenti nella contrattualistica degli altri paesi e che comunque segnano il tendenziale passaggio da un sindacato che ha adottato in passato una strategia di garanzie e di rigidità contrattuali ad un sindacato che tende a strategie di tipo più flessibile ed articolate rispetto alle realtà produttive e negoziali territoriali ed aziendali.

Ma come si è già visto nel caso della Gran Bretagna e della Francia, non sempre le indicazioni fornite dalle centrali sindacali in tal senso, o a livello confederale (come in Inghilterra) o a livello categoriale (come in Francia), hanno portato poi alla corrispondente iniziativa a livello aziendale in tal senso.

Anche se sarebbe certamente affrettato trarre delle conclusioni oggi sull'andamento della contrattazione aziendale sul tema oggetto della nostra ricerca, dopo il varo delle innovazioni previste nei contratti di categoria dell'85-'86, possiamo però sin d'ora osservare che anche nel nostro paese sembra per adesso più ridotta l'attività e la capacità propositiva ed innovativa del sindacato a livello aziendale, lasciando in parte disattese alcune innovazioni introdotte a livello di contratti di categoria quali le attività negoziali dell'inquadramento.

Dalla contrattazione di categoria ed aziendale di questi ultimi anni emerge una sostanziale accettazione, da parte del sindacato italiano, delle ristrutturazioni come un fatto fisiologico in un'economia di mercato, come un processo importante di modernizzazione delle imprese e della società stessa. «Il sindacato sta scoprendo che il problema non sta tanto nel rifiutare la ristrutturazione in quanto tale e nell'accusare (subendolo) il mondo imprenditoriale di atteggiamenti contrari agli interessi della società, quanto principalmente nel governare questi processi» (40). In specifico ci sembra che emerga anche nel nostro paese questo intendimento strategico del sindacato di cercare modalità di governo dei processi di innovazione, ma, almeno per adesso, ricercando l'acquisizione di maggiori dati ed informazioni senza una loro sistematizzazione per obiettivi strategici e per contenuti. In sostanza si tende a costi-

tuire, ai vari livelli della contrattazione delle scatole vuote (procedure, metodi, strumenti per conoscere maggiormente la realtà dell'innovazione) da riempire successivamente di contenuti, obiettivi, strategie, lasciando forse alla scelta della flessibilizzazione della contrattazione, alla oggettiva situazione di minori vincoli e rigidità contrattuali, la possibilità di far emergere una strategia, delle linee omogenee a più comparti produttivi di intervento per la gestione delle innovazioni. Un esempio concreto: la professionalità e più in generale anche la qualità del lavoro. Il vuoto di novità a livello nazionale nella contrattazione e nella effettiva definizione dei nuovi contenuti di lavoro, nuove categorie concettuali di interpretazione dei cambiamenti della professionalità e delle figure professionali emergenti, rispecchia una carenza più generalizzata ed in particolare un'assenza di strategie per andare oltre la «scatola vuota» che si viene a costituire con la generica raccolta di dati e informazioni, o con il riaccorpamento dell'esistente.

Nel complesso, da un raffronto internazionale, possiamo collocare l'esperienza italiana distante, quindi, sia da esperienze che vedono una radicale opposizione sindacale all'introduzione di innovazioni tecnologico-organizzative e di qualsiasi forma di coinvolgimento (come per alcuni sindacati di mestiere inglesi o statunitensi), sia da esperienze caratterizzate da una opzione cooperativa e tutto sommato ottimistica delle innovazioni del genere di quella svedese.

In confronto a tali atteggiamenti il sindacato italiano si pone in una visione forse più scettica, anche se non rifiuta l'innovazione tecnologica di per sé, chiedendo però che siano stabilite alcune condizioni per proteggere il lavoratore da eventuali effetti negativi, in particolare connessi all'occupazione (come è tipico anche dell'esperienza francese), ma senza ritenere che l'innovazione sia solo una prerogativa imprenditoriale su cui non intervenire. Il passaggio da una strategia difensiva ad una più partecipativa e propositiva, che sottolinei la necessità di acquisire le informazioni relative all'innovazione prima della loro introduzione, sembra sia la caratteristica principale di questo periodo di relazioni industriali italiane. Non pare quindi che si affermino forme di *tecnology agreement*, ma piuttosto la scelta di un decentramento contrattuale a livello aziendale, la ricerca di una flessibilizzazione della negoziazione, che attraverso una minor presenza di vincoli predefiniti possa far emergere nuovi obiettivi strategici con cui riempire quelle «scatole vuote» che si vanno a costiture ai vari livelli della contrattazione.

Si può, in conclusione, osservare che la situazione italiana — come anche la francese — sembra caratterizzarsi per una fase di incertezze del ruolo che il sindacato vuol assumere: da una parte esso non è più il sindacato che organizza e gestisce il conflitto, come invece è accaduto sino alla prima metà degli anni '70; dall'altra parte, esso stenta ad assumere una reale strategia del consenso o della partecipazione, limitandosi ad acquisire informazioni, ma senza riuscire a definire un progetto.

3.2 Professioni, professionalità e relazioni industriali: alcuni trend di sviluppo della crisi di rappresentatività del sindacato italiano

Lo scenario internazionale delle relazioni industriali evidenzia che il sindacato è pressoché ovunque in condizioni di oggettiva difficoltà nel ridefinire

la propria rappresentatività ed il proprio ruolo in questa fase di rapide trasformazioni del tessuto produttivo, di intense innovazioni di carattere tecnologico-organizzativo, di mutamenti profondi nelle componenti del mondo del lavoro e nei relativi rapporti sociali.

In particolare ci sembra che si possano estrapolare, dall'analisi compiuta, alcuni punti-cardine che caratterizzano in ogni paese, l'intensità della crisi di rappresentatività del sindacato. Tali punti-cardine possono risultare utili per porre a raffronto il sindacato italiano con quello degli altri paesi in modo tale da evidenziare anche alcuni possibili trends di sviluppo futuro. Essi sono riconducibili a:

A) *Grado di terziarizzazione dell'economia.* La riduzione del «peso» degli operai sul totale dell'occupazione è un fenomeno che si registra ormai in Italia come in tutto l'occidente, collateralmente ai processi di ristrutturazione tecnologico-organizzativa delle industrie ed allo sviluppo dei settori appartenenti al terziario. Basti pensare che mentre si è raggiunto negli anni '50-'60 circa il 70% di incidenza della popolazione operaia sul totale della forza lavoro, oggi negli USA siamo a percentuali intorno al 17% ed è previsto per il 1990 il 10% circa. Nel complesso la componente operaia, che costituisce la tradizionale base del sindacato, tende a contrarsi oggi su valori che vanno dal 15% al 30% dell'occupazione nei paesi industrializzati maturi e la percentuale degli operai generici — che hanno costituito le figure simboliche delle organizzazioni del lavoro tayloristiche degli anni '60 — tendono a stabilirsi su valori inferiori al 50% fatto 100 il totale degli operai (negli USA siamo già oggi intorno al 15-20%). Accanto ad una riduzione di tutte le professioni operaie «tradizionali» (dai tessili, ai sarti, ai panettieri ecc.) si registra un aumento dei lavoratori polivalenti, come anche di talune figure specialistiche (come i meccanici con nozioni di elettronica, il tornitore-fresatore, il filatore-tessitore o l'addetto alla manutenzione, l'esperto di magazzino ecc.).

Tali figure sono vieppiù presenti sia in settori in cui si registrano cali occupazionali, come il tessile, sia in settori con sostanziale stabilità occupazionale, come il metalmeccanico, che in settori in crisi, come l'edilizia. Ciò sta a dimostrare che tale tendenza è indipendente dall'andamento del settore ed è invece connessa alla perdita d'importanza di quella professione all'interno della struttura tecnica ed organizzativa delle imprese considerate. Nel complesso quindi possiamo prevedere per i prossimi anni un'ulteriore contrazione, anche nel nostro paese, della componente operaia sino ad attestarsi su percentuali prossime al 10-15% negli anni '90, con un «peso» degli operai generici decrescente fino al 20% circa fatto 100 il quantitativo di manodopera operaia, stante trends già presenti oggi negli USA e in larga parte dei paesi più industrializzati.

Ciò quindi ci offre una prima chiave di lettura di quanto il cambiamento dei «pesi» occupazionali delle diverse figure professionali possa incidere sulle capacità di rappresentanza delle OOSS che, da una parte, si trovano con una base sindacale tradizionalmente costituita in maggior parte da operai generici, che sono però già oggi in forte calo numerico; d'altra parte, si imbattono in crescenti difficoltà a portare avanti tematiche e modalità contrattuali nuo-

ve che coinvolgono gli interessi più generali del movimento complessivo dei lavoratori, data proprio tale base sindacale costituita prevalentemente da figure professionali in «declino». Tale cerchio chiuso in cui si collocano già oggi le Ooss del nostro paese è destinato ad acuirsi quindi nei prossimi anni, dati i trends occupazionali già sottolineati.

È infatti ancor più difficile per il nostro tipo di sindacato riuscire ad aggregare gli interessi emergenti dal mondo del lavoro avendo ancora come centrale una figura professionale destinata ad essere anche negli anni prossimi, sempre più in declino, sino a rivestire forse un ruolo marginale nella struttura occupazionale del paese. È evidente quindi che le Ooss potranno uscire da tale «cerchio chiuso» solo se riusciranno ad allargare la propria base tra le figure professionali nuove o «rinnovate» od emergenti dai cambiamenti in atto nel tessuto produttivo e nelle industrie.

In conclusione:

- ☐ aumenterà la contrazione della componente operaia e in particolare quelle degli operai generici, comportando un'ulteriore diminuzione del numero degli iscritti:

- ☐ tale ulteriore diminuzione potrà essere controbilanciata solo se si addiverrà ad un ampliamento del numero di sindacalizzati nel pubblico impiego (ove si potranno affermare ulteriormente le figure più professionalizzate, insegnanti, medici, amministratori e managers pubblici ecc.) e tra le figure dei quadri, impiegati tecnici ed amministrativi di tipo «tradizionale», ma i cui contenuti professionali stanno rapidamente mutando, e di livelli intermedi.

B) In riferimento a quest'ultimo gruppo di professioni, il sindacato italiano sta lentamente colmando un ritardo nell'approntare politiche sindacali rivolte esplicitamente a tali categorie di lavoratori. In particolare il ritardo maggiore è da registrarsi forse nei confronti dei quadri.

La crescita nel 1980 delle associazioni dei quadri ha evidenziato un crescente gap esistente tra istanze provenienti dal mondo del lavoro e le espressioni che queste trovano nelle rappresentanze sindacali. La prima associazione dei quadri è sorta in Italia alla FIAT nel 1980, mentre in nazioni come la Francia, l'Inghilterra, la Germania, si sono affermate già da qualche decennio. Professionals, tecnici supervisori e capi di medio livello, manager di basso e medio profilo, che possono essere compresi nella dizione «quadri» sono stati penalizzati probabilmente dagli automatismi retributivi e dalla politica dell'egualitarismo che, soprattutto nell'ultimo decennio, ha prodotto un appiattimento retributivo. Al contempo è accaduto che i più recenti sviluppi in termini di organizzazione del lavoro avessero però rinnovato di diverse capacità professionali l'importanza del ruolo di queste figure che possiamo definire intermedie. Si può quindi ipotizzare che proprio tale andamento a forbice tra i livelli retributivi e la professionalità abbia comportato, all'inizio degli anni '80, la formazione per la prima volta in Italia dell'associazione dei quadri.

La Confederquadri è sorta con l'obiettivo di addivenire ad un riconoscimento formale normativo delle figure dei quadri e ad una valorizzazione del-

la professionalità degli impiegati di livello medio-alto. Altre organizzazioni di quadri sono sorte invece come associazioni professionali con l'obiettivo di esercitare una pressione sulle confederazioni sindacali e sulle aziende per una rivalutazione del ruolo dei quadri. In effetti nel corso degli anni '80 le rivendicazioni dei quadri hanno comportato notevoli benefici per questa categoria a livello aziendale. Anche le Confederazioni sindacali hanno recepito nei contratti contenuti rivendicativi per questa categoria riconoscendole anche propri rappresentanti all'interno delle rappresentanze aziendali. Ma la situazione del riconoscimento dei quadri non è ancora uniforme in ogni settore produttivo (per esempio nei settori pubblici non vi sono ancora specifiche declaratorie) e non ha ancora comportato benefici economici contrattati a livello di tutte le categorie. Ancora ampio quindi è presumibilmente il ruolo della contrattazione diretta e/o informale a livello aziendale.

Nel complesso, quindi, sino ad oggi possiamo affermare che a livello di politiche sindacali il problema dei quadri non è stato ancora interamente recepito nella sua complessità, anche se per la prima volta contemplato nei contratti di categoria. Rispetto ad altri paesi, l'Italia ha in ciò una sua specificità, un ritardo difficilmente colmabile in tempi brevi, che è inerente non solo ai quadri, ma più in generale a tutta la componente degli impiegati tecnici ed amministrativi. La specificità consiste anche nel fatto che la mancanza di politiche sindacali rivolte alla salvaguardia dei livelli retributivi e degli interessi professionali di tali categorie di lavoratori è avvenuta proprio in una fase di mutamenti tecnologico-organizzativi delle imprese italiane che stanno producendo profonde modifiche per lo più in termini di arricchimenti professionali. Ma in che cosa consistono tali elementi e che tipo di nuovi o rinnovati contenuti professionali stanno comportando? Vediamo di riassumerli brevemente qui di seguito indicano gli effetti più macroscopici che tali cambiamenti sembra stiano producendo sulle professionalità.

Ciò ha notevoli implicazioni in termini di mutamenti di professionalità, in quanto a fronte di una impresa che si spezzetta, si segmenta, diviene impresa-rete, cresce correlativamente il *bisogno di integrazione*: procedure strategiche e di controllo, stili e cultura di direzione, debbono essere orientate ad una *capacità di coordinare, integrare e poi controllare i risultati secondo una unitarietà di obiettivi strategici* che vengono di volta in volta a determinarsi nella ricerca della massimizzazione dell'efficacia dell'impresa. *Professionalità quindi è anche capacità di coordinare, cooperare, integrare, controllare i processi, i risultati, assorbire quanto è imprevisto riconducendolo «sotto controllo»*. In questo contesto si ha pertanto anche l'effetto di accentuare la spinta ad un *professionalismo* (ossia alle capacità/abilità dei soggetti di operare in tal senso) che tende a divenire più forte della identificazione con l'azienda: anzi, si può talora individuare nel «professionalismo» un *nuovo valore culturale di integrazione sociale.*

In sostanza, la comunicazione di informazioni, la capacità di decisione, la responsabilizzazione dei risultati e del loro controllo, divengono così gli ingredienti principali delle professionalità che si sviluppano in questo tipo di organizzazioni profondamente rinnovate dallo sviluppo tecnologico. Nelle organizzazioni di imprese industriali fortemente innovative vi sono tendenzialmente i seguenti trend di cambiamento delle professionalità:

A) Con lo sviluppo dell'automazione, con la flessibilizzazione dell'impresa, il lavoro è sempre più composto da «compiti di controllo», ossia attività di controllo e regolazione di eventi, svolta attraverso le intermediazioni di dispositivi elettronici. Il lavoro, quindi, non si «vede» e non si misura più e risiede sempre più nelle capacità, abilità e conoscenze.

B) È in corso una omogeneizzazione del lavoro degli addetti alla trasformazione materiali (operatori di processo) e di elaborazione di dati (impiegati di processo automatizzato d'ufficio): ai livelli alti di automazione, il lavoro sia operaio che impiegatizio diviene simile in settori industriali e in aziende differenti. Operare in un laminatoio, in una cartiera o in un impianto di saldatura robotizzata diviene assai più simile che non operare sullo stesso processo a due diversi livelli o stadi di tecnologia (41). Così, per esempio in Norvegia, diviene possibile la definizione e contrattazione di una figura professionale intersettoriale come il cosiddetto operatore di processo. Diviene quindi tendenzialmente superata la qualifica per settori diversi, in quanto le professionalità tendono ad essere omogenee intersettorialmente.

C) Una omogeneizzazione sembra essere in corso anche per i ruoli manageriali intermedi. Il coordinamento e controllo è sempre più centrato su modelli basati su tecniche razionali e supporti elettronici. La crescente autonomia e responsabilità su risultati economico-gestionali da parte dei collaboratori e il proprio crescente padroneggiamento di sistemi di informatica, comunicazione, decisione, rendono i quadri ed i managers intermedi sempre più dei micro-imprenditori, dei gestori di confini, dei gestori di sistemi informativi e decisionali. Ciò rende assai più simile che nel passato la professionalità di un responsabile di supermercato, un capoufficio fornitori, un capo reparto.

D) Si moltiplicano e si differenziano invece i profili e le competenze dei tecnici ad alto livello addetti al mantenimento dei sistemi tecnici e organizzativi (manutentori, uffici tecnici, servizi metodi, uffici di amministrazione del personale) o all'innovazione (ricercatori, progettisti, ingegnerizzatori ecc.). Aumenta vertiginosamente il numero di specializzazioni: ciò che diviene sempre più comune è l'approccio scientifico/professionale all'innovazione e questo richiede alte specializzazioni e qualificazioni. Di converso, a fronte di queste specializzazioni, ha luogo un ulteriore declino tanto delle occupazioni industriali tradizionali per settore (il metalmeccanico, l'operaio chimico, l'impiegato assicurativo ecc.) quanto dei mestieri industriali di produzione (il tornitore, il fonditore, il montatore e riparatore di apparecchi, ecc.).

In sintesi, le modifiche in corso nelle organizzazioni delle imprese innovative stanno comportando profondi mutamenti di professionalità forse più rimarchevoli ai livelli medio-alti, ove le capacità gestionali, di operare per obiettivi strategici, di acquisire capacità innovative, coordinando, integrando, in modo elastico e rapido, sono divenute più necessarie e richieste. Nei settori ed imprese innovative, quindi, si assiste sin dalla fine degli anni '70 ad un arricchirsi e dilatarsi di talune figure professionali, dai confini e competenze me-

no chiaramente definibili a priori, ma sempre più nevralgiche nel funzionamento delle organizzazioni. L'importanza strategica e i più complessi contenuti professionali di alcune di queste figure trova però una sostanziale assenza di proposte e strategie sindacali in proposito, anche nel corso degli anni '80. Tanto che non solo non si registra alcun sensibile fenomeno di sindacalizzazione di queste figure, ma anzi tende sempre più a svilupparsi una prassi di contrattazione personale, individuale, diretta, fuori degli ambiti sindacali, anche per attenuare gli effetti di quell'appiattimento retributivo a cui più volte si è già fatto cenno.

Modalità e livelli di sindacalizzazione nel pubblico impiego

La sindacalizzazione del pubblico impiego diviene un elemento sempre piú importante nei sistemi di relazioni industriali di ogni nazione, sia perché vengono ad affluire nel settore pubblico, servizi sempre più nevralgici ed essenziali sul funzionamento delle società avanzate (per es.: comunicazioni, trasporti, sanità ecc.), sia perché i problemi del settore pubblico hanno sempre più un'incidenza diretta sulle politiche sindacali complessive (si pensi ad esempio all'influenza del deficit pubblico nelle politiche retributive). La sindacalizzazione del settore pubblico in Italia si attesta oggi attorno a un milione e mezzo circa di iscritti, pari a circa il 40% del totale dei dipendenti pubblici, di poco inferiore del tasso di sindacalizzazione esistente nel settore industriale.

È questo quindi un importante ambito di rappresentanza delle Ooss del nostro paese, ma in cui si manifesta un declino delle capacità di rappresentatività del sindacato, segnato anche da un progressivo calo di iscritti a partire dagli anni '80. Per comprendere ciò bisogna innanzitutto ricordare che la sindacalizzazione del pubblico impiego si è sviluppata nel nostro paese secondo modelli diversi da quelli affermatisi in qualsiasi altro settore.

Fino al 1970 non vi sono state contrattazioni collettive nelle amministrazioni pubbliche e le modalità di presentazione del lavoro erano stabilite unilateralmente nel rispetto delle condizioni di lavoro. Ciò aveva comportato un'estrema eterogeneità nelle condizioni di lavoro dei pubblici dipendenti ed anche una gestione del personale che può essere definita ineguale e talvolta clientelare.

Nel marzo del '73 quindi il governo e le tre confederazioni sindacali raggiunsero l'accordo di addivenire ad una contrattazione del settore pubblico ogni tre anni, ad escludendum, ossia riconoscendo il diritto alla contrattazione alle sole tre confederazioni maggioritarie a livello nazionale. In effetti però tale normativa nasceva in una situazione caratterizzata da spinte rivendicative molto frammentate e corporative e quindi con un terreno già fertile al possibile affermarsi di sindacati estranei alle confederazioni, tanto che si ritenne necessario normare sin da allora la contrattazione con le sole tre centrali confederali maggioritarie. Le confederazioni, nel corso di questi quasi 15 anni di contrattazione, hanno basato la loro *strategia* soprattutto su due fondamenti: 1) sviluppare la negoziazione seguendo sempre più il modello del settore privato; 2) coordinare i vari livelli e settori del pubblico impiego secondo un obiettivo comune di riforma della pubblica amministrazione «dal basso».

A tal fine è stata tra l'altro introdotta la cosiddetta qualifica funzionale unica con cui si è tentato per la prima volta di agganciare l'inquadramento alle prestazioni svolte anziché al solo titolo di studio o livello gerarchico; sono stati anche introdotti istituti quali quello degli incentivi di produttività; criteri di riprogettazione organizzativa improntati a metodologie di misurazione e miglioramento dell'efficacia ed efficienza; ecc.

Con la legge quadro sul pubblico impiego si è anche attribuito un ruolo più ampio ai meccanismi della contrattazione nel settore pubblico. In particolare con l'articolo 11 si stabilisce che i contratti del pubblico impiego contemplino anche codici di autoregolamentazione degli scioperi. Ma essendo i contratti nazionali siglati solo dalle tre confederazioni, e non dai sindacati autonomi, accade che tali codici non siano rispettati in alcun modo dagli autonomi che anzi possono così essere liberi di organizzare specifici gruppi di lavoratori per la difesa dei loro interessi.

I sindacati autonomi han così trovato un terreno fertile di sviluppo sia nella mancanza di una normativa che li regolamentasse, sia in un consolidato dedalo di interessi corporativi sviluppatosi spesso con politiche di gestione del personale di tipo clientelare, sia — infine, ma non meno importante — in una *debolezza strutturale delle* Ooss *nel pubblico impiego.*

Tale debolezza può esser dovuta ad un assommarsi ed aggravarsi nel tempo di più ragioni. Le professionalità, in particolare, non sono state nel corso di questo ultimo decennio, valorizzate, potenziate, premiate, ridisegnate, ma anzi spesso mortificate e svuotate di contenuti innovativi che eppure avrebbero dovuto avere, in base alle necessità emergenti dall'evoluzione delle domande provenienti dal mercato dei cittadini-utenti e/o degli operatori economici. Ciò sia perché in effetti l'appiattimento retributivo non ha favorito tale processo di cambiamento, sia perché lo sviluppo organizzativo previsto nei contratti di lavoro quale fase fondamentale di un processo di «riforma dal basso» del pubblico impiego è stato in gran parte disatteso.

Anche altri settori del pubblico impiego, peraltro, evidenziano questa difficoltà di rinnovamento, lasciando incancrenire problemi e svuotando di contenuti e di identità sociale professionalità già esistenti e consolidate, ma divenute almeno in parte «obsolete», o professionalità mai create veramente al di là di un'etichetta formale.

È questo il terreno su cui si sviluppa la crisi dei sindacati anche nei settori pubblici: appiattimenti retributivi, professionalità disattese, scetticismo verso politiche di compatibilità e contenimento della spesa pubblica. Su questo terreno di crescente malcontento, in cui prevale una sorta di spirale in cui si tende a produrre servizi ritenuti scadenti per paghe e condizioni di lavoro ritenuti altrettanto insoddisfacenti, si aprono spazi probabilmente sempre più ampi per forme di corporativismo e di sindacalismo autonomo.

L'utenza — ossia il «mercato» della pubblica amministrazione — si trova peraltro in una posizione scarsamente influente per poter premere per un profondo rinnovamento delle organizzazioni pubbliche, per dettare «condizioni» all'offerta di servizi: anzi, è in una situazione di estrema vulnerabilità, in assenza di servizi che diventano sempre più nevralgici nel funzionamento delle società industriali, (quali i trasporti, la sanità ecc.). Ed in ciò sta anche l'accresciuta forza contrattuale di alcuni settori del pubblico impiego.

Tutto ciò evidenzia una crisi di rappresentanza delle Ooss che va ben oltre quanto si possa dedurre dalla semplice flessione delle iscrizioni sindacali dei dipendenti pubblici. Una crisi di rappresentanza che peraltro sembra oggi ben lontana ancora da una soluzione. Si può quindi concludere che stante gli attuali trend sopra tracciati nello scenario di sviluppo possibile della crisi di rappresentatività che caratterizza oggi il sindacalismo italiano non sembrano esservi segnali di una inversione di tendenza, bensì semmai di aggravamento delle condizioni che già oggi hanno determinato e/o caratterizzato tale crisi.

Da una parte, infatti, tenderà a contrarsi la componente occupazionale operaia, tradizionale base del sindacato; ma dall'altra parte non sembrano oggi esistere i presupposti per uno sviluppo ed espansione delle Ooss negli altri settori. In particolare, nei confronti dei quadri ed impiegati tecnico-amministrativi, il sindacato italiano si trova oggi in forte ritardo, anche rispetto ad altri paesi a noi vicini quali la Francia, nell'approntare politiche contrattuali specifiche per queste categorie di lavoratori che hanno visto e soprattutto vedranno cambiare notevolmente i propri contenuti e connotati professionali, sotto la spinta delle innovazioni tecnologico-organizzative.

Per ciò che concerne poi il pubblico impiego, come si è evidenziato, non sembrano oggi esservi spazi per un rafforzamento delle Ooss, ma anzi un allargamento di quegli spazi di malcontento che hanno originato la realtà dei Cobas. Quale avvenire quindi per le relazioni industriali e più in particolare per il sindacato italiano? È forse prevedibile nel nostro paese, come in Usa e molti altri paesi tra i più industrializzati, un progressivo declino del ruolo delle Ooss? Oppure siamo in presenza di una crisi di «crescita», di «trasformazione» del nostro sindacato?

Il fenomeno non sembra essere strettamente congiunturale, in effetti, come evidenziano i trend in atto e sopra ricordati. Ma è anche vero che una crisi progressiva della rappresentatività del sindacato non sembra giovare a nessuno, nel lungo periodo. Le forze imprenditoriali, come si è visto esaminando i casi internazionali di politiche contrattuali per le innovazioni tecnologico-organizzative, tendono proprio a ricercare e rafforzare il confronto con le Ooss in questa fase di loro debolezza strutturale.

Ma quale tipo di strategia è presumibile che le Ooss potranno adottare nel nostro paese in questo difficile frangente di trasformazioni profonde?

La strada del sindacato italiano, inteso più come associazione, e quindi meno come movimento, può essere percorsa solo parzialmente. Come evidenziano le esperienze statunitensi ed inglesi, un sindacato di mestiere risulta spesso inadeguato in questa fase di intensi cambiamenti ed innovazioni tecnologico-organizzative alcune professionalità che diventano obsolete, in declino, oppongono forti resistenze ai cambiamenti, mentre le nuove non hanno ancora di frequente sufficiente forza contrattuale da organizzarsi sindacalmente. Sembra così prevalere la situazione per cui il sindacato di mestiere tende a difendere lo status quo delle professioni e, connesso a ciò, dell'organizzazione delle imprese. Senza peraltro avere le capacità di rinnovarsi esso stesso e di superare l'ambito di visione ristretto della difesa degli interessi dei propri iscritti.

La inadeguatezza, in questa fase di sviluppo delle relazioni industriali

nei paesi di lingua anglosassone (tra cui anche Canada, Australia, ecc.), del sindacato di mestiere trova una sua espressione, tra l'altro nel calo di iscritti, più sensibile che in altri contesti. Si può affermare, per certi aspetti, che la crisi di rappresentatività è forse ancora più chiara, quindi, per i sindacati di mestiere. È forse più probabile per il nostro sindacato un altro tipo di scelta di politiche contrattuali, che già in parte si può ravvisare nelle ultime piattaforme contrattuali di settore.

Ossia, la scelta di passare sempre più da un sindacato che ha operato per rigidità a un sindacato che opera ed opererà per flessibilità. Non solo flessibilità per le imprese, ma anche flessibilità per la propria base, per i lavoratori.

Flessibilità intesa come minori vincoli per la contrattazione anche di gruppi di lavoratori sino ad ora esterni alle Ooss, condotta anche direttamente o individualmente; flessibilità intesa come spazi nuovi da lasciare aperti per una maggiore democrazia di base in cui sia possibile che nuovi contenuti professionali e contrattuali abbiano una loro gestione: flessibilità per trovare diversi orizzonti su cui potrà svilupparsi in futuro una rinnovata forma di solidarietà.

Ciò può significare concretamente, secondo alcuni settori sindacali (42), che il sindacato dovrà impegnarsi su due fronti diversi:

- ☐ sul piano normativo e legislativo, per avere la capacità e credibilità di poter garantire il rispetto di alcuni diritti eguali per tutti i lavoratori, di qualsiasi categoria, settore, qualifica, sesso ecc. Diritti eguali di fronte al licenziamento, diritto alla salvaguardia della libertà di opinione di associazione nel rapporto di lavoro, diritto alla salute, diritto di equità fiscale e contributiva, diritto alla formazione e studio, diritto ad una carriera in cui siano effettivamente riconosciuti qualità delle prestazioni e professionalità reale.

- ☐ Sul piano contrattuale, garantiti certi diritti eguali per tutti i lavoratori, si potranno sviluppare contenuti e modalità contrattuali del tutto nuove rispetto al passato. Potranno ad esempio essere stabiliti determinati criteri oggettivi e trasparenti sul modo in cui la retribuzione deve crescere, sui fattori che ne consentono la crescita, tra cui in primo luogo la professionalità.

Dopo di che è ipotizzabile che la contrattazione collettiva si fermi ad una determinata soglia, quella per esempio che fissa i criteri, lasciando spazi assolutamente nuovi per la contrattazione individuale o di gruppi anche ristretti di lavoratori, che si possono gestire in proprio le proprie rivendicazioni, sino anche all'individuazione del salario e dell'orario, ma sempre all'interno dei criteri generali dati dalla contrattazione collettiva. In sostanza la contrattazione collettiva dovrebbe divenire sempre più «a maglie larghe», superando anche una visione di settore forse già resasi oggi in gran parte obsoleta dai processi di integrazione tra settori merceologici e di omogeneizzazione tra qualifiche e figure professionali. Piattaforme contrattuali flessibili e «a maglie larghe» in modo tale da creare nuove opportunità e spazi bianchi per nuove figure e contenuti contrattuali di volta in volta emergenti dal mondo

del lavoro, per regolamentare e rendere omogenee al tempo stesso contrattazioni che già ora avvengono fuori dal sindacato e che un domani potrebbero alimentare di più solo forme di corporativismo, di difesa di interessi particolari.

Del resto già oggi il tecnico gode di aumenti retributivi non contrattati, che potrebbero invece — secondo quest'ipotesi di strategia sindacale — essere da lui contrattati sulla base di criteri e norme trasparenti e riconosciute dalle parti.

In sostanza riqualificare così la rappresentatività del sindacato, ma su un altro piano: quello di garanzia di diritti eguali per tutti i lavoratori e di normativa per i criteri di gestione dei diversi temi e contenuti contrattuali. La gestione potrebbe essere affidata ad una rinnovata forma di democrazia di base e anche a forme di rappresentanza diretta di singoli o gruppi ristretti di lavoratori (come per esempio già avviene in Francia, in base alle normative recenti che vanno sotto la direzione di leggi Auroux).

CONCLUSIONI

La ricerca ha evidenziato un insieme di elementi che, in questa epoca di trasformazione economica e produttiva, stanno fortemente condizionando il fattore lavoro e rappresentano dei vincoli per le imprese con cui è necessario misurarsi in vista del 1992.

L'appuntamento con il Grande Mercato Interno e la caduta delle barriere nell'ambito della Comunità Europea porranno il nostro paese e le nostre imprese di fronte ad una concorrenza sempre più regolata dal mercato. Già oggi, la dimensione mondiale della competizione ha posto in luce la difficoltà della nostra industria a reggere al meglio sullo scenario internazionale, per l'intrinseca criticità di un Sistema Paese bloccato dall'arretratezza dei servizi e dall'inefficienza pubblica.

Solamente le imprese più forti sono riuscite a sopportare l'impatto con una concorrenza che non tollera ritardi ed incertezze e la gran parte del tessuto produttivo, costituito da piccole e medie imprese, è stato penalizzato da un contesto che non ne ha supportato la crescita e lo sviluppo. L'integrazione europea, ormai alle porte, non potrà che accentuare la distanza che ci separa dai sistemi concorrenti se non si porrà mano, in tempi brevi, ad un'attenuazione dei vincoli che frenano il processo di modernizzazione del paese. Il fattore «lavoro» non potrà sottrarsi a questo appuntamento e dovrà collocarsi in condizioni di maggiore confrontabilità con le economie con cui dovremo rapportarci.

I recenti anni di positiva congiuntura internazionale non sono stati utilizzati appieno per un efficace percorso di modernizzazione. Le faticose politiche triangolari tra istituzioni, imprenditori e lavoratori hanno portato questi ultimi due soggetti a compiere dei significativi passi sulla strada della modernizzazione dei rapporti. Spesso però il soggetto pubblico non ha saputo far altro che appropriarsi delle risorse che venivano liberate.

Grandi investimenti per il recupero della produttività o complessi negoziati per il rallentamento degli incrementi del costo del lavoro non hanno,

in realtà, alleggerito i costi dei fattori produttivi, in quanto il soggetto pubblico ha assorbito, ogni volta, la ricchezza che si rendeva potenzialmente disponibile, utilizzandola non per l'ammodernamento della struttura statale o per l'innovazione delle reti infrastrutturali del paese, ma per mantenere in essere un apparato gestionale che non fornisce servizi reali ai cittadini ed alle imprese, ma che serve soprattutto a perpetuare la dominanza partitica sul funzionamento sociale ed economico.

Questo allora diviene il nodo da sciogliere se il Sistema Italia vorrà essere in grado di affrontare la prossima integrazione di mercato in condizioni adeguate ad un confronto tra pari; con la consapevolezza che quanto non è stato fatto ieri, in condizioni congiunturali favorevoli e probabilmente irripetibili, risulta molto più difficile oggi, in una condizione mondiale a rischio recessivo. L'attenzione del prossimo futuro dovrà quindi essere mirata sulle politiche economica e fiscale, che verranno avviate dal soggetto pubblico, e sulla politica salariale, se si vuole un'effettiva riconversione di rotta rispetto al passato e se si intende percorrere un'azione di rientro da un debito pubblico che sta paralizzando ogni iniziativa.

PRODUTTIVITÀ E LAVORO

Le trasformazioni economiche di questi ultimi anni sono state determinanti ai fini del recupero di produttività, in particolare per quel fattore fondamentale che influenza il Costo del Lavoro per Unità di Prodotto: la dinamica salariale, l'unico fattore che è possibile governare all'interno di ogni paese.

Negli anni '70, le rivendicazioni sindacali non soltanto avevano provocato un innalzamento repentino del costo del lavoro, ma avevano anche seguito una politica di indifferenza rispetto ai settori produttivi, alla dimensione aziendale, alla forza reale dell'impresa verso il mercato. Si era venuta così a determinare, accanto ai noti problemi dell'egualitarismo, degli appiattimenti retributivi, degli incrementi automatici, una uniformità del fattore salariale, nel comparto industriale, che non considerava il posizionamento effettivo dell'impresa rispetto al mercato.

Questa rigidità, che aveva finito per minare molte aziende, si è andata modificando nel corso degli anni '80, quando l'attenuazione di un rivendicazionismo sindacale esasperato, dovuta anche alla profonda crisi economica, ha consentito il graduale riequilibrio tra settori forti e settori meno competitivi.

A ciò si aggiunga che il superamento di una progressività salariale automatica, quale quella imposta dal precedente meccanismo dell'indennità di contingenza, ha aperto gli spazi per il ripristino di una scala dei costi da lavoro più coerente con le esigenze della singola azienda. La massa salariale gravante sull'impresa, inoltre, ha potuto — sempre nel corso degli anni '80 — correlarsi meglio con l'orario di lavoro necessario per la produzione. La crisi economica ha attenuato, nei fatti, i vincoli d'impiego della forza lavoro occupata ed ha permesso di riadeguare il grado di utilizzo orario del fattore lavoro. La riduzione di mano d'opera, i prepensionamenti, la Cassa Integrazione non sono state altro che opportunità per ottimizzare continuamente l'orario reale rispetto al prodotto.

L'input di lavoro ed il relativo costo hanno trovato un'ulteriore ragione di riduzione nell'introduzione massiccia, all'interno dell'impresa, di innovazione tecnologica di processo: tanto che oggi l'Italia risulta il quarto paese al mondo per il tasso di utilizzo di robot, dopo gli Stati Uniti d'America, la Repubblica Federale Tedesca, il Giappone. Gli interventi della CIG e della CIGS, nonché un utilizzo diverso del lavoro straordinario, hanno offerto un rilevante contributo alle imprese per assestarsi sul monte ore desiderato rispetto alle condizioni di mercato.

Quegli strumenti, che erano stati messi a punto per assolvere a finalità ben diverse, sono risultati gli unici praticabili per un riadeguamento del CLUP ed un recupero di produttività.

UN RECUPERO DISEGUALE

Ancora una volta, si è dovuto ricercare nei fatti, più che in un cambiamento della normativa, il percorso per rendere flessibile quel fattore salariale che aveva assunto una rigidità non più sopportabile. Con la conseguenza di determinare un «recupero diseguale» di produttività in funzione della possibilità o meno, da parte delle imprese, di avvalersi della Cassa Integrazione Straordinaria.

Consentita con generosità alla grande impresa, anche per aspetti non irrilevanti di equilibrio sociale, la Cassa Integrazione è risultata meno agibile per la piccola impresa, che ha dovuto ricorrere più spesso a limiti nelle assunzioni e conseguentemente al lavoro straordinario. Così il recupero di produttività della grande industria è stato ben più rilevante di quello della piccola e media impresa.

È pur vero che le condizioni iniziali, alla fine degli anni '70, erano differenti, in quanto le piccole e medie imprese non avevano ridondanza di personale, non erano rimaste vittime dei crescenti processi di burocratizzazione, non avevano visto sorgere, al loro interno, quei comportamenti degenerativi che poi si sono dovuti rimuovere con l'allontanamento forzoso, avevano soltanto parzialmente subito i traumi della violenza criminale, che pure ha attraversato il nostro sistema produttivo.

È altrettanto vero, però, che le piccole e medie industrie hanno avuto minori disponibilità di investimento in tecnologia di processo, minori opportunità per trasformazioni capital intensive, scarsi sostegni per una crescita possibile solamente con forti e permanenti cambiamenti di prodotto e di mercato, minor facilità di spostare una parte della propria produzione in aree territoriali con bassi costi. Il risultato, comunque, evidenzia un divario ancora notevole nel recupero di produttività da parte delle piccole e medie imprese e posiziona la gran parte del nostro apparato produttivo in condizioni di minor competitività sul piano internazionale.

Inoltre, si sono dovuti registrare, negli anni '80, recuperi di produttività del tutto disancorati dai processi di crescita di produzione. Un fatto estremamente problematico per un paese che ha eccedenza di offerta di lavoro rispetto alla domanda. Per la prima volta, l'Italia ha visto muovere, in modo separato, la crescita di produttività dalla crescita di produzione, con una penaliz-

zazione dell'occupazione e un ridimensionamento della base produttiva. La maggior efficienza microeconomica d'impresa non si è tradotta in sviluppo macroeconomico, tanto che la produzione '87 è risultata pari alle quantità globali di produzione 1980.

Di fronte ad una condizione economica critica e ad una concorrenza internazionale sempre più agguerrita, l'impresa è stata costretta a ricercare competitività attraverso investimenti di processo e dismissioni di lavoro, l'unico percorso agibile per la propria sopravvivenza. Contestualmente, i ritardi di un soggetto pubblico che accompagna gli aggiustamenti spontanei piuttosto che praticare politiche di sostegno allo sviluppo, hanno determinato una maggiore possibilità di riconversione per le grandi imprese ed una mancanza di attenzione e di sostegno per le piccole e medie industrie che, spesso, non sono state in grado di affrontare con successo la concorrenza internazionale.

Le risorse pubbliche destinate all'economia non hanno saputo sostenere l'insieme industriale e non sono state in grado di realizzare il circolo virtuoso del maggior sviluppo, della crescita produttiva e della crescita occupazionale. E ciò è avvenuto proprio nella fase storica in cui la riconversione economica è stata impostata su ristrutturazioni mirate alla deverticalizzazione ed alla terziarizzazione d'impresa.

PRODUTTIVITÀ PRIVATA E PRODUTTIVITÀ PUBBLICA

La ricerca di una dimensione organizzativa ottimale ha portato all'esterno dell'azienda un insieme di funzioni di servizio, che prima erano collocate dentro l'azienda. Soltanto le imprese di maggiori dimensioni hanno avuto la possibilità di ritrovare sul mercato, a condizioni qualitativamente e quantitativamente competitive, i servizi necessari alla loro espansione. Le piccole e medie imprese si sono trovate a dover fare i conti con servizi spesso inefficienti e poco qualificati.

Sono mancate politiche pubbliche per servizi reali che potessero facilitare l'espansione e la crescita produttiva di quelle piccole e medie imprese, che non nascono spontaneamente, ma fioriscono quando vi siano le condizioni favorevoli, economiche e politiche, così come è avvenuto agli inizi degli anni '80, ma che risultano poi quelle che più necessitano di una forte articolazione del supporto statale. Nell'ambito europeo, l'Italia è il paese che registra la più elevata distanza tra produttività specifica del settore industriale e quella generale del sistema economico.

L'inefficienza esterna e il mancato recupero di produttività dei servizi rispetto all'industria hanno penalizzato quest'ultima, bloccandone la crescita. Di fronte alla scadenza del 1992, quando si dovranno fare i confronti di competitività fra sistemi più che fra singole imprese, il nostro apparato economico si trova impreparato.

Da un lato, deve scontare un assetto di sviluppo diseguale tra alcune grandi imprese che hanno ripristinato una propria competitività internazionale e l'insieme di piccole e medie imprese, che non hanno potuto posizionarsi autonomamente sul mercato aperto e si sono dovute rifugiare in nicchie del mercato interno. Dall'altro lato, si deve scontare l'arretratezza di un sistema

di servizi — e principalmente di quelli strategici, pubblici, parapubblici, in condizioni di mercato spesso monopolistiche — che non è riuscito a ripensarsi e ristrutturarsi né in funzione di mercato competitivo né in funzione di sostegno e propulsione per l'apparato economico.

La nuova dimensione di grande mercato europeo rischia così di determinare irrecuperabili processi di crisi, proprio in quel vasto segmento produttivo che rappresenta la quota maggiore dell'apparato industriale italiano. Dal confronto internazionale, verifichiamo che il mancato recupero di produttività dei servizi economici, in particolare di quelli a mercato protetto, finisce per bloccare lo sviluppo dell'intero sistema paese.

Nel periodo tra il 1970 ed il 1985, la produttività industriale ha avuto un incremento del 55%, contro il 42% ottenuto nell'area dei servizi. Sempre nello stesso periodo si è avuto un decremento di produttività del 15,6% nelle Ferrovie dello Stato ed, addirittura, del 22% nel Servizio Postale. A conferma di un paese diviso tra economia esposta alla concorrenza internazionale ed economia protetta nell'ambito domestico.

RECUPERARE LE DISEGUAGLIANZE

La sfida per il futuro diviene quindi quella di *accelerare il recupero di produttività dei servizi,* che risultano sempre più indispensabili per un sistema produttivo che non può non essere esternalizzato.

Bisogna intervenire sulla divisione tra operatori che sono stati, da tempo, costretti a misurarsi sui mercati internazionali ed operatori che hanno finora fruito del vantaggio di operare sul mercato interno. In particolare, andrà ricucita la frattura tra recuperi di produttività operati dai soggetti privati ed inerzia dell'operatore economico pubblico che utilizza una rendita di posizione istituzionale.

Tale sforzo sarà possibile soltanto con una volontà politica precisa ed un disegno economico di riprivatizzazione di molte attività produttive che devono essere ricondotte a criteri organizzativi e gestionali di confronto con il mercato, che devono essere poste in condizioni di confrontabilità di prodotto, di costo, di affidabilità con quanto è reperibile sulla scena internazionale. L'intervento pubblico nell'economia, calato sino al livello del minuto atto esecutivo, ha dimostrato di non riuscire ad assolvere alla funzione di sostegno per lo sviluppo e di trasformarsi in un costo aggiuntivo ingiustificabile e penalizzante.

Soltanto restituendo alle istituzioni, al potere politico la funzione di indirizzo e controllo e riposizionando sul mercato quelle attività che supportano i fattori di produzione, è possibile ricostituire quelle condizioni di competitività reale che sono attese dalle prossime scadenze. Lo «sviluppo diseguale» in cui siamo costretti, se non viene presto risanato, non può che comportare un futuro europeo in cui i pochi oggi forti continueranno a rafforzarsi e la maggioranza debole risulterà sempre più debole e bisognosa di assistenza e tutela.

LA STRUTTURA DEL COSTO DEL LAVORO

I ritardi e le diseguaglianze di recupero di produttività devono quindi vedere impegnato il paese sul ripristino di economicità ed efficienza nell'area dei servizi pubblici e sulla ridefinizione delle normative e degli strumenti che governano la flessibilità del lavoro, affinché le quantità di orario utilizzate siano quelle necessarie all'attività produttiva.

Contestualmente, però, bisogna affrontare la rigidità della struttura del costo del lavoro, che sta rivelandosi un vincolo per la competitività e fonte di distorsioni all'interno del paese. Superati gli automatismi che ne determinavano una crescita non controllabile e alimentavano la dinamica inflattiva, è tempo di fare i conti con una «struttura di costo del lavoro» disomogenea rispetto a quella dei paesi più sviluppati ed alle trasformazioni produttive dell'ultimo decennio.

Il confronto negoziale sul raffreddamento degli indici di scala mobile ha risolto il problema in modo soltanto apparente. Si è venuta configurando, con le ultime intese, una struttura salariale maggiormente gestibile. Però, il raffreddamento della crescita salariale è stato accompagnato da un innalzamento del costo globale del lavoro. Nel rapporto tra partners sociali, si è inserito un terzo soggetto, quello pubblico, che preleva risorse crescenti dal lavoro e attua politiche contributive e fiscali tali da dilatare la forbice tra salario reale, cioè reddito percepito, e costo globale sopportato dall'impresa.

Non è una questione di poco momento, che riguardi il tradizionale rapporto dialettico tra impresa e lavoro. Non a caso, i Giovani Imprenditori, negli anni in cui era in corso l'ampio negoziato per il raffreddamento della scala mobile, ammonivano che il rallentamento della crescita salariale era uno, e non il solo, obiettivo che doveva assumere una moderna dirigenza imprenditoriale e che il confronto sindacale doveva investire anche i temi della riforma dello stato sociale e la struttura fiscale.

Oggi, emerge in tutta evidenza che la struttura del costo del lavoro è un problema estremamente importante, in quanto va ad influire direttamente sulle politiche dei prezzi per il mercato interno ed internazionale, sulla composizione dei redditi, la struttura sociale, la capacità di consumo, le politiche di trasferimento delle risorse. Inoltre incide sui livelli di occupazione, sulle politiche relative alle qualifiche, agli orari, agli investimenti; senza trascurare l'importanza di tale variabile per il problema della produttività, aziendale e di sistema. Nei confronti degli altri paesi, l'Italia presenta un tasso di retribuzione diretta per tempo di lavoro effettivo di circa il 32% rispetto al valore globale del costo. Di conseguenza, registra la quota più elevata di oneri complessivi non salariali.

All'interno degli oneri non salariali, poi, si rileva la più alta quota di oneri sociale tra i paesi CEE. Basterebbero questi dati per apprezzare tutto il ritardo storico di politiche che hanno teso a far gravare, sul lavoro industriale dipendente, un'elevata quota di prelievo destinato sia a surrogare la fonte fiscale sia a soddisfare l'esigenza di solidarietà sociale verso fasce di popolazione meno protetta.

Di fronte a questo dato, potrebbe risultare che il nostro paese stia ancora vivendo il momento storico di espansione di un'occupazione industriale privi-

legiata rispetto ad altri comparti economici e di un lavoro operaio meno soggetto all'imposizione fiscale nei confronti di altri redditi. Una situazione, al contrario, ormai dimenticata da oltre quindici anni.

UNA TASSA SULL'OCCUPAZIONE

L'attuale «struttura del costo del lavoro» diviene così un elemento distorsivo poiché sul lavoro dipendente, in particolare sul lavoro industriale, si sta configurando una vera e propria «tassa sull'occupazione» che penalizza l'impresa e blocca le già ridotte opportunità di lavoro nell'industria.

Il soggetto istituzionale, che risulta autore e attore principale di una situazione per cui almeno la metà del costo del lavoro viene assorbito e gestito dalla pubblica amministrazione, dimostra così l'inadeguatezza delle politiche sul lavoro e l'incapacità di gestire, in maniera economicamente vantaggiosa, questa enorme ricchezza. Sembra che non si sia stati capaci di cogliere l'imponente trasformazione che negli ultimi anni ha investito l'Italia, così come gli altri paesi, sul piano della struttura occupazionale e su quello della distribuzione delle fonti di reddito e della composizione sociale.

Negli anni '60, in una situazione prossima alla condizione di piena occupazione e con un mercato del lavoro nel quale il sistema industriale rappresentava più della metà dell'occupazione complessiva, accanto ad un'agricoltura ancora povera, ad un terziario arretrato, ad un artigianato in crisi e pressoché residuale, era forse comprensibile che si registrasse una quota di oneri sociali, sul lavoro industriale, particolarmente elevata. Diveniva, infatti, un modo per assorbire ricchezza e praticare una politica redistributiva verso i soggetti più deboli.

Ma la fase di deindustrializzazione e di ristrutturazione aziendale, dell'inizio anni '80, ha modificato questo stato di cose. Oggi, la terziarizzazione produttiva comporta una differente composizione occupazionale, sociale, di reddito. Nonostante ciò, pur registrandosi alcune correzioni di prelievo da oneri sociali a imposizione fiscale, ancora in pieno decennio '80 si verifica un'enormità di prelievo dal lavoro industriale. I recenti anni ad altissima inflazione hanno determinato il ben noto fenomeno del fiscal drag e l'esplosione dell'imposizione IRPEF sul lavoro dipendente, con un drenaggio di reddito elevatissimo, che incide sul potere d'acquisto e, di conseguenza, innesca una rincorsa rivendicativa senza fine.

L'analisi dei dati più recenti consente di rilevare che, proprio dopo l'accordo sul raffreddamento della scala mobile, il costo del lavoro è cresciuto più velocemente dell'inflazione ed in misura superiore a quanto è avvenuto nei paesi con cui siamo in concorrenza.

È pur vero che la sottoscrizione dell'intesa sulla scala mobile ha consentito di avviare i rinnovi contrattuali, con aumenti salariali consistenti. Ma è altrettanto vero che nulla è stato fatto per intervenire su oneri indiretti, anche anomali, che hanno dilatato la crescita complessiva del costo del lavoro. Con il risultato di vanificare la faticosa politica di riallineamento del nostro costo rispetto a quello degli altri paesi europei.

UN VINCOLO PER LA COMPETITIVITÀ

Si devono così registrare conseguenze sull'occupazione regolare e la competitività d'impresa.

Le parti (imprese e lavoro) hanno ogni interesse nel ricercare rapporti che risultino economicamente più vantaggiosi per entrambi: maggiori guadagni individuali, minori costi complessivi, miglior flessibilità gestionale rispetto al sistema produttivo ed agli andamenti dei cicli economici. Vengono mortificate così la gestione trasparente ed ufficiale dei rapporti e del mercato del lavoro, e l'ampliamento della base di prelievo.

Lo Stato finisce per praticare politiche che incentivano irregolarità e deprimono statisticamente i livelli occupazionali ufficiali. Oltretutto viene minata la competitività d'impresa. Sul mercato interno, le aziende, che operano in modo regolare, devono fare i conti con concorrenti che si muovono ai margini del sistema.

Sul piano internazionale, le imprese sono costrette ad operare con una rigidità della variabile «costo del lavoro» che pregiudica le politiche di prezzo concorrenziale. Infatti, la competitività dei prezzi è strettamente vincolata dalla competitività dei costi degli inputs produttivi, tra cui il lavoro risulta quello più determinante.

Come effetto, si finisce per ritrovarsi in una spirale che blocca la produzione industriale e che tarpa ogni potenziale irrobustimento del sistema produttivo. Strette in questa morsa irrazionale, da cui si sfugge solamente o con la grandissima dimensione o con una struttura che opera in interstizi economici, le medie imprese vedono precluse le opportunità di crescita e di consolidamento, nazionale ed internazionale. Con l'aggravante di un soggetto pubblico che si dimostra un pessimo gestore dell'enorme ricchezza che preleva dal mondo industriale.

Il crescente squilibrio quantitativo e qualitativo tra contribuzione e prestazioni è troppo noto per essere ulteriormente sottolineato ed è già stato oggetto di esami approfonditi da parte dei Giovani Imprenditori. Si registra un risultato assistenziale e previdenziale che non risponde più ad un'ipotetica relazione tra prestazione e controprestazione ed ha come referente un soggetto politico indifferente alle esigenze di chi contribuisce al funzionamento di apparati che rispondono ai partiti e non ai contribuenti. Si riscontra, inoltre, una modalità di prestazione in particolare sul terreno previdenziale, incoerente con la struttura del prelievo e che ipoteca risorse future ed incerte. E si sconta, infine, un'elevata confusione tra prestazioni assistenziali e prestazioni previdenziali, che determina una discrepanza nei conti degli Istituti previdenziali. A ciò si somma il fatto che tale situazione squilibrata, tra contribuzione e prestazione, non risponde neppure a criteri solidaristico-redistributivi e determina sperequazioni nel tessuto sociale. L'industria finisce per sopportare un onere anche per il lavoro statale, il lavoro artigiano, il lavoro agricolo. Questi costi salariali si sono trasferiti, in forza di una politica che privilegia i lavoratori a produttività minore, a vantaggio della popolazione e dell'area economica meno efficiente. È tempo quindi che si provveda ad una perequazione delle aliquote previdenziali e sanitarie per tutti i cittadini, entro un massimale di reddito.

INTERVENIRE SULLO STATO SOCIALE

Soltanto con lo *spostamento dell'area assistenziale a carico esclusivo del prelievo fiscale* si potrà restituire alla responsabilità collettiva la tutela dei bisogni primari, del diritto di cittadinanza degli individui e riportare alla responsabilità delle parti sociali l'equilibrio previdenziale. Un sistema che, in un breve arco di tempo, deve *trovare una corrispondenza reale tra versamento contributivo e prestazione previdenziale,* non solamente per recuperare risorse per le generazioni future, ma soprattutto per tutelare l'equità del rapporto tra prestazione e controprestazione. *La questione della struttura del costo del lavoro si pone quindi come grande questione nazionale, per una diversa distribuzione del reddito, come presupposto della questione fiscale e del funzionamento dello stato sociale.*

Tesi fin troppo note, ma non certo obsolete in una realtà che, da anni, si dibatte tra le pressioni corporative, che non riesce ad individuare una strada per il recupero del disavanzo previdenziale, incapace di intaccare l'intreccio di interessi che scarica su altri i costi del riequilibrio in una rincorsa senza fine.

Una efficace riforma della struttura del costo del lavoro non può quindi che passare prioritariamente da due snodi obbligati: *lo spostamento di tutti gli oneri destinati a scopi assistenziali a prelievo fiscale, e l'equiparazione di tutti i soggetti produttivi nel rapporto tra contribuzione sociale e prestazione previdenziale.*

Cadrebbe finalmente la maschera ad un prelievo fiscale anomalo e si realizzerebbe l'obiettivo di redistribuire, su tutti i percettori di reddito, l'onere dell'assistenza e della tutela dei diritti minimi. Rendendo palese anche l'inefficienza di uno Stato che consente quote di evasione fiscale sempre più elevate, a vantaggio di gruppi sociali protetti. Nel contempo, si renderebbe indifferibile il cambiamento dei meccanismi di tutela anomali. Pensioni baby e di annata, limiti di età, previlegi i più diversi verrebbero finalmente al pettine per ridisegnare il sistema del prelievo in funzione della reale consistenza economica dei differenti settori, cessando di far gravare sulla produzione industriale oneri impropri e costi che vanno a vantaggio di chi coltiva i propri orti di convenienza.

Questi interventi di razionalizzazione avrebbero come risultato la riduzione della forbice tra costo effettivo e reddito reale e consentirebbero, a parità di costo, di far lievitare il potere d'acquisto corrente, con un sostegno al consumo che non ricadrebbe negativamente sulla competitività internazionale. Senza considerare il vantaggio di una disponibilità redistributiva, che attenuerebbe i rischi di una pressione rivendicativa sempre presente in periodi in cui la dinamica del potere d'acquisto risulta inferiore al saggio di sviluppo della produttività. Al proposito, potrebbe risultare efficace un'iniziativa per rendere più leggibile questo fenomeno per il singolo lavoratore dell'industria, evidenziando, sui documenti retributivi, il costo reale e gli oneri complessivi prelevati dal soggetto pubblico.

Un'azione non mirata contro la solidarietà sociale, ma per aumentare la consapevolezza sulla quantità del prelievo pubblico e far crescere una domanda collettiva sui rendiconti di destinazione del prelievo. Il riequilibrio previ-

denziale pretende una rigorosa azione di perequazione delle normative, una chiara regolazione dei cumuli tra pensioni e tra pensioni e redditi, un innalzamento progressivo dell'età pensionabile, una modalità di ricalcolo sia dei coefficienti per anno di lavoro sia del dato retributivo finale su cui impostare il reddito pensionistico.

Dopo questi interventi, si potrà guardare con maggior chiarezza all'interno della struttura del costo del lavoro per un riequilibrio della politica dei redditi e delle politiche di consumo, valutando anche una differente distribuzione tra quote di salario dirette e quote di salario differite. Soltanto così si riuscirà ad evitare il ripetuto ricatto sulla fiscalizzazione di oneri sociali che sono, a tutti gli effetti, impropri e che dovranno essere compensati da uno spostamento del prelievo ad imposizione sui consumi, anche al fine di ampliare la base fiscale.

Un presupposto necessario per poi ridisegnare negozialmente una struttura di costo del lavoro che rimane, pur sempre, garantista e bloccante per la mobilità del mercato del lavoro, per nuovi ingressi occupazionali, per una riforma salariale in grado di rispondere alla frantumazione professionale e rivendicativa.

La concorrenza internazionale, le nuove frontiere di mercato non possono tollerare eccessive disomogeneità sui costi dei fattori di produzione, rimangono indifferenti rispetto a situazioni particolari dei singoli competitori, penalizzando coloro che non riescono o non sono in grado di reggere il confronto con le condizioni generali che disciplinano i rapporti tra i produttori.

LA CRISI DI RAPPRESENTANZA

I vincoli di costo dei fattori produttivi e di produttività del sistema hanno influenzato negativamente lo sviluppo generale del paese ed i risultati positivi che pure si sono registrati hanno finito per privilegiare i soggetti più forti, che hanno, per di più, visto aumentare la distanza tra la loro competitività e quella di tutta l'economia italiana.

Si sono polarizzate nel paese delle condizioni di squilibrio, di frammentazione economica, di corporativizzazione sociale difficilmente ricomponibili per l'interesse generale della competitività del sistema.

E risulta sempre più problematico individuare soggetti economici in grado di interpretare obiettivi più vasti e di lungo termine rispetto alla pura difesa contingente. La lunga ristrutturazione non ha determinato solamente una rilevante frammentazione economica, ma ha cambiato la composizione degli addetti all'impresa, ha inciso sulla distribuzione dei redditi, ha reso piú difficile la riconoscibilità di convenienze per grandi gruppi, con la conseguenza che ognuno si è adoperato per forme di microtutela all'interno del sistema produttivo.

Le organizzazioni sindacali dei lavoratori, che per molti anni avevano rappresentato uno dei soggetti forti della politica economica, non riescono ad esprimere un progetto di competitività di lungo periodo che intacchi i vincoli che stanno rendendo impraticabili le opportunità di sviluppo. Anche le tradizionali controparti sindacali, quindi, non esprimono obiettivi che vadano al

di là della tutela di alcuni interessi consolidati e non riescono a rappresentare un interlocutore con cui si possono intrecciare alleanze per il cambiamento. La trasformazione economica, produttiva e sociale, di quest'ultimo decennio, ha segnato fortemente l'organizzazione di rappresentanza del mondo del lavoro, così come è avvenuto in quasi tutti i paesi industrializzati, ed ha determinato una crisi di cui ancora non si intravede il recupero. La recente crisi economica ha certamente indebolito sia la capacità contrattuale sia il radicamento sociale delle organizzazioni sindacali che hanno dovuto mutare le proprie strategie rivendicative e praticare politiche difensive.

Il loro bisogno di rimanere soggetti attivi di politica economica ha comportato l'esigenza di una maggior istituzionalizzazione di ruolo e di una responsabilizzazione nel contenimento della crescita salariale.

NUOVI VALORI SOCIALI

Di conseguenza, si è determinata una caduta di consenso presso un mondo del lavoro che, già per conto proprio, stava attraversando un profondo mutamento.

In questi ultimi anni, i cambiamenti dell'economia e la crescita di innovazione tecnologica all'interno del ciclo produttivo hanno favorito il declino di quella fascia di lavoratori manuali che avevano costituito storicamente la base previlegiata della rappresentanza sindacale aziendale. Per converso, è cresciuto il peso degli addetti alle attività di servizio e degli impiegati che, storicamente, forniscono minori adesioni alle organizzazioni sindacali.

Le nuove figure professionali emergenti, che si sono collocate nella fascia medio alta dell'azienda, hanno visto nei sindacati un freno alle loro istanze di crescita salariale e di mobilità verticale. Coloro che si sono trovati in possesso di una specializzazione più rara si sono sentiti meno rappresentati nella specificità dei loro problemi e così le nuove figure professionali forti sul mercato si sono andate progressivamente a collocare al di fuori della rappresentanza sindacale.

La riarticolazione del mercato del lavoro ha finito per determinare una accentuata segmentazione delle istanze, originando continue difficoltà per un'area rivendicativa comune. Le fasce meno specializzate di occupati hanno sentito la necessità di spostare l'autotutela dalle rivendicazioni salariali alla difesa occupazionale. Non è stato più possibile governare le trasformazioni professionali con i classici strumenti rivendicativi né trovare un momento aggregativo nelle tensioni ideologiche nel passato. La struttura delle organizzazioni sindacali è risultata incapace di adeguarsi ai mutamenti ed ha scontato la crisi di politiche egualitarie che hanno reso difficilmente gestibile la complessità strutturale e professionale che è andata caratterizzando quella fase produttiva.

Un insieme di concause che hanno finito col provocare una diminuzione di ruolo e di potere in organizzazioni che hanno visto progressivamente erodere il proprio peso decisionale. Le mutate situazioni economiche hanno preteso intese di vertice, a livello interconfederale, per ridurre i vincoli ad un utilizzo flessibile del fattore lavoro e del relativo costo, aprendo spazi di riag-

giustamenti soltanto a livello di singola azienda. Il ruolo del contratto collettivo nazionale di lavoro ha perso via via di centralità ed è divenuto tendenzialmente residuale come strumento di redistribuzione del reddito. È decaduta d'importanza la sua funzione di raccordo tra politica economica e politica salariale, sempre più gestita a livello di singola impresa.

L'INIZIATIVA AZIENDALE

Si sono venute così a determinare le condizioni di una forte ripresa di iniziativa imprenditoriale per intese dirette e individuali più favorevoli. Un'iniziativa che si è venuta traducendo in un dialogo più stretto tra management e lavoratori, estraneo e talvolta esterno alle strutture sindacali, più reattivo nel rispondere ai bisogni dei lavoratori, più sensibile nella ricerca di un legame coerente tra salario e produttività, tra retribuzione reale e situazioni professionali legate alla specificità aziendale.

Le rappresentanze dei lavoratori dovevano affrontare il dilemma tra la tutela degli interessi generali, che comportava scelte cooperative nel governo dell'autonomia ed il controllo dei redditi, e la tutela degli interessi particolari, che avrebbero preteso un'opzione conflittuale contraddittoria, comunque superata dagli atteggiamenti dei singoli lavoratori professionali, alla ricerca di intese individuali.

Così come è avvenuto in quasi tutti i paesi ad economia industriale avanzata, le organizzazioni del lavoratori hanno finito per vedere diminuire il proprio ruolo, strette nella morsa tra compiti istituzionali ed iniziativa aziendale, incapaci di governare il nuovo bisogno di flessibiltà dei redditi e di utilizzo della forza lavoro e con il retaggio di una cultura estranea a una funzione partecipativa all'interno dell'impresa.

Lo stesso tentativo di governare l'introduzione dell'innovazione tecnologica ha ottenuto scarsi risultati, proprio perché l'organizzazione dei lavoratori ha mirato più alla negoziazione preventiva che al controllo degli effetti che si andavano determinando sull'organizzazione del lavoro e sui ruoli professionali, con una sostanziale accettazione delle decisioni d'impresa, senza spazi di cooperazione nella fase gestionale.

LA FRANTUMAZIONE CORPORATIVA

Il dilemma tra impossibilità del conflitto e incapacità di gestione del consenso si è tradotto in una sostanziale carenza di obiettivi chiari, che hanno determinato un disorientamento tra i lavoratori. Le organizzazioni sindacali hanno visto man mano diminuire la propria rappresentanza e rappresentatività, hanno finito per sostenere un ruolo di rallentamento della trasformazione, hanno lasciato adito a nuove forme di rappresentanza corporativa che frantumano le istanze rivendicative.

In particolare, poi, il ripiegamento sulla tutela del lavoratori operanti nel settore dei servizi tradizionali, non esposti alla concorrenza estera, dove si sono incontrate minori resistenze imprenditoriali, ha comportato esiti sala-

riali che sono risultati elementi di diseguaglianza sociale, con l'aggravante di una insoddisfazione crescente da parte dei lavoratori di tali settori, convinti di poter conseguire ulteriori vantaggi fuori dalla tutela sindacale. Si sono aperti inoltre varchi di scontento in quei lavoratori del mondo industriale che, stretti dai vincoli delle compatibilità economiche e della competitività d'impresa, avevano dovuto accettare una minor valorizzazione della propria tutela salariale e di sviluppo professionale verticale. Il riconoscimento della propria crisi non aiuta a colmare i ritardi che si sono accumulati.

Incominciano a serpeggiare i dubbi sulla pretesa di rappresentare tutto l'universo del lavoro e si stanno rafforzando le richieste di nuove modalità di rappresentanza professionale. Il mancato appuntamento con la modernizzazione, da parte di strutture sociali con tanto peso nel paese, fa rischiare una frammentazione di conflitto tale da frenare il cammino verso un recupero di competitività collettiva. Le relazioni industriali registrano un modello negoziale ormai frantumato in microsistemi quasi autoregolati, con soggetti e tematiche ben differenziate a seconda che il confronto avvenga nella grande, nella media o nella piccola impresa, nella pubblica amministrazione, nelle organizzazioni di terziario tradizionale o innovativo, in aree produttive precarie o sommerse, in funzione dei livelli di qualificazione professionale.

Aumentano le difficoltà nel trovare punti di intesa sull'interesse complessivo e si procede con aggiustamenti continui di istanze parallele. Una condizione pressoché insostenibile per un paese che ha una dirigenza politica sufficientemente debole da non poter rinunciare al consenso di quelle organizzazioni che, nel passato, sono state interlocutrici efficaci per la politica economica. La crisi di rappresentanza, che pure non è esclusiva del nostro paese, risulta quindi un ulteriore elemento problematico per tendere ad un recupero di competitività, soprattutto in un momento storico in cui è necessaria una forte capacità di tenuta sociale per attuare le iniziative economiche indispensabili al rafforzamento produttivo sulla scena internazionale.

La sfida della modernizzazione passa quindi attraverso un autorevole recupero di rappresentatività delle organizzazioni sindacali più consolidate, in grado di svolgere un ruolo di interlocutore istituzionale credibile per la ridefinizione della disciplina che regolamenta il fattore lavoro e la struttura del costo del lavoro.

UN SINDACATO COOPERATIVO

Le organizzazioni sindacali dovranno ricercare la propria rifondazione rappresentativa guardando oltre le tradizionali figure centrali lavorative, al di là del consueto modello di lavoratore stabile e strutturato in grandi complessi e risultare attente alla segmentazione, frammentazione e riarticolazione del mercato del lavoro.

Si tratta di disegnare percorsi di risposta non più soggettivi ad un nuovo bisogno di flessibilità, di mobilità, di adattamento a cambiamenti spesso poco prevedibili, a ostilità ambientali ed a disservizi contro cui finora ci si è dovuti confrontare individualmente.

Le nuove esigenze che emergono dal mondo produttivo ed i nuovi proble-

mi della vita individuale rappresentano la trama su cui costruire istanze generali da rendere centrali nel modello di nuova rappresentanza. La parcellizzazione sociale rende quindi obsoleto il vecchio schema conflittuale tra capitale e lavoro, il confronto bipolare tra industriali ed operai ed impone differenti strategie di gestione negoziale, una diversa risposta all'istanza partecipativa nel processo decisionale d'impresa. Una complessità negoziale che oggi impone anche regolamentazioni concrete del conflitto.

La sfida della modernizzazione pretende una salda capacità di governo delle trasformazioni e interlocutori in grado di radicare autorevolmente la propria rappresentanza e rappresentatività, al fine di *introdurre sì equità e razionalità nei sistemi retributivi, ma anche di realizzare incrementi salariali che si posizionino correttamente nella forbice consentita dalla struttura dei prezzi.* Questo è l'unico modo realisticamente praticabile per una politica redistributiva e dei redditi che non sia lasciata ai rapporti di forza e che non sia il risultato di negoziazioni frammentarie ed anarcoidi. Le parti sociali potranno così *riassumere il ruolo di protagonisti della politica economica, con le relative responsabilità, anche per entrare nel merito della rifondazione dello stato sociale e del risanamento del bilancio pubblico. Lo sviluppo necessita di un consenso che può praticarsi solamente attraverso forme di cooperazione, non soltanto funzionali all'impresa, ma anche idonee ad intervenire sulle perversioni di spesa pubblica.*

L'obiettivo cui tendere risulta quindi di segno ben differente rispetto alla recente tradizione dei patti «neo-corporativi», nel corso dei quali si trovavano intese e compromessi con il coinvolgimento di un sistema pubblico che, apparentemente, subiva i costi degli accordi ed, in realtà, dilatava i propri spazi di presenza e di recupero di risorse dalla produzione.

In una condizione di pluralismo sociale e di articolazioni della rappresentanza, in una situazione di complessità degli intrecci tra pubblico e privato, non sembra neppure che si possano invocare mitici «patti dei produttori» che tendano ad imporre scelte forzose a terzi, scarsamente riconoscibili. L'impegno quindi andrà volto ad individuare le specificità del potere e dell'influenza decisionale dei vari partners in gioco, affinché la permanente ricerca degli equilibri di sistema, d'impresa e di paese, divenga un impegno per tutti, nel segno della maggior cooperazione possibile e di reali obiettivi di crescita economica e sociale e di sviluppo competitivo.

Tabella 1 - Tassi di sindacalizzazione

Anni	Australia	Canada	Francia	Germania	Italia	Giappone	Svezia	Gran Bretagna	USA
1955	64	32	23	46	NA	38	70	46	34
1960	61	31	24	41	NA	34	68	45	32
1965	59	28	23	38	28	36	71	46	29
1970	52	32	22	37	38	35	79	51	31
1975	58	35	23	41	49	35	84	54	29
1976	57	36	NA	41	51	34	87	56	29
1977	57	37	NA	41	52	33	89	58	27
1978	57	37	NA	42	52	33	92	59	27
1979	58	NA	NA	42	51	32	89	58	25
1980	58	36	21	42	50	31	90	57	25
1981	57	36	21	42	49	31	91	56	23
1982	58	38	20	43	48	31	93	55	20
1983	58	38	19	43	48	30	94	54	20
1984	57	38	18	NA	45	29	NA	50	19

Fonte: G. Bamber, R. Lansbury, International and comparative Industrial Relations, Allen & Unwin, London 1987.

Tabella 2 - Contratti aziendali: 1984-1987 (198 aziende metalmeccaniche di Milano)

	Accordi	% su totale	Firma unitaria	% firma
Salario	211	71	100	47
Orario	191	64	97	51
Mercato del lavoro	142	48	91	64
Diritti sindacali	135	45	83	61
Ambiente	102	34	30	29
Inquadramento	80	27	39	49
Servizi sociali	68	23	32	47
Organ. del lavoro	50	17	32	64
Formazione profes.	43	14	27	63
Varie	4	1	–	–

Fonte: Relazioni industriali, Direzione del personale, nov.-dic. 1987.

Tabella 3 - Andamento delle iscrizioni al sindacato per settori (1985-'86)

Settore	CGIL					CISL					UIL				
	1985		1986		Var.	1985		1986		Var.	1985		1986		Var.
	V.A.	%	V.A.	%	%	V.A.	%	V.A.	%	%	V.A.	%	V.A.	%	%
Agricoltura	410.661	8,9	368.207	7,9	–11,5	448.117	15,1	417.162	14,0	–7,2	152.823	11,6	146.853	11,2	–4,0
Industria	1.402.528	30,5	1.347.940	29,0	–4,0	729.757	24,7	687.473	23,1	–6,1	407.918	31,2	393.715	30,1	–3,6
Terziario/ servizi	526.444	11,4	519.813	11,1	–1,2	302.851	10,2	301.585	10,1	–0,4	261.336	20,0	255.497	19,5	–2,2
Pubblica Amm.ne	541.507	11,7	532.335	11,4	–1,7	717.481	24,2	708.079	23,7	–1,3	280.570	21,4	292.018	22,3	+3,9
Varie	5.237	0,1	4.965	0,1	–5,4	5.713	0,1	10.243	0,3	+44,2	56.842	4,3	56.807	4,3	–0,06
Totale attivi	2.951.342	64,2	2.837.975	–61,0	–3,9	2.203.883	74,6	2.124.542	71,4	–3,7	1.159.589	88,7	1.144.895	87,6	–1,2
Pensionati	1.619.114	35,8	1.783.063	38,3	+9,1	743.959	25,1	842.543	28,3	+11,7	146.731	11,3	160.787	12,4	+8,7
Disoccupati	21.558	0,6	26.000	0,7	+17,0	5.217	0,3	8.397	0,2	+37,8	–	–	–	–	–
TOTALE ISCRITTI	4.592.014	100,0	4.647.038	100,0	+1,1	2.593.095	100,0	2.975.482	100,0	+0,7	1.306.220	100,0	1.305.682	100,0	–0,04

Fonte: elaborazione Censis su dati CGIL, CISL e UIL.

Tabella 4 - Iscritti ai sindacati dal 1950 all'86 (mln)

Anni	CGIL	CISL	UIL	Totale	%
1950	4.640	1.819	–	–	50,8
1966	2.453	1.490	–	–	28,0
1967	2.420	1.522	–	–	27,7
1968	2.461	1.626	–	–	28,7
1969	2.625	1.641	–	–	29,4
1970	2.943	1.807	.780	5.530	38,5
1971	3.136	1.973	.825	5.934	41,1
1972	3.215	2.184	.842	6.241	43,2
1973	3.435	2.214	.902	6.551	44,6
1974	3.827	2.472	.965	7.264	47,2
1975	4.081	2.593	1.053	7.707	48,7
1976	4.313	2.823	1.105	8.241	51,3
1977	4.475	2.809	1.160	8.444	52,2
1978	4.528	2.868	1.285	8.681	51,8
1979	4.583	2.906	1.327	8.816	50,9
1980	4.599	3.057	1.347	9.003	49,8
1981	4.584	2.988	1.357	8.929	48,4
1982	4.576	2.976	1.358	8.910	47,9
1983	4.556	2.953	1.351	8.860	44,4
1984	4.543	2.992	1.344	8.879	44,5
1985	4.592	2.953	1.306	8.851	44,3
1986	4.647	2.975	1.306	8.928	49,0

Fonte: CREL.

NOTE

(1) R. EDWARDS, P. GARONNA, F. TODTLING, (1986).
(2) B. C. ROBERTS, (1985).
(3) DE MASI et al., (1985).
(4) G. J. BAMBER, R. D. LANSBURY, (1987).
(5) G. DELLA ROCCA, (1982).
(6) T. TREU, E. PISANI, (1986).
(7) *Ibidem.*
(8) U. S. Bureau of Labor Statistics (1981).
(9) T. TREU, E. PISANI, (1986).
(10) G. STRAUSS, (1984).
(11) K. SISSON, (1982).
(12) K. MURPHY, (1982).
(13) G. J. BAMBER, R. D. LANSBURY, (1987).
(14) K. MURPHY, (1981).
(15) E. M. KASSALOW, (1987).
(16) DELLA ROCCA, (1982).
(17) G. BAMBER, R. D. LANSBURY, (1987).
(18) G. DELLA ROCCA, (1982).
(19) G. DELLA ROCCA, (1982).
(20) K. SISSON, (1987).
(21) E. BATSTONE, S. GOURLAY, (1986).
(22) *Ibidem.*
(23) *Ibidem.*
(24) *Ibidem.*
(25) E. BATSTONE, (1986).
(26) A. DAVIES, (1986).
(27) G. DELLA ROCCA, (1982).
(28) P. AVER, (1987).
(29) L. SVENSSON, (1986).
(30) R. EDWARDS, P. GARONNE, (1986).
(31) P. MAGGIOLINI, *Sindacato ricerca e sviluppo tecnologico: il caso Utopia*, Quaderni di rassegna sindacale n. 116.
(32) *Op. cit.*
(33) G. BAMBER, R. D. LANSBURY, (1987).
(34) M. AMBROSINI, Y. DALAMOTTE, (1987).
(35) *Ibidem.*
(36) P. SELLIER, J. J. SILVESTRE, (1987).
(37) *Op. cit.*
(38) L. BELLARDI, (1987).
(39) CENSIS, (1986).
(40) G. DELLA ROCCA, (1986).
(41) F. BUTERA, (1987).
(42) B. TRENTIN, (1987).

BIBLIOGRAFIA

M. AMBROSINI, Y. DALAMOTTE, «Innovazione tecnologica e relazioni industriali. L'esperienza francese», in AA.VV, *«Innovazione e regolazione nell'impresa»*, F. Angeli, Milano, 1987.

P. AUER, *«Relazioni industriali, organizzazione del lavoro e nuove tecnologie: Il caso Volvo»*, in AA.VV, *Innovazione e regolazione nell'impresa*, F. Angeli, Milano, 1987.

G. J. BAMBER, R. D. LANSBURY, *International and comparative industrial relation*, Allen & Unwin, Londra, 1987.

U. S. BUREAU OF LABOR STATISTICS, «Earnings and other characteristics of organized workers», *Bulletin* n. 2105, maggio 1980, U. S. Government Printing Office, Washington, 1981.

T. BUTERA, *Dalle occupazioni industriali alle nuove professioni* (titolo provvisorio), in corso di stampa presso F. Angeli, Milano, 1986.

E. BATSTONE, S. GOURLAY, *Unions, Unemployment and Innovation*, Blackwell, Oxford, 1986.

L. BELLARDI, «Contrattazioni di categoria nell'industria», 1987.

CENSIS, *XX Rapporto sulla situazione sociale del paese*, F. Angeli, Milano, 1986.

A. DAVIES, *Industrial Relations and New Technology*, Croom Helm, Australia, 1986.

DE MASI ET AL., «Il lavoratore post-industriale. La condizione e l'azione dei lavoratori nell'industria italiana», *Documentazione ISVET* n. 78, F. Angeli, Milano, 1985.

G. DELLA ROCCA, *Sindacato e organizzazione del lavoro*, F. Angeli, Milano, 1982.

G. DELLA ROCCA, «Azione sindacale e mutamenti dei processi produttivi», *Rapporto CESOS*, Roma, 1986.

R. EDWARDS, P. GARONNA, F. TODTLING, *Unions in Crisis and Beyond*; Auburn House Publ., Dover, 1986.

ISFOL, *Analisi del lavoro per fasce di professionalità*, F. Angeli, Milano, 1986.

O. HAMMARSTROM, «Swedish industrial relation», in G. Bamber and D. Lansbury, op. cit., 1987

E. M. KASSALOW, «Innovazione tecnologica e relazioni industriali negli USA. Una rassegna delle tendenze e delle esperienze» in AA.VV., *Innovazione e regolazione nell'impresa*, F. Angeli, Milano, 1987.

P. MAGGIOLINI, «Sindacato, ricerca e sviluppo tecnologico: il caso UTOPIA», *Quaderni di rassegna sindacale*, n. 116.

K. MURPHY, *Technological Change Clauses in Collective Bergaing Agreements, Department of Professional Employees*, AFL-CIO, Washington, 1981.

B. C. ROBERTS, «A summary conclusion», in *Industrial relations in Europe*, Cromm Helm, Londra, 1985.

F. SELLIER, J. J. SILVESTRE, «Unions' policies in the economic crisis in France»; in R. Edwards, P. Garonna, F. Tödtling; *Unions in Crisis and Beyond*, AH, USA, 1987.

K. SISSON, *The Management of Collective Bargaining: an International Comparison*, Blackwell, Oxford, 1987.

G. STRAUSS, «Workers partecipation in the U.S.» in E. M. Davis and R. D. Lansbury (a cura di) *Democracy and Control in the Workplan*, Melburne, 1984.

L. SVENSSON, «Class struggle in a welfare state crisis: from radicalism to neoliberalism in Sweden», in R. Edwards, P. Garonna, F. Tödtling, *Unions in Crisis and Beyond* A.H., USA, 1986.

B. TRENTIN, «Nuove regole? Ecco quali», *Rinascita*, n. 49, 1987.

T. TREU, E. PISANI, *Glossario commentato di Relazioni Industriali*, F. Angeli, Milano, 1986.

Parte Quarta

LA RAPPRESENTANZA ASSOCIATIVA IMPRENDITORIALE DI FRONTE AL CAMBIAMENTO DEGLI ANNI '90

La ricerca — curata dalla Commissione Rapporti Interni Giovani Imprenditori — è stata realizzata da Alberto Martinelli, preside della Facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Milano.

COMPONENTI DELLA COMMISSIONE RAPPORTI INTERNI RESPONSABILI DEL PROGETTO:

Antonella Artioli: Presidente

Vittorio Adolfo
Paolo Ascanelli
Paolo Balsamo
Mario Baretta
Riccardo Bartoli
Giovanna Bassi
Vincenzo Battistone
Paolo Battistoni
Roberto Belloli
Aldo Bernardo
Alessandro Biffignandi
Giuseppe Bologna
Michela Bordoni
Antonio Calcagno
Pietro Carboni
Domenico Ceci
Pierpaolo Cerani
Carlo Cerrone
Ida Cimmino
Luciano Ciravegna
Alberto Corsi
Stefano Corsini
Cristina Costa
Pasquale D'Acunzi
Angelo De Cesare
Pellegrino De Santis
Vincenzo Lanzafame
Maria Luisa Faraone Mennella
Marco Ferretti
Federico Fioretto
Francesco Ferrara
Giancarlo Fresia
Mauro Vito Fusco
Riccardo Galazzo
Italo Gallozzi
Luigi Gaspardo
Fabrizio Giovanardi
Sergio Goffredo
Rita Lancia
Costanzo Giovanni Lupo
Azzolino Marri
Maurizio Mercaldo
Giovanni Milesi
Roberto Pace
Giulio Pallotta
Rossana Palvarini
Alfredo Panzeri
Giuseppe Pellizzari
Paolo Piffer
Piersandro Pignataro
Roberto Pinzari
Rosita Pirovano
Paolo Raffelli
Francesco Ricci
Pasquale Romano
Daniele Boncoroni
Rolando Rosetti
Fabio Scarpa
Benni Scarpati
Giovanna Seccia
Giuseppe Seminara
Sebastiano Sinistrero
Francesco Soldati
Giuseppe Sposito
Andrea Scuderi
Enrico Toffano
Filippo M. Tormene
Domenico Turi

1. L'ASSOCIAZIONISMO IMPRENDITORIALE COME OGGETTO DI ANALISI SCIENTIFICA

Questa indagine sugli atteggiamenti relativi alle prospettive dell'attività imprenditoriale e ai bisogni e aspettative nei confronti dell'associazionismo imprenditoriale, offre un contributo, sia pure intenzionalmente limitato, allo studio di un fenomeno che ha ricevuto fin ora un'attenzione scientifica limitata, o comunque non adeguata alla sua importanza. Nel campo della ricerca storica gli studi dedicati alle organizzazioni sindacali sono di gran lunga più numerosi di quelli dedicati alle associazioni imprenditoriali e anche nel campo della *business history*, che è disciplina ben consolidata nel mondo anglosassone e da alcuni anni in sviluppo anche nel nostro paese, è largamente prevalente l'approccio che considera come unità di analisi esclusivamente la singola impresa, in genere la singola grande impresa (1). Analogamente, nel campo della sociologia, il ricco panorama di ricerche sull'associazionismo e sulla partecipazione politica offre pochi esempi di analisi sulle associazioni imprenditoriali e gli studi sull'imprenditorialità hanno generalmente esaminato le origini sociali, i meccanismi di riproduzione di classe, i comportamenti manageriali e le culture di impresa, piuttosto che le culture organizzative e le strategie associative delle organizzazioni di rappresentanza. Infine, la Scienza politica ha talvolta esaminato il ruolo delle associazioni imprenditoriali nel processo di formazione delle decisioni politiche, ma trascurandone le dinamiche organizzative interne e i rapporti con la *membership* attuale e potenziale e senza porne in evidenza la specificità rispetto agli altri organismi di *lobbying* e di *pressure politics*.

Le ragioni di questo relativo disinteresse degli studiosi per i problemi dell'associazionismo imprenditoriale sono molteplici: in primo luogo l'influenza esercitata negli studi sulla realtà di impresa dal paradigma economico, che tende a privilegiare come unità di analisi le strategie delle singole imprese e le logiche di mercato, anziché le politiche associative per la rappresentanza di interessi comuni.

Negli ambiti disciplinari meno influenzati dal paradigma economico, come la Sociologia e la Scienza politica, hanno prevalso, d'altro canto approcci

che, pur assai diversi tra loro, come quello pluralista o quello conflittuale, non favorivano l'analisi delle organizzazioni di rappresentanza degli imprenditori come oggetto specifico e autonomo di studio. Si deve rilevare inoltre la difficoltà di reperire dati attendibili e informazioni esaurienti concernenti le associazioni imprenditoriali, per la riservatezza e a volte la diffidenza che le caratterizza. Infine, allo sviluppo di questo tipo di studi non hanno giovato né gli stereotipi ideologici della cultura di sinistra, che ha spesso teorizzato sulla strategia del padronato e la sua influenza politica, senza basarsi su adeguati riscontri empirici, né la riluttanza con cui gli esponenti del mondo imprenditoriale hanno tentato di riflettere sulla propria esperienza e il proprio ruolo politico e sociale al di là di qualche addomesticato resoconto giornalistico.

Il risultato è che, mentre abbondano sia gli studi che analizzano il comportamento di singole imprese o di singole figure imprenditoriali, sia gli studi rivolti ai meccanismi del mercato e al funzionamento del sistema capitalistico nel complesso o di singole parti o settori, appare quasi assente il livello intermedio di ricerca, che esamina la classe imprenditoriale come soggetto politico e le sue organizzazioni di rappresentanza.

Di recente la situazione è andata cambiando, come mostrano il progetto internazionale comparativo sull'organizzazione degli interessi imprenditoriali nei principali paesi industrializzati, coordinato da Philippe Schmitter della Stanford University e da Wolfgang Streeck del Wissenschaftzentrum di Berlino, di cui chi scrive sta preparando la parte relativa al sistema italiano di rappresentanza imprenditoriale.

Sulla scorta del modello teorico che si è elaborato per questa ricerca comparativa, l'associazionismo imprenditoriale viene analizzato nell'ottica di una duplice logica, dell'appartenenza e dell'influenza. Nella logica dell'appartenenza si esaminano le questioni relative alle condizioni e agli scopi della rappresentanza collettiva degli interessi imprenditoriali, alle diverse forme che assumono i sistemi associativi nei diversi contesti, agli ambiti di rappresentanza, alle risorse e alle strutture organizzative delle associazioni. Nella logica dell'influenza si analizzano le questioni relative ai compiti svolti dalle associazioni e dai sistemi associativi a favore dei propri iscritti e al ruolo di rappresentanza degli interessi dei propri membri nei confronti di una pluralità di interlocutori politici e sociali. In termini un po' diversi, si può porre al centro dell'analisi il nesso rappresentanza-rappresentatività delle associazioni, ovvero la capacità di ottenere un grado elevato di consenso dai propri membri e di indirizzarne i comportamenti al fine di acquisire credibilità e influenza agli occhi dei propri interlocutori, il che a sua volta consente di acquisire benefici a favore dei membri e quindi consenso.

Questa ricerca esamina un aspetto circoscritto del problema, cioè i comportamenti, gli atteggiamenti e le aspettative di un campione di imprenditori italiani al fine di valutare il grado di congruenza tra la domanda attuale e futura di rappresentanza imprenditoriale e la realtà dei comportamenti associativi e della struttura organizzativa delle associazioni. Più specificamente si sono esaminati attraverso un'indagine con questionario postale:

A) l'immagine delle prospettive di cambiamento del contesto economico e politico italiano e del ruolo delle associazioni imprenditoriali degli anni '90;

B) le tendenze dell'attività imprenditoriale e la natura dei servizi richiesti alle associazioni;

C) i comportamenti associativi attuali;

D) le opinioni sull'associazionismo imprenditoriale;

E) le motivazioni alla partecipazione associativa e la struttura organizzativa delle associazioni imprenditoriali.

Prima di delineare più in dettaglio le ipotesi e gli obiettivi della ricerca e di analizzarne i risultati, è tuttavia opportuno definire le principali caratteristiche distintive del sistema italiano di rappresentanza degli interessi imprenditoriali, per inquadrare i problemi trattati e consentire una più consapevole interpretazione dei risultati.

2. LA SPECIFICITÀ DEL SISTEMA ITALIANO DI RAPPRESENTANZA IMPRENDITORIALE

La configurazione del sistema italiano di rappresentanza imprenditoriale è influenzata, sia dalla specifica natura degli interessi rappresentati, sia dalle specifiche caratteristiche dello sviluppo economico e del processo di modernizzazione sociale e politica della società italiana. Il sistema presenta quindi una duplice specificità, da un lato, rispetto alle altre organizzazioni di rappresentanza di interessi, come i sindacati e i partiti, e dall'altro, rispetto alle associazioni imprenditoriali degli altri paesi industrializzati. In questa sede esaminiamo la specificità dell'associazionismo imprenditoriale italiano nella sua seconda accezione, ponendo l'accento non su ciò che lo assimila ai sistemi associativi degli altri paesi, ma sui suoi tratti distintivi e cioè la prevalenza dell'articolazione territoriale degli interessi rispetto a quella settoriale, l'assenza di associazioni di vertice con funzioni esclusivamente di *employers'* e di *trade associations* e la commistione di queste funzioni, sia nelle associazioni territoriali che di categoria, la politicizzazione del sistema italiano di rappresentanza e, come conseguenza di queste caratteristiche, l'elevata diversificazione e la scarsa centralizzazione del sistema associativo.

La prevalenza delle associazioni territoriali su quelle settoriali, pur essendo un poco diminuita in anni recenti, costituisce la principale caratteristica distintiva del sistema italiano di rappresentanza degli interessi. Le cause di tale prevalenza sono riconducibili ai tempi e alle modalità del processo di industrializzazione del nostro paese, alla strategia e ai modelli organizzativi delle organizzazioni sindacali e al ruolo dello Stato nel governo dell'economia e dello sviluppo industriale.

Circa le modalità del processo di industrializzazione va rilevato innanzi tutto l'elevato grado di concentrazione geografica nella localizzazione delle imprese industriali e soprattutto di quelle di maggiori dimensioni. L'importanza del triangolo industriale Milano-Torino-Genova, non solo nelle fasi iniziali dello sviluppo economico, ma anche nella fase di intensa crescita degli anni '50 e '60, contribuisce a spiegare la costante influenza che hanno esercitato in Confindustria le due più grandi associazioni territoriali, l'Unione in-

dustriale di Torino e l'Assolombarda. Si pensi in particolare al potere dell'Assolombarda negli anni '50, un potere che era a sua volta espressione del peso economico-politico dell'oligopolio finanziario-elettrico milanese. Con la diffusione del processo di industrializzazione e lo sviluppo della cosiddetta «terza Italia», l'influenza politica delle maggiori associazioni territoriali è andato diminuendo, ma è tuttora elevato ed in grado di esercitare una sorta di potere di veto su quelle proposte di modifica organizzativa che si propongono di ridimensionare il ruolo delle territoriali.

Accanto alle modalità del processo di industrializzazione assumono importanza anche i tempi e le sequenze del processo. *Coeteris paribus*, si può rilevare sulla scorta di Lipset e Rokkan (1967), che i paesi a «sviluppo tardivo» (secondo la definizione di Gerschenkron), come appunto l'Italia, tendono a procedere più rapidamente nel processo di industrializzazione e a sperimentare una radicalizzazione del conflitto di classe. Quanto più tardivo, e quindi più rapido, è il processo di industrializzazione, e quanto più radicali sono il conflitto sociale e l'azione dei sindacati operai, tanto più sensibili sono gli imprenditori all'esigenza di rafforzare la coesione e promuovere l'unità della classe borghese, attraverso forme di articolazione territoriale degli interessi. L'articolazione territoriale si fonda infatti su un tipo di appartenenza, che tende a rafforzare interessi comuni, mentre l'aggregazione settoriale più facilmente genera differenze e fratture tra le diverse componenti della classe imprenditoriale.

Il riferimento alla radicalità del conflitto sociale, connesso alla rapidità del processo di industrializzazione, introduce al secondo ordine di fattori, che contribuiscono a spiegare la specificità italiana e cioè la nascita e lo sviluppo dell'associazionismo imprenditoriale come risposta all'azione collettiva dei lavoratori. Le prime associazioni imprenditoriali italiane in senso proprio, e cioè l'Associazione industriale di Monza e della Brianza e la Lega industriale di Torino, sono sorte in una fase di intensificazione del conflitto industriale e della sindacalizzazione operaia; la stessa Confindustria nasce nel 1919 nel clima politicamente e sindacalmente arroventato del biennio rosso. La necessità di rispondere all'azione collettiva dei sindacati dei lavoratori, che nel nostro paese si sono formati su base territoriale con la costituzione delle Camere del lavoro, ha fatto sì che le associazioni imprenditoriali si sviluppassero con una funzione difensiva nei confronti dei sindacati e con caratteristiche di *employers' associations*, piuttosto che di *trade associations*.

Le ragioni per cui gli imprenditori sono indotti a politicizzare i propri interessi e a formare associazioni di rappresentanza sono essenzialmente tre (Martinelli, Schmitter, Streeck, 1981). La prima è, appunto, l'esigenza di rispondere alla sfida recata, al loro potere di investire, dai sindacati dei lavoratori e di stabilire regole del gioco condivise, istituzionalizzando il conflitto di classe, regolando lo sciopero, garantendo una disponibilità stabile e affidabile di forza lavoro, ecc. La seconda è il tentativo di coordinare gli interessi individuali con quelli di settore al fine di evitare una potenziale concorrenza sfrenata basata sulla riduzione dei prezzi, limitare o prevenire del tutto l'accesso di concorrenti stranieri ai mercati nazionali, costituire un fronte comune nei confronti dei fornitori di materie prime, ecc. La terza è il tentativo di contrastare o indirizzare comunque l'intervento dello Stato nell'economia,

respingendo le politiche miranti a limitare la libertà di investire e contenendo le tendenze redistributive conseguenti alla democrazia politica.

L'Italia appartiene al gruppo di paesi in cui le associazioni imprenditoriali sorgono essenzialmente come risposta all'azione collettiva dei lavoratori, nella forma di *employers' associations*, a livello territoriale. Vi è infatti un collegamento tra nascita dell'associazionismo imprenditoriale, come risposta alla crescita dell'azione sindacale, e articolazione territoriale degli interessi, come per converso esiste un nesso tra esigenza di coordinamento degli interessi individuali nel campo delle politiche commerciali e articolazione settoriale degli interessi (2).

In molti paesi europei, dalla Gran Bretagna alla Francia, dalla Germania all'Olanda, invece, la formazione dell'associazionismo imprenditoriale si è concretizzata nella sfera economica prima che nella sfera sindacale. In Gran Bretagna, ad es., come rilevano Jackson e Sisson (1981), l'obiettivo principale dell'associazionismo imprenditoriale, che si sviluppò in modo intermittente durante tutto il XIX secolo e si concluse nel 1916 con la nascita della Federation of British Industry, fu normalmente la regolazione delle questioni commerciali e di categoria. Analogamente in Francia, come osserva Ehrmann (1957), fu il desiderio di proteggere l'industria e il commercio, vuoi contro la legislazione o i provvedimenti amministrativi, vuoi contro la competizione interna ad estera, a indurre gli imprenditori francesi a difendersi mediante l'organizzazione molto prima dell'emergere del movimento sindacale.

L'Italia non è tuttavia certo l'unico paese in cui le associazioni imprenditoriali nascono in risposta all'azione collettiva dei sindacati. Svezia e Olanda offrono esempi analoghi al riguardo. Né è l'Italia l'unico paese in cui le *employers' associations* nascono e si sviluppano su base territoriale locale: in Germania, Austria e Svizzera, ad es. le associazioni di vertice con funzioni di *trade associations* sono fondate nell'ultima parte del secolo scorso, prima di quelle con funzioni di *employers' associations*, che nascono solo nel primo decennio di questo secolo. Ma l'Italia è il paese in cui l'articolazione territoriale dell'associazionismo imprenditoriale su base locale appare più chiaramente collegata alla sfida posta dall'azione collettiva dei sindacati e dove questa configurazione del sistema di rappresentanza imprenditoriale si conserva più a lungo.

Le associazioni imprenditoriali italiane hanno infatti conservato come molte organizzazioni l'impronta iniziale ricevuta dalla nascita, anche in un periodo come quello fascista, che pure introdusse cambiamenti rilevanti. L'ordinamento corporativo dello Stato fascista impose infatti un regime di associazionismo obbligatorio in cui le imprese dovevano aderire ad associazioni locali di categoria che entravano a far parte, sia delle associazioni settoriali, che di quelle territoriali, ma non riuscì a indebolire significativamente la rilevanza delle grandi territoriali. Nonostante il suo carattere fortemente centralistico e l'importanza attribuita ai settori dell'economia corporativa, e quindi alle grandi federazioni di settore, relegando le unioni provinciali intersettoriali al ruolo di interlocutori delle unità periferiche dello Stato (prefetture e consigli provinciali dell'economia), infatti, il peso delle grandi associazioni territoriali rimase cospicuo, per la localizzazione geografica dell'apparato produttivo italiano.

Con la rifondazione della Confindustria sul finire della seconda guerra mondiale, gli imprenditori sono di nuovo liberi di scegliere se aderire o meno alla Confindustria e se aderire alle associazioni territoriali, settoriali o ad entrambe. La distinzione tra i due tipi di articolazione degli interessi, che nel periodo fascista scaturiva dall'esigenza corporativa di avere una struttura associativa parallela ai vari livelli dell'ordinamento statale, per garantire il consenso e la collaborazione tra Stato e imprenditori, diventa concorrenziale e si risolve nettamente a favore delle associazioni territoriali.

I due ordini di cause che abbiamo fin qui esaminato e che hanno giocato un ruolo importante nella nascita dell'associazionismo, cioè la concentrazione geografica dell'industria italiana e il fine primario di difesa degli interessi imprenditoriali nei confronti dell'azione collettiva dei sindacati, sono ancora ben presenti e favoriscono decisamente le associazioni territoriali, rispetto a quelle settoriali. Negli anni immediatamente successivi all'ultima guerra mondiale infatti, gli imprenditori si trovavano di fronte a una forte e diffusa azione dei sindacati dei lavoratori, che erano organizzati territorialmente e che favorivano quindi un'analoga organizzazione datoriale. A ciò si aggiunga che l'articolazione per settori ricordava ancora da vicino il modello corporativo dello Stato fascista che l'Italia democratica intendeva cancellare. Inoltre l'industria nazionale rimaneva fortemente concentrata al nord, nonostante il periodo di rapido e intenso sviluppo degli anni '50 e '60. Anche negli anni più recenti, la diffusione del processo di industrializzazione ad altre aree del paese ha spesso comportato una significativa specializzazione produttiva territoriale. Come è noto, lo sviluppo industriale italiano ha sempre comportato, nelle sue diverse fasi, una forte concentrazione territoriale delle imprese appartenenti ad un dato settore, dal tessile di Biella, Como, Prato, al metallurgico di Brescia, alle calzature di Macerata e Vigevano.

Accanto alle ragioni che abbiamo fin qui esaminato per spiegare la rilevanza delle associazioni territoriali come tratto distintivo del sistema italiano di rappresentanza imprenditoriale, dobbiamo porre anche la politica economica dello Stato. La gestione pubblica da parte dello Stato imprenditore di settori importanti dell'apparato produttivo nazionale, come la siderurgia, la grande meccanica, l'energia, la chimica ha portato infatti alla costituzione delle associazioni delle imprese pubbliche (INTERSIND e ASAP), restringendo il campo delle imprese private di questi settori, che in altri paesi, come la Germania e la Gran Bretagna, hanno svolto un ruolo molto attivo nella creazione delle associazioni settoriali. In Italia invece, anche se non mancano esempi di collaborazione tra associazioni di imprese private e pubbliche, come nel settore chimico, la divisione della rappresentanza ha contribuito a indebolire le potenzialità dell'associazionismo settoriale.

Sempre con riferimento al ruolo dello Stato, si può anche rilevare che la politica industriale dei governi ha operato più frequentemente secondo linee territoriali, attraverso la Cassa del Mezzogiorno, i provvedimenti agevolati per le aree depresse o per le aree colpite da calamità naturali ecc.; che non attraverso la formulazione di piani di settore, come nel caso della pianificazione francese; e questo pure ha contribuito a consolidare il ruolo delle associazioni territoriali rispetto alle associazioni di categoria.

Questa centralità dell'associazionismo su base territoriale può apparire

anomala in un paese che non ha una struttura statale federale e in cui, nonostante l'attuazione del dettato costituzionale in materia di ordinamento regionale, il governo centrale conserva forti poteri. Ma è proprio il centralismo «romano» che ha contribuito a rafforzare le istanze autonomistiche delle associazioni territoriali, soprattutto delle maggiori, come quelle di Milano e Torino, che mostrano spesso la tendenza a «fare politica» a livello nazionale non necessariamente in sintonia con la Confindustria.

Accanto alla prevalenza delle associazioni territoriali, esistono altre caratteristiche distintive del sistema italiano di rappresentanza imprenditoriale, che pur rivestendo minore importanza, è tuttavia opportuno ricordare. La prima è l'assenza di una specializzazione funzionale tra confederazioni di vertice con funzioni di *employers'* e di *trade associations*. Infatti in alcune confederazioni come la Confindustria, i due tipi di funzione coesistono sia a livello territoriale che settoriale, mentre in altre confederazioni, come la CONFAPI, non esiste del tutto un'articolazione settoriale. In questo senso il caso Italiano è essenzialmente simile a quello francese con il *Conseil National du Patronat* e differisce dal caso tedesco e svedese, dove esistono strutture associative separate e funzionalmente specializzate rispettivamente nelle relazioni sindacali e nella tutela economico-commerciale.

L'assenza di una specializzazione inter-organizzativa crea problemi organizzativi complessi alle confederazioni (divisione dei compiti, coordinamento e controllo, definizione della *membership*) e contribuisce a stimolare periodiche richieste di riforma organizzativa, come il Progetto Pirelli e l'attuale tentativo di riassetto organizzativo.

A questa assenza di specializzazione funzionale a livello di confederazioni si accompagna nel caso della Confindustria, una crescente commistione delle funzioni di *employer's* e di *trade* nelle associazioni territoriali e settoriali. Come mostrano i risultati della nostra indagine, infatti, le associazioni di categoria, come Federmeccanica e Federchimica, svolgono un ruolo rilevante nelle relazioni industriali attraverso la negoziazione dei contratti collettivi, mentre le associazioni territoriali offrono sempre più servizi e tutela in aree diverse dai rapporti di lavoro, dalla politica commerciale, a quella fiscale, a quella finanziaria.

Un terzo tratto distintivo del sistema italiano di rappresentanza imprenditoriale è costituito dalla sua politicizzazione. Il potere dei partiti nel sistema politico italiano e il loro tentativo di controllare e orientare le altre organizzazioni di rappresentanza di interessi sono la causa principale di questo elevato grado di politicizzazione. Fattori politici e in particolare il ruolo svolto dai partiti, costituiscono uno dei principali fattori di cambiamento nelle strategie e nella struttura del sistema di rappresentanza, non solo indirettamente, come avviene nella maggior parte degli altri paesi, attraverso le politiche del governo e l'influenza esercitata sul movimento sindacale, ma anche direttamente. Basti pensare alla creazione delle associazioni di imprese pubbliche (INTERSIND, ASAP e CISPEL) e al ruolo che i partiti svolgono al loro interno; all'affiliazione partitica delle associazioni delle imprese cooperative e artigiane; e infine all'influenza esercitata dai partiti anche sulle confederazioni più gelose della loro autonomia, come Confindustria e CONFAPI (3).

Queste diverse dimensioni della specificità italiana producono un sistema

di rappresentanza imprenditoriale piuttosto diversificato e con forti resistenze alla centralizzazione. La diversificazione infatti non riguarda solo l'esistenza di diverse confederazioni nei diversi comparti del sistema economico (Confindustria, Confagricoltura, Confcommercio, Federazione del terziario avanzato), del regime di proprietà (imprese private, imprese pubbliche, imprese municipalizzate, cooperative) e delle dimensioni di impresa (Confindustria, Confapi, Associazioni artigiane), ma riguarda anche le articolazioni infraconfederali, con la distinzione tra associazioni territoriali e settoriali in Confindustria, di cui si è parlato in precedenza. Questa pluralità di organi rappresentativi, da un lato, esprime una reale esigenza di diversificazione, che nasce dal carattere composito del sistema economico italiano e, in alcuni casi, stimola una proficua concorrenza tra le associazioni; ma dall'altro rende più difficile la gestione dei conflitti di interesse tra imprese o settori diversi e indebolisce la capacità strategica dell'associazionismo imprenditoriale, rendendolo anche più vulnerabile alle infiltrazioni del sistema politico.

Uno dei principali problemi dell'associazionismo imprenditoriale in questa delicata fase di transizione dell'economia italiana e di conseguenza, del suo ruolo di rappresentanza, è quindi la ricerca di un soddisfacente equilibrio tra le istanze di diversificazione e di autonomia delle singole associazioni e le esigenze di centralizzazione organizzativa e di coordinamento strategico delle associazioni di vertice.

3. IPOTESI E OBIETTIVI DELLA RICERCA

Le esigenze di modernizzazione, che il sistema socio-economico italiano ha espresso soprattutto a cominciare dalla seconda metà degli anni Settanta, si vanno sempre più caratterizzando nel corso degli anni Ottanta come esigenze di integrazione e competizione con il sistema internazionale, non solo europeo. Ambito specifico di questa ricerca è quello di analizzare i problemi che al sistema di rappresentanza imprenditoriale derivano da queste trasformazioni e di fornire strumenti di valutazione circa la capacità dell'organizzazione di rappresentanza imprenditoriale di gestire i problemi che vengono posti dall'evoluzione del contesto socio-economico e politico-istituzionale e di rispondere ai bisogni e alle aspettative degli associati attuali e potenziali.

Più specificamente, la ricerca si propone di individuare la percezione delle tendenze dell'attività imprenditoriale e gli atteggiamenti nei confronti dell'associazionismo, come contributo all'analisi dell'efficacia e dell'efficienza delle politiche associative della Confindustria, definendo l'efficacia come la capacità di elaborare strategie idonee a conseguire gli obiettivi dell'organizzazione e a soddisfare i bisogni e le aspettative dei membri attuali e potenziali e definendo l'efficienza come la capacità di darsi un assetto organizzativo idoneo ad ottimizzare le risorse e a razionalizzare i processi operativi.

Tale ricognizione si propone di descrivere la situazione attuale e di formulare ipotesi circa la possibile evoluzione della rappresentanza associativa, con riferimento alle trasformazioni del sistema produttivo italiano e del quadro economico internazionale.

Nel presente studio la Confindustria viene analizzata sia in una prospetti-

va socio-politica, come organizzazione di rappresentanza di interessi con problemi di rappresentatività nei confronti delle proprie controparti (i sindacati) e dei propri interlocutori (il governo e gli altri soggetti politici), sia in una prospettiva economico-aziendale, come organizzazione che offre servizi di tutela sindacale, di consulenza, di *lobbying* ecc., ai consumatori-imprese in un mercato oligopolistico, in cui sono presenti altre grandi associazioni di rappresentanza: INTERSIND, ASAP, CONFAPI, Confcommercio ecc.

Nella prima prospettiva i problemi rilevanti sono quelli della rappresentanza e della rappresentatività, della democrazia interna e dell'efficacia politica, nella seconda prospettiva le questioni rilevanti sono quelle della produttività e della competitività ottenibile mediante un'adeguata strategia di marketing associativo.

Combinando le due prospettive, la ricerca si è proposta di dare un contributo all'analisi dell'organizzazione degli interessi imprenditoriali con riferimento a due dimensioni fondamentali (4), cioè, da un lato, l'ambito di rappresentanza della Confindustria e, dall'altro, la sua struttura organizzativa e i prodotti e gli esiti dell'agire organizzativo.

1. Circa l'ambito di rappresentanza della Confindustria, ovvero le imprese e i settori produttivi che definiscono l'area degli interessi che Confindustria rappresenta e può rappresentare, le questioni di ricerca rilevanti sono:

A) il grado di eterogeneità degli interessi rappresentati, soprattutto per quanto riguarda la differenza tra grande e piccola dimensione aziendale e tra industria e terziario, e la connessa questione del conflitto tra agire individuale e agire cooperativo e del rapporto tra interesse individuale e collettivo;

B) la questione dei confini tra associazioni e della concorrenza interassociativa riguardo ai diversi settori produttivi, in particolare il problema della rappresentanza del terziario avanzato, che è rivendicata più o meno esplicitamente da diverse confederazioni;

C) la questione dei bisogni e delle aspettative dei membri attuali e potenziali e specularmente la questione delle funzioni e dei servizi che Confindustria deve svolgere e fornire prioritariamente per soddisfare le domande che le vengono rivolte (ad es. priorità dei servizi di consulenza o della tutela sindacale) e la connessa questione del marketing associativo.

2. Per quanto concerne la struttura organizzativa della Confindustria, le risorse dell'organizzazione e i prodotti e gli esiti dell'agire organizzativo, anche alla luce del riassetto in corso, le questioni di ricerca rilevanti sono: a) il grado di complessità organizzativa del sistema associativo, la sua articolazione territoriale e settoriale, la sua specializzazione funzionale, (funzioni di *trade association* e funzioni di *employers' association*), i rapporti infraorganizzativi tra centro e periferia e tra associazioni territoriali e settoriali e le questioni connesse, come ad es. quella del doppio inquadramento; b) l'associazione imprenditoriale come organizzazione complessa, sede di processi decisionali, esecutivi, motivazionali, di controllo e di comunicazione; c) le ri-

sorse dell'organizzazione, con riferimento specifico alla questione delle fonti di finanziamento (entità, modalità di ripartizione e di riscossione dei contributi, ecc.), la questione degli incentivi e delle sanzioni che si possono distribuire ai membri e in particolare la questione degli incentivi selettivi e degli altri meccanismi organizzativi che favoriscono la mobilitazione degli iscritti e il conseguimento degli obiettivi; d) i prodotti e gli esiti dell'agire organizzativo, con riferimento: □ ai diversi tipi di «prodotto» del sistema associativo, cioè beni selettivi, beni politici collettivi, beni solidaristici ecc.; □ alla tipologia dei servizi offerti attualmente e che si potrebbero offrire agli associati; □ alla tensione tra rappresentanza sindacale e servizi di consulenza; □ alla questione dei beni politici collettivi nelle associazioni con un elevato numero di membri, tale che gli esiti generali non dipendono dall'impegno del singolo membro.

4. DISEGNO DELLA RICERCA E METODOLOGIA

Data la complessità dei temi trattati, l'indagine si è valsa di un insieme integrato di metodologie e strumenti di analisi. Una prima fase di studio dei documenti confindustriali, concernenti i problemi della rappresentanza associativa e del riassetto organizzativo è stata integrata con incontri di discussione e approfondimento congiunto con i membri del Comitato Centrale dei Giovani Imprenditori della Confindustria, allo scopo di mettere a fuoco le finalità e le ipotesi interpretative, alla luce della strumentazione metodologica disponibile per l'indagine sul campo. Quest'ultima ha riguardato soprattutto la predisposizione dell'ambito e del contenuto di una *survey* centrata sull'identificazione dei bisogni associativi e le aspettative di un campione rappresentativo di imprenditori, stratificato per area geografica, secondo i criteri esposti nel paragrafo seguente. Lo strumento di rilevazione adottato, il questionario postale, è stato predisposto con l'aiuto dei Giovani Imprenditori impegnati nella ricerca e distribuito con l'appoggio delle strutture associative territoriali presenti nelle zone geografiche prescelte.

4.1 Criteri di definizione del campione

L'area della ricerca riguarda le zone coperte dalle associazioni territoriali di Macerata, Vicenza, Como, Bari e Savona, scelte secondo i seguenti criteri.

Si sono scelte associazioni territoriali anziché associazioni settoriali per la maggiore importanza che queste rivestono nel sistema associativo imprenditoriale italiano. Come abbiamo argomentato nel paragrafo 2, questa maggiore importanza costituisce una specificità italiana nel panorama dei paesi industrializzati ed è riconducibile essenzialmente a due ordini di fattori: a) i tempi e le sequenze dello sviluppo industriale italiano e la sua concentrazione territoriale in alcune aree del paese, che hanno fatto sì che le associazioni territoriali risultassero lo strumento più idoneo per la rappresentanza politica di *élites* economiche locali; b) alle origini dell'associazionismo imprenditoriale italiano, come risposta alla nascita di organizzazioni sindacali su base territoriale.

L'esigenza di circoscrivere il numero di aree socio-economiche e geo-politiche

è dettata dalla necessità di disporre di campioni sufficientemente vasti per singola area, piuttosto che di un maggior numero di aree con campioni esigui e statisticamente non rappresentativi. Questa considerazione è tanto più valida nella previsione di un alto tasso di mancate risposte, dovuto allo strumento di rilevazione adottato, che impone di sovradimensionare i campioni di partenza.

In secondo luogo, si sono escluse le realtà locali decisamente anomale, come sono sia le grandi aree metropolitane di Milano, Roma, Torino, Napoli, sia le aree molto arretrate e periferiche, che danno luogo a situazioni associative assai specifiche.

In terzo luogo, si sono scelte realtà socio-economiche dislocate nelle quattro strutture produttive e formazioni sociali che caratterizzano l'economia e la società italiana, e precisamente:

A) la formazione socio-economica del triangolo industriale situato nell'Italia nord-occidentale, di più antica industrializzazione, ma che presenta oggi un'articolata matrice produttiva ed è interessata da intensi processi di riconversione produttiva, innovazione tecnologica e organizzativa e ristrutturazione industriale. L'area di Como è a questo riguardo tipica di processi di trasformazione di settore, che hanno coinvolto l'economia a cominciare dal tessile fin dalla metà degli anni '70. L'area di Savona si caratterizza invece per una struttura economica meno diversificata, in cui i problemi di ristrutturazione sono più recenti e in parte ancora aperti.

B) La formazione socio-economica dell'Italia nord-orientale, di industrializzazione meno antica, che si va assimilando sempre più alla prima formazione e va perdendo progressivamente il proprio carattere «periferico», è caratterizzata da un'industrializzazione diffusa, scandita da alcuni grandi gruppi internazionali (Ferruzzi, Marzotto, Benetton, Zanussi-Electrolux ecc.). La provincia di Vicenza esprime bene i tratti distintivi di quest'area.

C) La formazione socio-economica dell'Italia centrale, in particolare della «fascia adriatica», che è caratterizzata da un processo di industrializzazione recente e diffuso, da un particolare intreccio tra attività agricola e industriale e dallo sviluppo dell'impresa minore, come è chiaramente mostrato dall'area di Macerata.

D) Infine, la formazione socio-economica meridionale, che conserva caratteri di marginalità accanto a processi di sviluppo e di innovazione. Più che per le altre tre formazioni, è difficile nel caso del Mezzogiorno individuare un'area «media», poiché le differenze tra le varie parti del Mezzogiorno sono altrettanto ampie di quelle tra Mezzogiorno e il resto del paese. Si è quindi scelta un'area come quella di Bari, che si discosta dalla media delle provincie del sud, ma che è interessante per le sue potenzialità imprenditoriali.

Per ciascuna zona è stato estratto un campione casuale di 250 aziende appartenenti al settore industriale, edilizio e dei servizi alle imprese e servizi di noleggio. I corrispondenti codici ISTAT, secondo la classificazione del censimento 1981 sono per i rami industriali 2, 3, 4 e 5, per i servizi prestati

alle imprese 8.31, 8.32, da 8.34 a 8.39 e per i servizi di noleggio 8.4. Le aziende sono scelte dall'anagrafe delle Camere di Commercio sulla base del codice di attività prevalente, escludendo ove possibile dal campione le ditte artigiane.

La scelta obbligata, in mancanza di alternative più efficienti e attendibili, delle liste delle Camere di Commercio ha comportato tuttavia due seri problemi principali, il grado di attendibilità e aggiornamento delle liste forniteci, i criteri parzialmente eterogenei secondo cui le liste vengono compilate. Questi problemi sono stati affrontati durante le fasi di avvio dell'indagine sul campo nei seguenti modi.

Innanzi tutto, nella previsione di un certo numero di cadute e causa del mancato aggiornamento degli indirizzi abbiamo compilato una lista di riserva da affiancare al campione principale, in modo da dare la possibilità di sostituire, per quanto possibile nominativi di aziende non aggiornati.

Secondariamente, la disparità di organizzazione dei dati detenuti dalle singole Camere di Commercio ci ha indotto ad adottare criteri specifici di scelta per area analizzata, pur mantenendo i criteri generali sopra menzionati: a) per la provincia di Como sono state escluse le aziende con sede in comuni che fanno riferimento all'Associazione industriali di Lecco; b) per la provincia di Bari, limitatamente alle aziende industriali, si è fatto riferimento all'Annuario delle aziende della provincia, edito a cura dell'Associazione industriali della provincia di Bari; c) per i dati della provincia di Vicenza, che non distingue le ditte artigiane, si è provveduto ad escludere le aziende con meno di 10 addetti, in modo da rendere per quanto possibile omogeneo il campione estratto con quello analogo di Macerata; d) anche per Savona, in mancanza dei dati relativi agli addetti, si è cercato di rendere omogenei i campioni escludendo le ditte individuali.

Si sono formati in questo modo cinque campioni distinti di 250 casi ciascuno, secondo criteri puri di campionamento casuale semplice. Alle cinque liste così estratte sono stati aggiunti cinquanta nomi di riserva, anch'essi rispondenti a criteri di campionamento casuale, in grado di sostituire un prevedibile, inizialmente imprecisabile, numero di indirizzi errati e aziende cessate. Un preventivo esame dello stato delle informazioni presso la Camera di Commercio di Como, ci ha infatti mostrato un certo grado di incompletezza e imprecisione dei dati anagrafici.

Per ciascuna area campionata sono stati inviati altrettanti pacchi contenenti circa 350 questionari, la lista delle 250 aziende campionate con relativo indirizzo e, quando possibile numero telefonico, la lista di riserva con 50 nominativi nonché brevi istruzioni per l'inoltro e la raccolta.

4.2 Andamento delle operazioni di rilevazione

Il questionario è stato spedito allegando una busta di ritorno indirizzata alla sede della locale associazione e una copia della lettera di presentazione che illustra le finalità dell'indagine.

Il plico è stato indirizzato all'imprenditore titolare o responsabile dell'azienda. Dopo quattro o cinque giorni dall'inoltro del plico, i destinatari sono stati raggiunti telefonicamente (ove possibile), per assicurarsi che il questionario era stato recapitato e per sollecitare le risposte.

Nella zona di Como, è stata richiesta con successo la collaborazione di altre associazioni imprenditoriali, che hanno contribuito a sollecitare le risposte presso i settori di loro competenza.

In particolare:

A) Per quanto riguarda Bari, l'invio dei questionari è stato effettuato a fine giugno 1987, i questionari hanno cominciato a ritornare a ritmo apparentemente molto sostenuto già dalla prima metà di luglio. Entro agosto sono stati consegnati per l'elaborazione 86 documenti. L'analisi è stata però purtroppo limitata a 53 casi validi, a causa della presenza di un notevole numero di questionari caratterizzati da modelli sistematici di risposta, dovuto con altissima probabilità a compilazioni multiple (5).

B) Per quanto riguarda Como, un avvio piuttosto lento delle risposte nel mese di luglio ha indotto a reiterare sistematicamente le telefonate di sollecito, a coinvolgere altre associazioni nell'opera di convincimento e a spedire lettere di sollecito, che hanno dato il loro frutto soprattutto a settembre.

C) L'andamento di Macerata, caratterizzato da alcune carenze nella fase di sollecito telefonico dei questionari, si è anch'esso giovato di un certo recupero di risposte in settembre, che non ha comunque permesso, come per Bari, di raggiungere il numero minimo di risposte sufficiente per un'elaborazione autonoma dell'area interessata.

D) Il caso di Savona ha mostrato un avvio difficoltoso e risultati a metà strada tra le realtà più soddisfacenti e quelle carenti.

E) Il caso di Vicenza, il più soddisfacente in assoluto, presenta il più alto tasso di risposta, raggiunto alla fine di agosto.

4.3 Esito della fase di rilevazione

L'indagine sul campo ha permesso di quantificare nell'ordine del 25-30%, a seconda delle diverse aree, il grado di inattendibilità delle liste di partenza. I campioni devono quindi considerarsi corrispondentemente ridotti, perché le liste di riserva, essendo state utilizzate *ex-ante* non sono servite a controbilanciare la perdita di nominativi della lista principale.

In questo modo calcolando mediamente un campione di 186 indirizzi validi per area, è possibile stimare i tassi di risposta nel modo seguente a seconda dell'area di provenienza.

5. RISULTATI DESCRITTIVI GENERALI

Innanzi tutto è opportuno verificare le ipotesi descrittive di partenza, esposte nel paragrafo 4.1, che ci hanno indotto a scegliere le aree geografiche sopra citate. I rispondenti dell'area di Vicenza risultano prevalentemente impiegati nei settori meccanico (28,6%), tessile e abbigliamento (25%) ed edilizio (17.9%) (6). La dimensione media dell'azienda è di 65 dipendenti ed è riscontrabile negli ultimi sette anni una tendenza alla riduzione dimensionale del-

l'azienda (—4 dipendenti). Unica eccezione alla riduzione della dimensione aziendale è rappresentata dall'area di Vicenza, mentre la riduzione è massima nel Savonese. Le aziende dell'area di Vicenza dichiarano inoltre una notevole quota di fatturato all'esportazione (19%). Le caratteristiche imprenditoriali riguardano una spiccata organizzazione familiare delle imprese (7), conseguentemente la proprietà familiare raggiunge il 67,1% dei casi. Inoltre in questa zona troviamo la maggiore percentuale di figli di agricoltori (17,9%).

La zona di Como, caratterizzata prevalentemente dalla presenza di aziende tessili (21,3%), edili (21,3%) e del terziario (18,8%), mostra invece il più alto grado di aziende più giovani tra i rispondenti. L'anno di fondazione medio è il '69, mentre il 70% dei casi è costituito da imprenditori della prima generazione. Le aziende del comasco, mediamente le più piccole con 45 dipendenti, presentano anche un notevole ridimensionamento occupazionale, ma sono quelle che prevedono un più diffuso miglioramento della produttività. L'imprenditorialità comasca si caratterizza per la più diffusa origine operaia (25,6% sono figli di operai) e per la più bassa percentuale di rispondenti a loro volta figli di imprenditori. L'alta percentuale di aziende giovani e di nuova imprenditorialità in una provincia di antica tradizione industriale, può essere ricollegata agli esiti della riconversione produttiva, che a cominciare dalla metà degli anni '70, soprattutto nel tessile, ha prodotto decentramento e conseguente formazione di nuova imprenditorialità dal basso.

La provincia di Savona, vede una prevalenza di aziende edili (28,2%), meccaniche (25,4%) e del terziario (19,3%), con il più alto fatturato medio e la più bassa propensione all'esportazione, a causa del tipo di settore prevalente. Pur rimanendo maggioritaria la percentuale di aziende familiari (52,1%), questa caratteristica è meno rilevante rispetto alle altre aree. L'imprenditorialità si caratterizza invece per il più elevato livello di studio (30,4% di laureati).

La provincia di Bari, caratterizzata dalla presenza del settore tessile-abbigliamento (24,5%), edile (22,6%) e meccanico (20,8%), presenta il valore più alto in termini di dimensione aziendale per addetti. L'imprenditorialità locale, che in misura relativamente più frequente proviene dalle attività del commercio (il 16% dei rispondenti è figlio di commercianti), è particolarmente caratterizzata da una famiglia numerosa, dal più elevato numero di figli in azienda e da un'età mediamente più avanzata rispetto alle altre aree (49,2 anni). Inoltre l'attività imprenditoriale si caratterizza per una più frequente assiduità di rapporti con il potere politico ai vari livelli, in analogia del resto con i risultati di precedenti analisi sull'imprenditorialità meridionale (Bagnasco, Bonazzi, Casillo, 1972) (Catanzaro, 1979).

Infine l'area di Macerata, dove prevale il settore abbigliamento-calzature per il 42,6%, seguito dall'edilizia per il 18,5% e dal settore legno per l'11,1%, si caratterizza per il carattere prevalentemente monosettoriale dell'economia, e ha la maggiore propensione all'esportazione (26,7% del fatturato). Tra gli imprenditori è alta la percentuale di figli di artigiani (24,5%).

5.1 Caratteristiche socio-anagrafiche dei rispondenti

I dati complessivi del nostro campione mettono in evidenza che i rispondenti sono prevalentemente maschi (93,8%), con età media di 45 anni (minima 19, massima 78), mentre l'anzianità media di lavoro di azienda è di 13 anni

e mezzo. Per l'87,1% si tratta di individui sposati, con figli (83,1%). Le famiglie numerose, con tre o più figli, rappresentano il 28,3% dei casi. Si tratta di un valore superiore alla media nazionale, che mostra il noto legame tra imprenditorialità e struttura familiare, di tipo tradizionale. Il 28,6% degli intervistati ha infatti uno o più figli che collaborano con lui in azienda e per il 63,4% dei casi è affiancato da altri parenti, soprattutto fratelli. Inoltre per il 29% dei casi la famiglia gestisce l'azienda da due generazioni e per un ulteriore 10,6% dei casi da tre o più generazioni.

Sia il dato relativo alle famiglie numerose, sia l'alta percentuale di parenti che lavorano nell'impresa testimoniano l'importanza dell'azienda familiare e del legame tra impresa e famiglia, che pur presente in tutti i paesi industrializzati, compresi quelli di antica industrializzazione come la Gran Bretagna e gli USA, è ancora più forte nella realtà italiana.

La rilevanza del legame impresa-famiglia è riconducibile alla capacità della famiglia di definire obiettivi fortemente condivisi e di produrre solidarietà, una risorsa che è tanto più importante in un contesto sociale competitivo e in una cultura individualistica e utilitaristica. La famiglia continua infatti a costituire la principale base motivazionale per l'investimento e il lavoro per tutti gli individui e in particolare per l'imprenditore, nel cui agire vi è spesso, come rileva Schumpeter, il desiderio di creare una dinastia e un regno privato. I membri dell'impresa familiare lavorano infatti non solo per ottenere incentivi economici e per realizzare le proprie attitudini professionali, ma anche perché rispondono a incentivi solidaristici di appartenenza.

Nella realtà apparentemente impersonale del mercato e dell'organizzazione, coloro che utilizzano, accanto alle risorse economiche e gerarchiche tipiche del mercato e dell'organizzazione, le risorse derivanti dai vincoli comunitari godono di un vantaggio nel gioco competitivo, potendo contare su un elevato grado di lealtà e fiducia.

L'origine sociale dei rispondenti rispecchia in parte il carattere prevalentemente familiare dell'impresa (Tabella 2). Il 37,3% degli intervistati è figlio di imprenditori, l'11,4% di commercianti, il 10,2% di artigiani. Liberi professionisti, dirigenti, impiegati, insegnanti riguardano complessivamente solo l'11,4% dell'origine sociale, mentre operai e agricoltori il 28,3%.

La eventuale precedente professione, per coloro che sono diventati imprenditori, riguarda mansioni operaie per il 25,3%, impiegatizie per il 28,5%, e la posizione di dirigente o libero professionista per il 18,8%. Sia il dato relativo alla condizione sociale del paese, sia quello che concerne la professione precedente, mostrano con chiarezza la vitalità imprenditoriale del nostro paese e il suo elevato grado di apertura sociale. L'attività imprenditoriale nelle aziende di piccole e medie dimensioni si conferma come canale assai significativo di promozione e mobilità sociale.

La percentuale elevata di imprenditori di prima generazione pone problemi particolari all'attività delle associazioni, così come il livello di istruzione e l'esperienza delle realtà economiche straniere, evidenziata dalla significativa percentuale di rispondenti che si recano all'estero.

Il titolo di studio si ripartisce nel modo esposto in Tabella 3 e può essere meglio valutato confrontandolo con analoghe informazioni provenienti da precedenti studi sulla piccola imprenditorialità.

Come si può osservare, negli ultimi quindici anni si è verificato un significativo aumento medio del livello di istruzione degli imprenditori di piccola e media dimensione. Ad un calo di quasi 12 punti percentuali di coloro che hanno terminato solamente la scuola dell'obbligo corrisponde un aumento dei diplomati e di coloro che hanno frequentato l'università.

La scomposizione del titolo di studio per area geografica (Tabella 4) mostra un livello di istruzione mediamente più elevato a Savona, caratterizzata da aziende di maggiore dimensione, e un livello più basso a Macerata, dove però il numero dei laureati è superiore alla media generale.

Il lavoro implica frequenti viaggi all'estero per il 47% dei rispondenti (8), contatti politici soprattutto a livello locale, per il 14,6% in modo ricorrente e per il 37,8% in modo saltuario. L'associazionismo riguarda invece soprattutto il tempo libero e lo svago (partecipano ad associazioni sportive il 41,8%), in misura minore le attività culturali (26,8%) e in misura minima l'attività politica (14,1%) e religiosa (12,7%).

5.2 Principali caratteristiche delle imprese

La distribuzione settoriale delle aziende è rilevante per l'analisi delle dinamiche associative in quanto pone il problema del grado di omogeneità degli interessi rappresentati. Come ha argomentato uno degli autori in altra sede (Martinelli, Schmitter, Streeck, 1981), uno dei principali problemi organizzativi che devono risolvere le associazioni imprenditoriali è la gestione della diversità. Questa diversità ha una natura duplice: può riguardare gli interessi degli imprenditori che operano nello stesso settore e che sono tra loro concorrenti sugli stessi mercati, oppure la diversità di interessi concernenti i termini di scambio tra imprenditori operanti in settori diversi, sia che instaurino rapporti di fornitore-clienti, sia che abbiano una diversa attenzione di fronte alle strategie di attori politici che riguardano alcuni settori e non altri.

Le politiche delle associazioni imprenditoriali tentano di controllare e mediare i conflitti che derivano dalla omogeneità e dall'eterogeneità interna, attraverso strategie e meccanismi organizzativi miranti a riconciliare gli interessi individuali dei membri con gli interessi collettivi e a indirizzare il comportamento quotidiano dei membri alla luce degli interessi di lungo termine. Esempi di tali meccanismi sono una leardership autorevole e rappresentativa, la mobilitazione ideologica, l'erogazione di beni e servizi selettivi che inducano i potenziali membri ad associarsi e a conformarsi alle linee politiche dell'associazione, le modalità di voto, le garanzie istituzionali di privilegi individuali, come la protezione della segretezza di informazione nei riguardi di concorrenti organizzati nella stessa associazione, le sanzioni formali, ecc.

Ciononostante, la diversità di interessi nel duplice senso che abbiamo chiarito, costituisce da un lato uno dei principali ostacoli allo sviluppo associativo e alla diffusione della partecipazione dei membri e, dall'altro, una delle principali difficoltà nella elaborazione di strategie unitarie e coerenti nei confronti degli interlocutori istituzionali, sindacali e politici.

Nel caso di una diversità di interessi tra imprenditori concorrenti nello stesso settore, ad es., è frequente il caso di chi chiude un contratto prima

degli altri e a condizioni diverse da quelle sostenute nelle trattative, al fine di ottenere un vantaggio competitivo o di sfruttare una favorevole congiuntura di mercato (9). Nel caso di una diversità di interessi tra imprenditori appartenenti a settori diversi, si può dare il caso di posizioni antagonistiche in materia di politiche dei prezzi o di politica di tutela ambientale.

Le diverse aree studiate presentano diversi problemi di gestione degli interessi in gioco, che sono più riconducibili alla eterogeneità degli interessi, come nel caso di Como, o più riconducibili alla omogeneità degli interessi, come ad es. nel caso di Macerata. Ciò ha avuto chiare implicazioni organizzative nel senso di maggiore sviluppo delle associazioni settoriali a Como rispetto a Macerata.

Nel primo caso sorge un problema di mediazione tra le posizioni delle associazioni di settore, che viene affrontato da tutto il sistema associativo nel suo complesso. Un indicatore della capacità di integrazione tra livello territoriale e settoriale può essere rappresentato dalla diffusione del doppio inquadramento, come verrà commentato nei paragrafi seguenti.

Tenendo presente che in Italia le associazioni territoriali sorgono prima di quelle settoriali, in presenza di una crescente diversificazione del sistema produttivo locale aumentano le spinte verso lo sviluppo delle rappresentanze di settore. Ciò può o ridimensionare o riqualificare il ruolo delle territoriali. Nel primo caso lo sviuppo delle associazioni di settore avviene a scapito delle territoriali o favorisce il doppio inquadramento. Nel secondo caso l'associazione territoriale sviluppa in forma più articolata la propria struttura interna.

Per queste ragioni è necessario soffermarsi in modo articolato sulle caratteristiche delle aziende. La dimensione media delle imprese rispondenti, come si è detto, è di 65 addetti al 31 dicembre 1986, il fatturato di 8,8 miliardi. Trattandosi di aziende mediamente non piccole, la forma giuridica prevalente è la società di capitale (61,7%) e le ditte individuali riguardano solo il 7,8%.

Questi risultati devono essere considerati conseguenza dei criteri di selezione del campione, che ha escluso, quando possibile, le ditte artigiane e quelle con meno di cinque addetti. Nonostante l'esclusione delle aziende più piccole, il nostro campione si caratterizza mediamente per un notevole localismo. I casi con più di un'unità locale sono solo il 15,6%. Unità locali in altre regioni riguardano solo l'8,1% e all'estero il 2,6% (nove casi in tutto).

Localismo non significa però isolamento produttivo e organizzativo. Infatti, la percentuale di fatturato in ambito regionale raggiunge il 55%, mentre all'esportazione va il 15%, il 16,6% delle aziende è collegato ad un gruppo più vasto, il 10,5% controlla altre aziende, il 21,2% partecipa ad altre aziende. L'adesione a consorzi di credito raggiunge il 18,9% e a consorzi di marchio il 10,3% (10). Vale la pena di soffermare l'attenzione su questi risultati. La nostra indagine conferma, da un lato, il carattere locale della maggior parte delle aziende del campione, dall'altro le tendenze complementari alla internazionalizzazione (o comunque al superamento del mercato locale) e alla creazione di sistemi locali integrati di imprese. Confrontando questi dati con indagini sulle piccole imprese in varie aree italiane condotte negli anni '70 (Indagine Federlombarda (1977), Bagnasco, Messori e Triglia (1978), Crespi e collaboratori), si rileva infatti una crescente tendenza sia all'esportazione, sia all'adesione a consorzi di credito e di marchio.

Questa situazione offre notevoli opportunità alle associazioni, che, accanto all'erogazione di servizi (informatici, finanziari, di *marketing* che non possono essere internalizzati facilmente dalle imprese di piccole dimensioni (11), potrebbero svolgere una opportuna azione di stimolo per la costituzione di organizzazioni di tipo consortile tra imprenditori, sull'esempio di quanto già esiste in aree come quella di Prato, Biella, Carpi.

Per quanto riguarda l'organizzazione aziendale e il grado di internalizzazione-esternalizzazione di una serie di servizi, riassumiamo i principali risultati nella Tabella 6, che tra l'altro mostra una notevole potenzialità di mercato dei servizi alle aziende, poiché più o meno la metà delle imprese interpellate non svolge attività di *marketing*, ricerca e pubblicità, mentre più di un terzo non si avvale di servizi informatici. La carenza di servizi comunque svolti internamente o esternamente è ovviamente maggiore tra le piccole aziende e dipende dal settore di appartenenza, tuttavia occorre in proposito tenere presente che la dimensione media del nostro campione è di una settantina di dipendenti e si avvicina quindi a quella che normalmente viene definita media dimensionale aziendale. Più specificamente, distinguendo le aziende in due gruppi, a seconda che abbiano più o meno di venticinque dipendenti, dai dati emerge che i servizi meno svolti nelle piccole aziende, rispetto a quelle più grandi sono nell'ordine i servizi informatici, *marketing* e legale. Altri servizi vengono svolti nelle grandi aziende in misura quasi uguale alle piccole, ma queste ultime hanno ovviamente una maggiore tendenza a decentrare esternamente servizi come la pubblicità e i servizi contabili in genere.

Un paio di domande specifiche, inserite nel questionario riguardano il giudizio del rispondente sul livello e l'andamento della profittabilità aziendale. Il 48,8% ritiene che la profittabilità della propria azienda sia migliorata negli ultimi anni, mentre il 16,3% denuncia un peggioramento. La grande maggioranza ritiene inoltre che la propria azienda sia più o meno in linea con i livelli di produttività della concorrenza (72%), solo il 20,5% ritiene di avere un vantaggio e il 7,4% di essere invece svantaggiato in termini di profittabilità. Le aziende di maggiori dimensioni dichiarano un livello maggiore di profittabilità (12). Infine, il 60,7% dei rispondenti prevede in prospettiva un aumento delle difficoltà nella gestione aziendale del prossimo decennio, pur ritenendo che nel complesso l'economia italiana non sarà caratterizzata da una perdita di competitività (47,2%) o sarà addirittura più competitiva (30,1%). I dubbi sulla competitività dell'economia nazionale vengono avanzati però con maggior frequenza proprio dalle aziende esportatrici e dagli imprenditori che più spesso si recano all'estero per ragioni di lavoro e sono quindi più direttamente a contatto con la concorrenza straniera.

Le previsioni per i prossimi dieci anni sono influenzate dall'età dell'intervistato. Emerge infatti un maggiore ottimismo degli imprenditori più giovani, sia anagraficamente che dal punto di vista dell'esperienza aziendale. Questi risultati complessivi nascondono anche significative diversità di valutazione da zona a zona. Como si caratterizza infatti per un miglioramento più marcato della profittabilità negli ultimi anni, Macerata per un peggioramento e anche per le prospettive di maggiori difficoltà gestionali nei prossimi dieci anni.

Considerando congiuntamente queste previsioni, si rileva che le crescenti difficoltà di gestione aziendale nei prossimi anni sono difficoltà derivanti dallo sviluppo previsto dell'economia italiana e dalle esigenze di competitività di un mercato sempre più integrato e globale.

6. L'IMMAGINE DELLE PROSPETTIVE DI CAMBIAMENTO NEGLI ANNI '90

Diversi autori sottolineano come la capacità previsionale e di adattamento al mutamento del contesto socio-economico, e in misura crescente anche politico, sia alla base dei nuovi requisiti di imprenditorialità. In quest'ottica diventa importante individuare la percezione che gli imprenditori intervistati hanno dei mutamenti del contesto in cui le associazioni di rappresentanza degli interessi collettivi sono destinate a muoversi nel prossimo decennio e la loro previsione circa lo sviluppo e il declino del ruolo delle associazioni.

Il 67,1% dei rispondenti ritiene che le associazioni imprenditoriali siano destinate ad aumentare la loro importanza nei prossimi anni. Questa opinione sembra fondarsi, da un lato, su una percezione della crescente complessità del contesto in cui dovrà operare l'impresa e dall'esigenza quindi di un ruolo più attivo delle associazioni sia sul piano della rappresentanza politica nei confronti di un numero crescente di *stake holders* (non solo organizzazioni sindacali, partiti e istituzioni del governo centrale e locale, ma anche *mass media*, associazioni ambientaliste e di tutela del consumatore ecc.), sia sul piano della fornitura di servizi alle imprese, come si è sottolineato in precedenza e, dall'altro, sull'estrapolazione della tendenza che si è verificata negli ultimi 15-20 anni a un aumento delle risorse organizzative delle associazioni, come mostrano i pochi studi sull'argomento e in particolare quello di Lassini (1984) sulla dinamica effettiva dell'associazionismo imprenditoriale in Lombardia. Questi dati mostrano che tale sistema negli ultimi anni ha conosciuto uno sviluppo complessivo in termini di risorse organizzative, economiche e umane, anche se in modo diseguale a seconda del settore e del tipo di associazione (v. Tabella 7). In totale il personale dipendente di associazioni imprenditoriali ai vari livelli raggiunge nella regione quasi cinquemila unità, con un incremento di circa il 70% nel periodo 75-82. Inoltre, come emerge confrontando i dati della Tabella 7 con quelli della Tabella 8, anche i sistemi associativi che hanno denotato una tendenza alla riduzione assoluta degli iscritti o che si rivolgono a settori che si sono ridimensionati in termini occupazionali, hanno mostrato una tendenza evidente ad incrementare le proprie risorse organizzative. Questi andamenti appaiono ancora più accentuati se si tiene conto dello sviluppo dei centri di servizi che svolgono attività di consulenza agli associati.

L'opinione degli intervistati di un ruolo di crescente importanza delle associazioni nei prossimi anni, pur non implicando necessariamente una valutazione positiva dell'attuale azione associativa, ne è un indicatore indiretto e costituisce una «apertura di credito», che apre rilevanti potenzialità di sviluppo associativo.

Dalla nostra indagine, emerge inoltre che il 70% dei rispondenti ritiene

che anche il numero degli associati sia destinato ad aumentare. A riguardo, i dati messici a disposizione dalla citata ricerca presentano andamenti effettivi meno netti e più variegati, che vanno da un ridimensionamento assoluto e relativo delle associazioni industriali territoriali, ad un aumento assoluto, ma non relativo, degli iscritti alle associazioni industriali di categoria (v. Tabella 8). Mantengono invece alti livelli di associazionismo il commercio e turismo, la cooperazione e il settore dell'edilizia. Le associazioni del settore agricolo perdono meno iscritti di quanto perda operatori il settore, aumentando quindi il tasso di associazionismo settoriale. Più specificamente, Lassini nota come le associazioni più dinamiche sono in genere quelle che presentano un maggior grado di specializzazione (si rivolgono cioè a segmenti limitati e a comparti ristretti di attività economica) e una minore centralità delle funzioni di contrattazione sindacale. Infine, l'incremento del fenomeno associativo è anche favorito dalla formazione recente di nuove associazioni nei settori emergenti del terziario e dei servizi alle imprese.

Il 72% dei rispondenti crede che all'aumento di importanza delle associazioni imprenditoriali corrisponderà una diminuzione del potere dei sindacati. Inoltre il bisogno di consulenza da parte delle aziende associate è destinato ad aumentare (88,6%) e a questo bisogno corrisponderà un aumento qualitativo (74,8%) e quantitativo (75,1%) dei servizi offerti dalle associazioni. I rispondenti ritengono quindi che il trend di sviluppo associativo effettivamente sviluppatosi negli anni passati, sia destinato a proseguire.

Meno nette appaiono invece le risposte relative all'intervento statale nell'economia (13) e al grado di interferenza dei partiti (14). I titolari delle piccole imprese sono più propensi a ritenere che l'intervento statale nell'economia e l'interferenza dei partiti siano destinati ad aumentare, mentre i titolari di aziende con più di venticinque dipendenti sono mediamente di parere contrario.

7. TENDENZE DELL'ATTIVITÀ IMPRENDITORIALE

Una parte del questionario è stata specificamente dedicata alla descrizione di alcuni importanti aspetti dell'attività imprenditoriale. Innanzi tutto è stato chiesto di compilare una sorta di *time-budget*, confrontando la situazione attuale con quella che si presume sarà tra una decina di anni. La complessità della domanda e la difficoltà di immaginare realisticamente quale potrà essere la situazione futura sono alla base di un'elevata proporzione di mancate risposte (15). Tenendo presente questo limite, si possono commentare i dati esposti nella Tabella 9.

Inoltre le risposte relative al bilancio tempo previsto tra dieci anni sono probabilmente influenzate dalla previsione delle trasformazioni della società italiana e del mondo delle imprese, ma costituiscono anche una definizione della condizione di lavoro che già oggi il rispondente desidererebbe. Sia in un senso che nell'altro, è comunque significativo il dato relativo all'aumento del tempo dedicato a impegni politici e pubblici.

Infatti, gli imprenditori dedicano attualmente ogni settimana 71,7 ore alla loro vita «attiva» e prevedono un'intensificazione dell'attività nei prossimi dieci anni (73,4 ore). Questo aumento di attività è però dovuto soprattutto

agli impegni extra-aziendali, poiché le ore di lavoro passano da 41,1 a 35,2. Gli intervistati prevedono soprattutto un aumento dell'attività politica, sia in senso assoluto che percentuale. Inoltre è previsto un aumento del tempo libero, destinato a coprire mediamente quasi un quinto del totale delle attività.

Per quanto riguarda invece la scomposizione delle attività di lavoro, attualmente l'attività che assorbe maggior tempo sono gli incontri con clienti e fornitori. Tra dieci anni è previsto un aumento proporzionale, ma non assoluto, dei tempi dedicati alle comunicazioni e agli incontri con collaboratori.

Un'altra domanda del questionario tende ad individuare le competenze imprenditoriali che nei prossimi anni saranno più utili per gestire l'azienda. La graduatoria delle risposte è illustrata nella Tabella 10.

Ci troviamo quindi di fronte alla convinzione di un cambiamento nell'importanza relativa delle funzioni imprenditoriali: una crescente esigenza di impegno politico verso l'esterno e di tipo organizzativo verso l'interno dell'azienda. In questo senso ci sembra infatti di poter interpretare il maggior tempo che nei prossimi anni si prevede di dover dedicare agli incontri con i collaboratori, poiché la Tabella 10 pone rispettivamente al primo e terzo posto le competenze organizzative, la leadership e la scelta dei collaboratori.

8. I COMPORTAMENTI ASSOCIATIVI

Nel nostro campione solo il 19% dei rispondenti non è iscritto a nessun tipo di associazione imprenditoriale. Tra gli iscritti prevale l'adesione alla Confindustria, sia attraverso l'associazione territoriale locale (27,4%), sia attraverso l'associazione di categoria (16,7%), sia attraverso la doppia iscrizione, come previsto dal riassetto organizzativo della riforma in corso (22,8%). In totale gli iscritti al sistema confindustriale rappresentano quasi il 70% dei rispondenti. Gli iscritti ad altre associazioni sono quindi una netta minoranza. All'API aderiscono il 5,8% dei rispondenti, alle associazioni delle cooperative l'1,7% (sei casi), ad associazioni artigiane l'1,4% (cinque casi), ad altre associazioni il rimanente 1,4% (16).

Questi risultati sono certamente il frutto di una maggiore propensione degli iscritti alla Confindustria a collaborare all'indagine. Si tratta di un fenomeno prevedibile, essendo la Confindustria stessa promotrice della ricerca.

È però interessante sottolineare come la distribuzione dei rispondenti per tipo di affiliazione associativa si differenzi a seconda delle aree analizzate (Tabella 11). Le associazioni territoriali della Confindustria raccolgono aderenti soprattutto a Savona, dove le associazioni di categoria appaiono particolarmente deboli. Il doppio inquadramento si dimostra realizzato soprattutto a Macerata e a Vicenza, dove gli imprenditori che pagano le quote per ambedue i livelli di rappresentanza sono più numerosi degli iscritti alla territoriale. Le associazioni di categoria sono invece più forti a Como, dove storicamente la fondazione della locale associazione tessile precede la fondazione della territoriale, e dove sono attive anche le associazioni del legno e quella dei meccanici. Tra le associazioni che non fanno parte del sistema Confindustriale, l'API raccoglie adesioni soprattutto a Vicenza e secondariamente a Como e Bari. Le associazioni di artigiani sono più presenti a Macerata, in concomi-

tanza con la prevalente forma giuridica delle aziende. Le associazioni delle cooperative sono lievemente più presenti a Savona, ma si tratta di pochi casi in valore assoluto.

Il fenomeno di autoselezione del campione rende problematica l'analisi aggregata dei dati relativi agli atteggiamenti associativi, a causa della sovrastima degli iscritti sui non iscritti. Per questa ragione abbiamo fatto ricorso all'analisi disaggregata, metodologicamente corretta, che permette di confrontare le opinioni degli iscritti con quella dei non iscritti, degli iscritti alla Confindustria con tutti gli altri, intendendo in ogni confronto il secondo gruppo come semplice gruppo di controllo.

Per comprendere meglio le evidenti differenze dei modelli di risposta tra associati e non, è utile riassumere brevemente le caratteristiche sociali specifiche che differenziano i due gruppi.

Gli associati hanno mediamente una famiglia più numerosa (2,2 contro 1,8). Inoltre le aziende associate presentano più frequentemente una gestione familiare (17). Nel 67% dei casi la gestione è allargata ad altri familiari, oltre al titolare (contro il 48% per i non associati) e per il 44,5% dei casi da più generazioni (contro il 18,7%). Conseguentemente gli associati sono in maggior proporzione figli di imprenditori (40,7% contro 23,8%).

Tra gli associati emergono inoltre interessanti differenze sociali a seconda che il rispondente aderisca al sistema confindustriale o ad altri sistemi associativi (18). Gli iscritti ad altre associazioni sono molto più simili ai non iscritti per quanto riguarda l'età del rispondente, mediamente più giovane, l'età dell'azienda, mediamente inferiore, il livello di partecipazione ad attività consortili, anch'esso inferiore, la minore quota di fatturato all'estero. Le aziende che aderiscono a sistemi associativi diversi da quello confindustriale sono addirittura più piccole mediamente di quelle che non sono iscritte a nessuna associazione, come esposto in Tabella 12, che mostra sia la distribuzione per fatturato che quella per addetto.

In sostanza le aziende che aderiscono al doppio inquadramento sono due volte più grandi di quelle che aderiscono solamente ad una dimensione associativa. Queste a loro volta sono mediamente due volte più grandi delle aziende associate ad altri sistemi. Le aziende non iscritte si pongono in una classe dimensionale appena superiore a queste ultime. Inoltre le aziende associate al sistema confindustriale mostrano complessivamente una dinamica occupazionale più o meno stabile nel corso degli anni '80, a differenza delle associate ad altri sistemi e delle non associate, che tendono ad aumentare le dimensioni occupazionali nel periodo considerato.

Altre caratteristiche differenziano invece tutte le aziende comunque associate rispetto alle non iscritte. Tra le prime, per es. la forma giuridica prevalente è la società di capitale (64,9% contro 47,7%), maggiore la propensione all'integrazione economica in gruppi, consorzi, partecipazioni e lo sviluppo dei servizi aziendali, che vengono prevalentemente svolti all'interno. Sono maggiori per i titolari delle aziende associate anche gli impegni di viaggio all'estero, rispetto alle aziende non associate. Le aziende associate non si differenziano invece dal resto per livello e prospettive di profittabilità.

9. LE OPINIONI SULL'ASSOCIAZIONISMO IMPRENDITORIALE

I problemi dell'agire associativo e della partecipazione politica sono stati oggetto di analisi approfondite della sociologia e della scienza politica contemporanea. Punto di riferimento classico è il celebre dilemma di Mancur Olson (1965), che ha argomentato che in gruppi sociali numerosi, che cercano di ottenere beni pubblici, non divisibili, in cui non esiste una chiara correlazione tra l'impegno individuale e il risultato collettivo, individui razionali orientati dal proprio interesse non sono disposti a compiere alcun sacrificio per conseguire gli obiettivi che condividono con altri. Poiché si tratta di beni pubblici, di cui tutti possono godere, a prescindere da chi ha effettivamente partecipato, magari rimettendoci di tasca propria, ad es. subendo le conseguenze di uno sciopero nel caso degli imprenditori, i non partecipanti, i cosiddetti *free riders*, avranno goduto di un risultato gratuito dovuto alla partecipazione degli altri.

L'analisi di Olson, che si propone soprattutto di ridare carattere problematico alla concezione semplicistica secondo cui i membri di un gruppo che hanno interessi comuni, sono automaticamente soggetti disposti a mobilitarsi per l'azione collettiva in difesa di tali interessi, si applica con maggiore vigore agli imprenditori, che ai lavoratori, dati i rapporti di concorrenza che esistono tra di essi. Infatti la concorrenza tra lavoratori tende ad essere temperata, almeno in parte, da un certo grado di coesione di gruppo e di omogeneità culturale, e il comportamento competitivo è considerato meno legittimo e naturale. Gli imprenditori tendono invece ad operare secondo una logica individuale e competitiva sul mercato e legittimano i valori culturali del successo individuale. Un imprenditore che in una vertenza contrattuale non si comporta secondo le indicazioni dell'associazione e ricerca un accordo individuale può fare appello a criteri di profitto aziendale e di logica competitiva, cioè alle regole del gioco comunemente accettate, mentre un lavoratore che rifiuta di scioperare rischia l'ostracismo per slealtà.

Inoltre, proprio in virtù della situazione concorrenziale in cui opera, l'imprenditore *free rider*, non solo può evitare di pagare il costo individuale di un eventuale beneficio collettivo (continuerà per es. a produrre e quindi guadagnare quote di mercato, approfittando del temporaneo arresto produttivo di chi paga il costo della propria intransigenza), ma può avere un vantaggio netto dalla defezione.

Le associazioni imprenditoriali devono quindi più di altre organizzazioni di rappresentanza di interessi, come i sindacati, svolgere un ruolo idoneo a controllare la «logica perversa dell'azione collettiva», sia attraverso la produzione di «beni selettivi», disponibili solo per i membri che partecipano, sia predisponendo meccanismi organizzativi intesi a prevenire «tentazioni» individuali e a riassicurare i singoli partecipanti che anche gli altri collaboreranno e che il contributo da loro prestato non avvantaggerà i concorrenti.

Il contributo di Olson e quello dei suoi critici, da Hirschman (1983) a Pizzorno (1983), che ne hanno stigmatizzato l'impostazione eccessivamente utilitaristico-individualistica, hanno consentito di definire sistematicamente, oltre al rapporto tra agire individuale e collettivo, sia le motivazioni dei singoli alla partecipazione associativa, sia la natura e l'importanza degli incen-

tivi o dei benefici individuali e collettivi. Mentre Olson si limita ad esaminare beni pubblici e beni selettivi, altri studiosi hanno introdotto un terzo tipo, quello dei beni solidaristici, che riveste una notevole importanza e hanno rilevato come l'agire di una determinata associazione vada esaminato come un mix di questi tre diversi tipi di incentivo e come, nel tempo, si assista a cicli di coinvolgimento nella partecipazione politica; a fasi di intensa attività per singoli e gruppi fanno infatti seguito fasi di ritiro e riflusso e a fasi di impegno nella sfera pubblica fanno seguito fasi di ritorno al privato (Hirschmann, 1982).

Circa i cicli di coinvolgimento associativo, il confronto della nostra indagine con le altre scarse ricerche sull'argomento, mostra che la partecipazione degli imprenditori è meno sensibile di altre forme di partecipazione politica o sindacale agli andamenti del quadro macro-politico e macro-sociale. In altri termini, non si è verificato tra gli imprenditori il calo di partecipazione che si è registrato nei sindacati e nei movimenti politici, sia perché si tratta di partecipazione più istituzionale, sia perché corrisponde a una fase di recupero di influenza politica e di potere sociale della classe imprenditoriale nel nostro paese, da cui si può ricavare un senso di soddisfazione per i risultati della propria azione.

Più rilevante nella spiegazione delle differenze di partecipazione associativa e di motivazione alla partecipazione è l'anzianità di appartenenza alla classe imprenditoriale e la dimensione dell'azienda. I nuovi imprenditori mostrano tassi più bassi di associazionismo e tra chi si associa la motivazione principale è il desiderio di appartenenza, di essere accettati e riconosciuti come membri della classe imprenditoriale. Gli imprenditori da più generazioni mostrano invece maggiore coscienza degli interessi comuni, di classe, e partecipano più attivamente.

Le dimensioni dell'azienda esercitano un'influenza più rilevante nel senso, invece, di distinguere tra una partecipazione più orientata ai servizi per le piccole aziende e più orientata all'attività di influenza delle politiche pubbliche in cui sono coinvolti gli interessi delle grandi aziende. In altri termini, si configura una sorta di processo di socializzazione al ruolo per i nuovi imprenditori; essi dapprima si associano per sentirsi a tutti gli effetti membri della nuova classe e poi, in quanto titolari di un'impresa di piccole dimensioni, per ottenere servizi specifici; infine con il crescere della complessità aziendale, maturano una concezione dell'impegno associativo più generale «disinteressato».

L'analisi delle opinioni sull'associazionismo parte innanzi tutto dalla formulazione di una domanda tradizionalmente posta ai rispondenti nelle indagini sociologiche sull'azione collettiva, relativa in questo caso alle ragioni per cui molte aziende non si iscrivono. Come facilmente prevedibile, la maggioranza relativa delle risposte (166 indicazioni) si concentra sulle ragioni di disinteresse. Al di là del contenuto sostanzialmente tautologico di questo tipo di risposta (19), è interessante notare che un numero poco inferiore di risposte (144), si concentra sull'insufficiente livello di informazione proveniente ai rispondenti dalle associazioni. Al terzo posto troviamo invece una critica che riguarda il rapporto tra l'associazione e i suoi membri, la scarsa possibilità di partecipare alle decisioni delle associazioni (124 indicazioni).

Al quarto posto viene indicata la scarsa attenzione ai problemi delle piccole imprese (98 indicazioni), mentre le risposte che indicano disaccordo sulle finalità o sulla gestione dell'associazione sono trascurate dai rispondenti (rispettivamente 23 e 12 preferenze). Questi risultati complessivi subiscono alcune variazioni, ma non molte, suddividendo le risposte tra associati e non. Questi ultimi sono infatti più propensi ad attribuire un peso maggiore alla disinformazione e alla scarsa partecipazione, mentre gli iscritti sottolineano maggiormente i motivi di disaccordo con la gestione associativa.

L'attività associativa ritenuta più importante è quella relativa alla negoziazione dei contratti collettivi, seguita dall'attività di tutela e influenza nei confronti della politica locale a favore delle aziende. Al terzo posto, di nuovo troviamo un'attività relativa alle relazioni sindacali, la consulenza alle aziende nei conflitti di lavoro. Questi risultati non devono considerarsi contraddittori con le risposte prima illustrate relative alle qualità imprenditoriali necessarie nei prossimi anni, che ponevano all'ultimo posto la capacità dell'imprenditore di contrattare con i sindacati. Questo modello di risposta può significare a nostro avviso che i rispondenti ritengono di poter delegare in gran parte la funzione dei rapporti sindacali, visti probabilmente in prospettiva, sempre più legati ad un contesto generale che li determina e che richiede l'intervento di attori collettivi, a cui tutto sommato le singole aziende devono adeguarsi. D'altra parte per le aziende medio-piccole, quali quelle prevalenti nel nostro campione, è meno concepibile la necessità di elaborare autonomamente modelli di relazioni sindacali.

I rispondenti si mostrano invece più tiepidi su attività associative rivolte alla cultura (convegni) e alla ricerca (sviluppare rapporti con le università). Le attività di consulenza fiscale vengono inoltre considerate con più favore rispetto a quelle di consulenza legale.

L'intera batteria di items relativi al grado di importanza attribuito alle diverse attività associative è stata sottoposta ad analisi fattoriale (20), allo scopo di individuare la presenza di modelli omogenei di risposta. L'ipotesi di partenza, nella costruzione delle domande, consisteva nella possibilità di ricondurre le attività associative a tre tipi di *output*: a) attività di servizio fornite esclusivamente agli associati, che la letteratura chiama incentivi selettivi; b) attività volte a promuovere e tutelare la categoria, di cui possono giovarsi anche i non iscritti, che la letteratura chiama beni pubblici; c) attività legate alla socializzazione dei membri tra loro, attraverso iniziative volte a promuovere il senso di appartenenza e di identità e la reciproca solidarietà e conoscenza. Questo tipo di attività, che si riscontra anche in altri tipi di associazione di persone, secondo il modello del club, viene riferito dalla letteratura alla formazione di beni solidaristici (21).

L'analisi dei fattori è stata condotta selezionando gli items tra loro più correlati e limitando l'estrazione ai primi tre fattori, che sono stati confrontati con l'ipotesi teorica di tripartizione degli *output* associativi. L'interpretazione ha portato i seguenti risultati, come emerge dall'analisi della matrice della struttura dei fattori ruotati (Tabella 13).

Il primo fattore estratto, che spiega il 23,3% della varianza totale dei nove *items* utilizzati, ha a che fare con la tutela degli interessi generali delle aziende, poiché riguarda soprattutto le attività associative tese a influenzare la

sfera politica, sia a livello locale, sia a livello nazionale a favore delle aziende. Il fatto che questo fattore abbia la maggiore capacità relativa di spiegazione della varianza, è a nostro avviso molto rilevante, poiché significa che gli imprenditori, al di là dell'interesse specifico per la fornitura di servizi alle aziende, valutano comunque come fondamentale l'attività politica che l'associazione è chiamata a svolgere. È anche interessante notare come all'interno di questo fattore gli items legati al ruolo nei confronti della sfera politica, assumano nell'attuale fase una rilevanza maggiore degli items relativi alla contrattazione sindacale. Questa specificità è sostanzialmente congruente con le aspettative che gli imprenditori dichiarano, relativamente al ridimensionamento dell'influenza sindacale nei prossimi anni (e quindi presumibilmente una sua minore forza contrattuale) e al permanere dell'influenza dei partiti e dello Stato nell'economia.

Il secondo fattore, che spiega un ulteriore 17,6% della varianza globale, è invece legato alle attività di servizio agli associati. Emerge quindi di nuovo, sia pure in seconda istanza, l'importanza degli incentivi selettivi, soprattutto quello rappresentato dalla consulenza di cui si è già detto.

Il terzo fattore, che spiega un ulteriore 14% della varianza, ha invece chiaramente a che fare con la dimensione solidaristica e di socializzazione che, secondo i rispondenti, l'associazione dovrebbe assumere. Questo fattore è teoricamente importante perché ha a che fare con il rapporto tra azione economica sul mercato, tendenzialmente *self regarded*, e la formazione dell'identità collettiva.

I tre fattori estratti secondo il criterio della rotazione obliqua (Harman, 1966), mantengono tuttavia un sostanziale grado di ortogonalità tra loro. Questa caratteristica tecnica ha un'importante conseguenza interpretativa, poiché permette di affermare che le tre concezioni delle funzioni associative emerse dai modelli di risposta non sono percepite come alternative dai rispondenti, ma sono reciprocamente indipendenti. Ciò significa che mentre alcuni rispondenti optano per una delle tre concezioni funzionali dell'associazionismo imprenditoriale, altri preferiscono pensare ad un *mix* di funzioni, che contemperi il significato dei tre fattori estratti.

L'ulteriore analisi delle caratteristiche salienti dei rispondenti che optano per una concezione piuttosto che per un'altra (cioè coloro che presentano un alto punteggio su uno dei tre fattori in particolare), ci permette di affermare che il primo fattore, quello relativo alla concezione dell'associazione come fornitrice di beni collettivi e promotrice di attività politica, è più presente tra coloro che frequentano assiduamente l'associazione e sono motivati da più alti livelli di partecipazione e coinvolgimento personale (i militanti) (22).

Il secondo fattore, quello che fa riferimento essenziale all'associazione come dispensatrice di benefici selettivi (servizi e consulenza per le aziende associate), appare invece significamente correlato con una serie di variabili legate direttamente alla dimensione aziendale (23). In sostanza quindi i piccoli imprenditori esprimono l'esigenza di poter soddisfare domande di servizi provenienti dalla loro azienda (24). Questo fattore si mostra particolarmente apprezzato anche da coloro che aderiscono alle associazioni territoriali, mentre non è condiviso dai rispondenti che hanno aderito al doppio inquadramento, come mostra la Tabella 14.

Il terzo fattore evidenzia una correlazione moderata e negativa con il numero di anni che il rispondente ha passato nella gestione aziendale. Questo risultato può essere a nostro avviso interpretato nel senso che gli imprenditori con minore anzianità, i nuovi imprenditori, sentono maggiormente l'esigenza che l'associazione svolga funzioni di socializzazione e creazione di un'identità collettiva in cui il nuovo imprenditore possa riconoscersi. Anche in questo caso potrebbero essere soprattutto gli iscritti alle associazioni territoriali a valutare positivamente questo fattore (Tabella 14) (25).

Per quanto riguarda invece un'ulteriore domanda sull'assetto rappresentativo delle aziende del terziario avanzato, la maggioranza dei rispondenti ritiene più giusto che possano aderire ad una confederazione autonoma sia dalla Confindustria che dalla Confcommercio (57,7%). Il 36,3% ritiene auspicabile una loro adesione alla Confindustria e solo il 5% alla Confcommercio (26). In particolare, benché la disaggregazione sia troppo articolata e presenti quindi classi numericamente esigue, quindi non in grado di raggiungere i valori minimi dei test di significatività statistica, si può supporre che siano soprattutto le aziende del terziario a preferire la soluzione di una associazione autonoma. Infatti su un totale di solo 22 aziende del terziario che rispondono alla domanda in oggetto, ben 14 rispondono nel senso indicato.

Infine, il grado di utilizzo e conoscenza dei servizi associativi è illustrato in Tabella 15. Questi dati mostrano chiaramente le potenzialità di sviluppo dei servizi da offrire agli associati attuali e potenziali e l'importanza di adeguate politiche di comunicazione e di *marketing* associativo.

10. LE MOTIVAZIONI ALLA PARTECIPAZIONE ASSOCIATIVA

Nel campo della teoria dell'organizzazione, Clark e Wilson (1961) hanno elaborato un'utile tipologia che distingue tra incentivi materiali, di solidarietà e orientati allo scopo. I primi sono «ricompense tangibili», come servizi di assistenza, cariche nell'organizzazione, erogazioni di denaro vere e proprie. I secondi riguardano il senso di identità tra i membri dell'organizzazione, il prestigio che deriva dal farne parte, i rapporti amicali e tra colleghi. Infine gli incentivi orientati allo scopo riguardano, come i precedenti elementi intangibili, spesso elementi di carattere ideale o ideologico, come la trasformazione o la conservazione di rapporti sociali, la giustizia sociale. Nella terminologia del dibattito sulla logica dell'azione collettiva, questi tre tipi di incentivi possono essere definiti rispettivamente beni selettivi, beni solidaristici e beni pubblici.

Il campione analizzato presenta ovviamente, come illustrato in precedenza, opinioni e comportamenti diversi tra iscritti e non iscritti. I primi tuttavia si differenziano al loro interno per il grado di partecipazione e coinvolgimento alle attività associative.

In particolare il questionario prevedeva una domanda relativa al grado di coinvolgimento del rispondente nell'attività associativa. Le risposte denunciano, tra l'altro, una verosimile maggiore propensione a rispondere da parte di coloro che maggiormente sono coinvolti nella vita associativa. Infatti ben il 14,8% degli iscritti dichiara di ricoprire cariche associative. A parte

questa considerazione, la gamma delle risposte è illustrata nella Tabella 16.

Un altro interessante indice di integrazione associativa è costituito dal numero di amici e colleghi iscritti all'associazione di appartenenza. La bontà di questo indice è misurabile confrontandone l'andamento con il livello di coinvolgimento personale nell'attività associativa. Chi non ha tempo per seguire l'associazione dichiara mediamente di conoscere 11 amici iscritti, chi si limita alla lettura del materiale associativo dichiara 12 amici, che salgono a 19 per chi frequenta saltuariamente, a 25 per chi frequenta assiduamente e a 33 per chi ricopre anche cariche sociali.

È importante sottolineare anche il fatto che il grado di partecipazione e coinvolgimento alla propria associazione è correlato positivamente anche con il numero di amici e colleghi iscritti ad associazioni diverse da quelle di appartenenza del rispondente. Si può quindi affermare che gli associati, particolarmente quelli più impegnati, sono integrati in un reticolo di relazioni informali di amicizia e colleganza che condivide un atteggiamento positivo verso l'associazionismo imprenditoriale in generale, a prescindere dal tipo di associazione di appartenenza.

11. IL SISTEMA ASSOCIATIVO COME ORGANIZZAZIONE COMPLESSA

Tutta una serie di domande riguarda le principali dimensioni organizzative del sistema associativo, sulla base dell'approccio teorico che abbiamo illustrato e con particolare riferimento all'analisi delle risorse, della capacità di autogoverno e dei principali prodotti ed esiti delle organizzazioni di rappresentanza.

11.1 Le risorse associative

La quota associativa viene considerata adeguata dal 60,7%, eccessiva rispetto ai servizi offerti dal 25,1%, comunque troppo elevata da un ulteriore 8,4%. I suggerimenti relativi alla contribuzione riguardano in maggior misura l'introduzione di modifiche a favore delle piccole aziende (43,4%), l'abbassamento della quota controbilanciata dall'offerta dei servizi a prezzo di mercato (25,6%). L'aumento della quota e l'offerta gratuita dei servizi è invece preferito in alternativa dal 14,5%. Solo il 9,9% vorrebbe aumentare la quota associativa in cambio di uno sviluppo dei servizi.

Un esempio delle difficoltà di mediazione degli interessi cui le associazioni imprenditoriali devono fare fronte, riguarda i criteri di definizione delle quote associative ed è chiaramente evidenziato in Tabella 17, dove si mostra che le aziende di maggiori dimensioni preferirebbero un regime di servizi a pagamento a beneficio di una riduzione delle quote associative. Le aziende più grandi, come illustrato altrove, sono infatti meno interessate ai servizi offerti dall'associazione, perché meglio in grado di provvedervi autonomamente. Al lato opposto sono soprattutto le aziende più piccole a rivendicare sconti a proprio favore. Le aziende medie sono invece più orientate allo sviluppo associativo attraverso un potenziamento delle risorse finalizzate all'offerta di servizi.

Benché minoritario, il gruppo di coloro che sarebbero disposti ad un aumento delle quote associative, con o senza corrispondente sviluppo dei servizi, presenta caratteristiche interessanti, che connotano la specificità del rapporto con le strutture associative. Rientrano infatti in questa categoria i rispondenti che coltivano maggiori contatti politici nel lavoro e quelli che utilizzano più spesso i servizi associativi.

11.2 La capacità di controllo dei comportamenti degli associati

Uno dei principali problemi delle associazioni di rappresentanza di interessi è quello del controllo del comportamento dei propri membri. Le organizzazioni imprenditoriali non fanno eccezione, anzi, manifestano questo problema in forma più accentuata rispetto ai sindacati e alle altre associazioni.

Il problema è particolarmente rilevante nella prospettiva neocorporativa; infatti secondo i teorici di questo approccio, le organizzazioni private di rappresentanza degli interessi interagiscono e collaborano fra loro e con lo Stato nel processo di formazione e di attuazione di alcune fondamentali politiche pubbliche, in materia salariale, occupazionale, socio-assistenziale ecc. e attuano uno scambio politico con lo Stato al quale, in cambio del riconoscimento del monopolio della rappresentanza, offrono un sostanziale contributo alla formulazione e attuazione di decisioni politiche, attraverso la capacità di disciplinare l'attività dei propri membri. In questo quadro la capacità di autogoverno è requisito essenziale del ruolo di rappresentanza di un'associazione nel sistema politico.

Ma a ben vedere, la capacità di autogoverno è essenziale anche in una prospettiva diversa da quella neo-corporativa, sia essa la teoria liberale dei gruppi di pressione o quella marxista del conflitto di classe. La capacità di controllare e indirizzare il comportamento dei membri è infatti anche qui un requisito per il perseguimento di fini collettivi e l'elaborazione di strategie unitarie e coerenti. In sintesi si può affermare che la forte capacità di autogoverno è un indicatore fondamentale della rappresentatività di un'associazione nei confronti dei propri membri e del suo potere di rappresentanza degli interessi di costoro nei confronti dei principali interlocutori.

Come si è già rilevato, le associazioni imprenditoriali, mentre mostrano notevoli capacità di raccogliere risorse, di aggregare interessi diversi e di esercitare influenza nel processo politico, mostrano una minore capacità di ottenere da parte dei loro membri l'adesione ad una determinata linea di azione nel corso di vertenze e anche di garantire il rispetto di accordi stipulati (27).

Pur nella consapevolezza che dalle risposte di un'indagine demoscopica non è lecito inferire comportamenti effettivi, è comunque interessante rilevare che il 76,2% degli intervistati ha manifestato il suo accordo sul fatto che l'associazione dovrebbe avere l'autorità di imporre una linea di comportamento omogeneo agli iscritti, in caso di conflitto di lavoro e di rinnovo dei contratti. Sono di questa opinione soprattutto i rispondenti più anziani, che hanno una più lunga esperienza imprenditoriale e coloro che danno importanza all'attività politica e contrattuale dell'associazione (28).

Al contrario, gli imprenditori che si recano più frequentemente all'estero sono relativamente più propensi a negare questo tipo di autorità all'associa-

zione. Questo atteggiamento può essere spiegato con il maggiore clima competitivo internazionale cui è sottoposto questo tipo di imprenditore e quindi con il desiderio di non essere condizionati da vincoli associativi, che ridurrebbero nel breve periodo le capacità competitive e di flessibilità internazionale dell'azienda.

Infine, anche l'andamento e la propensione al doppio inquadramento può essere visto come indicatore, sia pure indiretto, di integrazione associativa, presupponendo verosimilmente che la doppia contribuzione venga accettata soprattutto dalle aziende più convinte del ruolo svolto dal sistema associativo. In questo senso possono infatti essere letti alcuni significativi risultati dell'indagine, che mostrano per es. come le aziende che hanno aderito al doppio inquadramento sono anche quelle i cui titolari sono più impegnati nell'attività associativa, più convinti nelle possibilità di miglioramento dei servizi offerti dalle associazioni e, come abbiamo già commentato nei paragrafi precedenti, più legati alla concezione del ruolo politico delle associazioni imprenditoriali.

La diffusione del doppio inquadramento è quindi un indicatore della capacità di mobilitare risorse, sia in termini economici che di consenso. Le aree di Macerata (29) e Vicenza, come abbiamo visto, mostrano una maggiore adesione al nuovo assetto contributivo. L'area di Como, al contrario, presenta l'adesione più bassa, accanto ad una forte presenza delle associazioni di categoria. Più in generale, una maggiore propensione al doppio inquadramento è riscontrabile tra le maggiori aziende, tra quelle da più tempo iscritte e tra i rispondenti maggiormente orientati verso l'idea dell'associazione di servizi.

11.3 La valutazione degli output associativi

Innanzi tutto citiamo il giudizio espresso dagli iscritti rispondenti, sull'efficienza dell'associazione di appartenenza, rispetto ad altri enti e organizzazioni (Tabella 18).

Complessivamente, costruendo un indice sintetico di efficienza relativa dell'associazione di appartenenza (30), rispetto agli enti confrontati, emergono le seguenti differenze per zone analizzate: l'associazione ritenuta più efficiente è Vicenza (valore 2,54), seguita immediatamente da Savona (2,52), mentre a distanza troviamo il gruppo aggregato di Bari e Macerata (1,63) e Como (1,55). Si deve tenere conto del fatto che le istituzioni di confronto sono più o meno efficienti nelle diverse zone.

Inoltre l'indice di efficienza relativa dell'associazione è condizionato chiaramente dal grado di impegno dedicato all'attività associativa stessa; infatti il giudizio migliora con il livello di coinvolgimento attivo (Tabella 19). Tuttavia la relazione non è lineare, poiché è massima tra coloro che frequentano saltuariamente, per diminuire poi tra coloro che frequentano assiduamente ma non ricoprono cariche associative, in quanto sono in grado di formulare un giudizio critico sull'associazione, conoscendola dall'interno, ma nel contempo non si sentono corresponsabili dei risultati.

Inoltre il giudizio soggettivo di efficienza non corrisponde necessariamente ad una più elevata qualità oggettiva dei servizi offerti. Se confrontiamo per es. il grado di utilizzo e conoscenza dei servizi per area, otteniamo i risultati esposti nella Tabella 20.

Il livello di conoscenza e il grado di utilizzo dei servizi vede innanzi tutto una differenza tra aree del nord e aree del sud, dove esiste una minore conoscenza e un minore ricorso ai servizi offerti dall'associazione locale, soprattutto per quanto riguarda i servizi di tipo più recente. L'utilizzo dei servizi di assistenza alle vertenze vede invece un minore divario tra nord e sud. Inoltre Savona si pone in una posizione quantitativamente più simile alle aree del sud riguardo ai servizi di ricerca e selezione del personale, anche perché la locale associazione confindustriale non offre tali servizi.

In sostanza possiamo dire che il giudizio soggettivo di efficienza espresso per l'associazione di Vicenza corrisponde anche ad una maggiore capacità di fare conoscere i servizi offerti ad un più diffuso ricorso ai servizi stessi. Per quanto riguarda Como, ci troviamo invece di fronte ad una analoga capacità di fare conoscere i servizi offerti, cui però non corrisponde un analogo livello di utilizzo. Questo scarto deve essere attribuito essenzialmente al fatto che il sottocampione di Como presenta la più alta percentuale di non iscritti ad alcuna associazione (28%), accanto ad un numero relativamente più alto di rispondenti iscritti ad associazioni diverse dalla Confindustria (31). Il dato di Como suggerisce quindi la presenza di una certa concorrenza tra associazioni, cui il sistema confindustriale risponde con una notevole capacità di far conoscere i propri servizi anche tra i non associati e gli associati ad altre strutture.

Secondariamente i risultati dell'indagine dimostrano che non è vero che i servizi vengano richiesti soprattutto dalle aziende di minori dimensioni, più carenti di strutture organizzative interne atte a risolvere autonomamente questo tipo di esigenze. Al contrario, all'aumento delle dimensioni per addetto, aumenta anche il ricorso complessivo a un maggior numero di servizi offerti dall'associazione di appartenenza. Ciò significa a nostro avviso, che la piccola azienda può fare a meno di alcuni servizi offerti dall'associazione, che diventano invece importanti solo oltre una certa soglia dimensionale. Tipica in questo senso è l'attività di assistenza alle vertenze, la consulenza ambientale, le attività di formazione.

È inoltre interessante osservare come l'utilizzo dei servizi associativi sia maggiore tra coloro che hanno accettato il doppio inquadramento, seguito dagli associati alla struttura territoriale, mentre gli associati alla struttura di categoria dichiarano un utilizzo inferiore (32).

Infine la significativa correlazione positiva (—0,359) tra le variabili che misurano rispettivamente il grado di utilizzo dei servizi associativi e il numero di amici e colleghi a loro volta iscritti all'associazione di appartenenza, ha a che fare a nostro avviso con la dimensione di socializzazione che l'associazione svolge nei confronti del titolare, accanto a quella di servizio nei confronti dell'azienda.

12. CONCLUSIONI

I risultati della ricerca delineano un quadro in cui, dal lato degli imprenditori, emerge una crescente consapevolezza del ruolo di rappresentanza politica delle associazioni imprenditoriali e una crescente disponibilità alla parteci-

pazione e all'impegno associativo, in relazione ai nuovi requisiti di imprenditorialità richiesti dalla internazionalizzazione e dalla modernizzazione dell'economia italiana, e dal lato delle associazioni si manifestano notevoli opportunità di sviluppo dell'attività associativa, sia in virtù della sua estesa articolazione territoriale e della valutazione sostanzialmente positiva che viene data del suo operato attuale, sia alla luce dei compiti di assistenza tecnica e di rappresentanza politica che vengono richiesti in misura crescente nel prossimo futuro.

A conclusione della disamina dei principali risultati della nostra indagine è opportuno domandarsi se il sistema italiano di rappresentanza imprenditoriale cambierà significativamente nei prossimi anni e se la sua specificità rispetto ai sistemi associativi degli altri paesi industrializzati è destinata a permanere o ad affievolirsi. Per rispondere distinguiamo tra le trasformazioni del contesto e le influenze da esse esercitate sulla strategia delle associazioni anche in risposta a tali influenze.

Circa i cambiamenti del contesto, i più rilevanti sono il processo di internazionalizzazione delle imprese e la crescente interdipendenza dell'economia italiana con le altre economie, il legame sempre più stretto tra ridimensionamento dello Stato imprenditore (ma non del ruolo dello Stato nella politica economica e industriale). Questi processi, che vengono percepiti in modo abbastanza netto da gran parte degli intervistati nella nostra ricerca (33), tendono in generale a rendere la situazione italiana più simile a quella degli altri paesi industrializzati e quindi in generale a ridurre anche la specificità dell'associazionismo imprenditoriale. Più specificamente, si tratta di processi che contribuiscono tutti, in diversa misura, ad accrescere l'importanza di rappresentanza nell'area delle funzioni economico-commerciali delle associazioni, rispetto alla funzione di rappresentanza nelle relazioni industriali. Si pensi in particolare alle esigenze di accresciuta competitività internazionale, al minore peso alla specializzazione territoriale in una situazione di crescente integrazione di attività industriali e terziarie nell'ambito delle stesse imprese, alla diminuzione della capacità di azione collettiva dei sindacati industriali. Anche questa tendenza oggettiva emerge chiaramente dai dati di atteggiamento rilevati nell'indagine (34).

Fino a quando gli Enti locali non rappresenteranno un interlocutore valido, dotato di reali poteri di intervento e di quell'autonomia di cui oggi sono sostanzialmente privi, questi processi potranno favorire un ridimensionamento del peso relativo delle associazioni territoriali. Ciò non tanto per l'affievolirsi del bisogno di rappresentanza nelle relazioni industriali (poiché queste associazioni già da tempo svolgono anche funzioni di trade) quanto per il rafforzamento delle associazioni di categoria, da un lato, e delle confederazioni centrali, dall'altro.

L'aumento di scala dei problemi conseguente alla crescente integrazione dell'economia italiana nel mercato europeo e mondiale richiede infatti un maggiore coordinamento delle strategie associative a livello di vertice in ogni confederazione, a cominciare dalla Confindustria. Questo processo è favorito anche dal fatto che il governo tende a diventare un interlocutore sempre più importante delle associazioni imprenditoriali, poiché, mentre riduce il suo ruolo di Stato imprenditore, amplia la gamma e il peso degli interventi

che condizionano l'attività delle imprese (si pensi alla politica monetaria, fiscale e della previdenza sociale, di tutela ambientale, alla politica del governo italiano in sede comunitaria, ecc.).

Il processo di internazionalizzazione delle imprese, la crescente integrazione tra agricoltura, industria e terziario e il declino sindacale comportano anche l'esigenza di una maggiore cooperazione tra le varie confederazioni delle imprese operanti in comparti produttivi diversi. Per quanto riguarda i rapporti tra le varie confederazioni, si può prevedere uno sviluppo delle strategie di cooperazione e di coordinamento delle politiche che riflettono a livello associativo la maggiore collaborazione tra pubblico e privato e tra industria e terziario a livello settoriale e di impresa. Anche il declino della conflittualità sindacale offre meno occasioni che in passato alla formulazione di linee politiche divergenti nel campo delle relazioni industriali.

Per quanto riguarda il processo di centralizzazione, a previsioni analoghe induce anche la considerazione delle trasformazioni interne al sistema di rappresentanza. Il processo di maggior rilevanza è qui il riassetto organizzativo della Confindustria del 1984, che si propone appunto una razionalizzazione della diversificazione interna e un rafforzamento del centro confederale.

Il riassetto è il risultato del dibattito avvenuto nei quattro anni precedenti e nasce dalla constatazione che la Confederazione, nonostante le riforme introdotte un decennio prima sulla base del Rapporto della Commissione Pirelli, non era divenuta un sistema associativo, ma era rimasta un insieme di associazioni che competono per acquisire iscritti e risorse e che sono poco disposte ad applicare le decisioni prese al centro confederale. Scopo del riassetto è quello di riaffermare il ruolo del centro attraverso l'introduzione di tre innovazioni: il doppio inquadramento obbligatorio, la ripartizione dei ruoli e delle competenze tra le diverse componenti territoriali e settoriali del sistema, il contributo unitario. Il riassetto istituisce un registro unico delle imprese per conseguire l'obiettivo dell'obbligatorietà del doppio inquadramento prevedendo che questo si realizzi dapprima gradualmente grazie ad opportuni incentivi e solo successivamente divenga obbligatorio. Con lo stesso intendimento si muove la proposta di creazione di un albo dei quadri dell'organizzazione gestito da un comitato nominato a livello centrale dalla Giunta, che dovrebbe aumentare la mobilità dei funzionari e ridurre il loro grado di identificazione con le associazioni di appartenenza.

In realtà, l'attuazione del riassetto procede a rilento e tra molte difficoltà, anche se i dati della nostra ricerca mostrano un numero abbastanza elevato di imprese con doppio inquadramento (35). Le associazioni territoriali, soprattutto di grandi dimensioni, mantengono una posizione predominante, come mostra ad esempio il loro controllo delle federazioni regionali, che nelle intenzioni del centro confederale avrebbero dovuto ridimensionare il ruolo delle associazioni locali.

Quindi il processo di centralizzazione in Confindustria sarà, al più, parziale e il risultato di un compromesso tra il centro e le associazioni territoriali e di categoria di maggiori dimensioni. La diversificazione del sistema associativo rimarrà elevata, sia all'interno delle confederazioni, sia nel sistema associativo nel suo complesso, anche per il consolidarsi di norme associative

nel settore terziario. «Ciò non dovrebbe tuttavia precludere alleanze interassociative e politiche, di tipo funzionale, coordinate verso un comune sforzo di modernizzazione tra appartenenti a gruppi diversi e dirette a favorire soprattutto la competitività delle imprese italiane nel mercato internazionale.

Tabella 1 - Questionari validi, per zona di provenienza e per tasso di risposta

	N.	tasso di risposta %
Bari	53	21*
Como	83	45
Macerata	55	30
Savona	71	38
Vicenza	85	46
Totale aree interessate	347	35

* Il tasso di risposta nella zona di Bari è stato calcolato sulla base della totale attendibilità dei nomi campionati tratti dall'Annuario a cura della locale Associazione Industriali.

Tabella 2 - Professione del padre e eventuale professione precedente dei rispondenti

	professione paterna		professione precedente	
	N.	%	N.	%
Imprenditore	124	37,3	–	–
Lib. professionista	6	1,8	14	7,5
Dirigente	3	0,9	21	11,3
Impiegato, funz.	27	8,1	53	28,5
Insegnante	2	0,6	3	1,8
Commerciante	38	11,4	14	7,5
Artigiano	34	10,2	18	9,7
Agricoltore	38	11,4	3	1,6
Operaio	56	16,9	47	25,3
Altra condizione	4	1,2	13	7,0
Totale	332	100,0	186	100,0

Tabella 3 - Titolo di studio dei rispondenti

	1987		1971*
	N.	%	%
Scuola dell'obbligo	71	20,8	32,0
Frequenza media superiore	43	12,6	
Diploma media superiore	103	30,2	36,6
Frequenza università	46	13,5	
Laurea	78	22,9	31,4
Totale	347	100,0	100,0

* Indagine Doxa, 1971, Bollettino n. 13-15, p. 177.

Tabella 4 - Titolo di studio dei rispondenti per area geografica (%)

	VC	MC	SV	BA	CO
Scuola dell'obbligo	28,2	29,6	8,7	22,6	16,3
Frequenza media sup.	10,6	14,8	13,0	5,7	17,5
Diploma media sup.	27,1	20,4	36,2	30,2	35,0
Frequenza università	14,1	11,1	11,6	17,0	13,8
Laurea	20,0	24,1	30,4	24,5	17,5
Totale n.	85	55	71	53	83

Tabella 5 - Distribuzione delle aziende per settore produttivo

	N.	%	VC	MC	SV	BA	CO
Tessile-abbigl.	75	21,9	25,0	42,6	1,4	24,5	21,3
Edilizia	74	21,6	17,9	18,5	28,2	22,6	21,3
Meccanica	69	20,2	28,6	11,1	25,4	20,8	12,5
Terziario	37	10,8	3,6	1,9	19,7	7,5	18,8
Chimica	27	7,9	8,3	5,6	12,7	3,8	7,5
Altre ind.	53	15,5	11,9	14,8	12,7	13,2	8,8
Attiv. polisett.	7	2,0	1,2	0,0	0,0	7,5	2,5
Totale	347	100,0					

Tabella 6 - Presenza e organizzazione dei principali servizi aziendali svolti (valori percentuali)

	svolto intern.	svolto estern.	non svolto
Marketing	35,7	8,6	55,7
Pubblicità	30,0	25,5	44,5
Ricerca	34,8	8,0	57,2
Servizio legale	12,6	60,8	26,6
Servizi informatici	44,9	19,2	35,9
Contabilità IVA	87,5	12,5	–
Contabilità paghe	58,8	41,2	–

Tabella 7 - Personale e servizi offerti dalle associazioni imprenditoriali in Lombardia

	Personale alle dipendenze delle associazioni		Personale alle dipendenze dei centri di servizio		N. centri di servizio	
	1982	75/82	1982	75/82	1982	75/82
Industria:						
territoriali	804	46,2	274	223,5	48	108,7
di settore *	1140	47,1	540	285,7	136	183,3
Artigianato	1144	146,0	512	725,8	191	582,1
Comm-turismo	812	72,8	270	175,5	34	78,9
Agricoltura	705	37,7	185	54,2	15	25,0
Cooperazione	226	156,8	290	137,8	23	109,1
Totale	4831	68,9	2071	203,0	447	217,0

* I dati si riferiscono a 44 associazioni che hanno la sede principale o uffici distaccati in Lombardia, comprese le associazioni del settore edilizio.

Fonte: Lassini, 1984, p. 200.

Tabella 8 - Ambiti associativi e tassi di associazionismo imprenditoriale in Lombardia

	N. imprese nel settore		N. associate		Associate
	1981	75/81	1981	75/81	su totale -
Industria:					
territoriali	38.230	+6,2	13.794	-3,3	36,1
settoriali	38.392	+6,2	9.410	+4,8	24,5
Edilizia	6.216	+12,3	4.230	+11,6	68,1
Artigianato	261.805	+22,3	151.846	+37,8	58,0
Comm-turismo	205.043	+9,2	166.790	+10,6	81,3
Agricoltura *	156.454	-17,1	133.612	-10,6	85,4
Cooperazione	4.026	+28,4	2.446	+22,4	60,8
Terz. avanz.	721	+98,2	212	-	29,4

N.B.: I dati relativi al settore agricolo riguardano gli occupati e non le imprese.
Per una illustrazione dei criteri di calcolo delle imprese nei diversi settori, si rimanda a Lassini, 1984.

Fonte: Lassini, 1984, p. 198.

Tabella 9 - Distribuzione dei valori medi espressi in ore settimanali, riguardanti le attività legate all'esercizio della funzione imprenditoriale

Tipo di attività	Ore medie	%	Previsione tra 10 anni	
Attività interna all'azienda	41,1	57,3	35,2	48,0
di cui:				
incontri con collaboratori	12,3		11,9	
lettura e scrittura	7,8		4,4	
telefonate	7,7		7,5	
incontri con clienti, fornitori	13,3		11,4	
impegni politici	3,6	5,0	5,2	7,1
altri impegni pubblici	3,6	5,0	5,3	7,2
impegni familiari	13,8	19,2	13,9	18,9
svago e divertimenti	9,6	13,4	13,8	18,8
Totale	71,7	100,0	73,4	100,0

Tabella 10 - Competenze imprenditoriali ritenute più utili per gestire l'azienda nei prossimi anni

	n. preferenze
Competenze organizzative	222
Competenze finanziarie	188
Capacità leadership e scelta collab.	174
Competenze tecnologiche specialistiche	173
Comp. strategiche, programmaz. previsione	139
Capacità di trattare con i clienti	123
Competenze di marketing	74
Saper trattare con PA e mondo politico	56
Conoscenza delle lingue straniere	38
Saper trattare con i sindacati	5

N.B.: la somma delle risposte è superiore al numero dei casi, perché ciascun rispondente poteva indicare fino a quattro opzioni.

Tabella 11 - Distribuzione degli iscritti per tipo di associazione e area geografica (valori percentuali).

	VC	MC	SV	BA	CO
Sistema confindustriale:					
ass. territoriale	30,3	37,0	49,0	35,9	28,6
assoc. di categoria	22,4	13,0	13,7	20,5	35,7
doppio inquadramento	35,5	37,0	27,5	28,2	17,9
artigiani	–	6,5	–	2,6	1,8
API	11,8	2,2	–	10,3	10,7
cooperative	–	2,2	5,9	2,6	1,8
altre	–	2,2	3,9	–	3,6

Tabella 12 - Fatturato e occupazione media delle aziende rispondenti per tipo di associazione nel 1986

Associazione	Fatturato (000.000)	Occupazione
Confindustria con doppio inquadramento	17.121	124
Confindustria territoriale	7.770	60
Confindustria settoriale	6.491	52
Altre associazioni	3.576	30
Non iscritte	5.139	31

Tabella 13 - Struttura dei fattori ruotati

N. degli items	primo fattore	secondo fattore	terzo fattore
1	.897		
2	.892		
3		.897	
4		.892	
5			−.875
6	.207		−.807
7	.240	.355	
8	.443		

N.B.: per semplificare la tabella sono stati omessi i pesi fattoriali inferiori a .2.

Legenda degli items: 1 - influenzare la politica nazionale a favore delle aziende. 2 - influenzare la politica locale a favore delle aziende. 3 - consulenza legale. 4 - consulenza fiscale. 5 - favorire scambi di opinioni e incontri tra imprenditori. 6 - promuovere la solidarietà tra gli associati. 7 - consulenza all'esportazione. 8 - consulenza nei conflitti di lavoro.

Tabella 14 - Punteggio medio sui singoli fattori per tipo di adesione associativa del rispondente

Associazione	Fattore 1	Fattore 2	Fattore 3
Confind. territoriale	−.0619	.2207	.0501
Confind. settoriale	.0919	−.0956	−.0886
Doppio inquadramento	.2283	−.3889	−.3554
Altre associazioni	−.1807	−.1208	.0975
Non associati	−.0868	.0200	.2020
Analisi della varianza tra i gruppi: sig.	.40	.03	.12

Tabella 15 - Grado di conoscenza e utilizzo dei servizi associativi

	non conosco	conosco	ho utilizzato
Consulenza legale	21,1	43,5	35,3
Consulenza fiscale	18,3	43,7	38,0
Assistenza vertenze	15,7	27,7	56,6
Formazione	21,8	38,9	39,4
Consulenza previdenziale	14,4	31,0	54,6
Consulenza ambientale	45,3	35,0	19,6
Ricerca e selezione personale	57,0	33,2	9,8

Tabella 16 - Livello di coinvolgimento personale nell'associazione (valori percentuali)

Non ha tempo di seguire l'attività associativa	13,7
Si limita a leggere il materiale inviato	31,8
Frequenta l'associazione saltuariamente	33,2
Frequenta l'associazione abbastanza assiduamente	6,5
Frequenta e ricopre cariche associative	14,8
Totale n. 277	100,0

Tabella 17 - Fatturato medio in miliardi delle aziende per tipo di risposta alla domanda relativa ai criteri di definizione delle quote associative

	Fatturato medio in miliardi	N.
Abbassare la quota e fare pagare i servizi offerti ai prezzi di mercato	12,6	60
Elevare la quota e offrire gratuitamente i servizi agli associati	10,0	34
Elevare la quota per sviluppare i servizi e offrirli a prezzo di costo	9,6	24
Modificare i criteri di definizione della quota per favorire le aziende più piccole	4,3	96

Tabella 18 - Efficienza dell'associazione rispetto a:

	più efficiente	meno efficiente
Camera di commercio	53,1	15,9
Banca	29,4	36,7
ICE	37,2	14,9
Sindacato	53,0	18,2
Uffici municipali	60,4	13,5
Altre associazioni imprend.	31,8	8,8

Tabella 19 - Punteggio di efficienza relativa dell'associazione rispetto ad altri enti, a seconda del livello di coinvolgimento del rispondente nell'attività associativa

Grado di coinvolgimento	Indice di efficienza relativa
Non ha tempo	1,25
Si limita a leggere il materiale	1,84
Frequenta saltuariamente	2,62
Frequenta assiduamente	1,89
Frequenta e ricopre cariche	2,37

Tabella 20 - Grado di utilizzo e conoscenza dei servizi offerti dall'associazione

Area	Livello di conoscenza servizio: legale	fiscale	vertenze	formaz.	previd.	ambient.	personal.
VC	84,5	92,5	91,8	88,3	94,1	76,2	59,7
SV	87,8	80,5	84,6	76,9	85,0	56,8	30,0
BA-MC	50,6	63,4	72,6	66,2	71,8	26,5	25,0
CO	89,8	94,0	90,0	83,7	94,0	63,2	59,1
	Grado utilizzo:						
VC	45,1	58,2	67,1	55,0	61,8	28,6	16,1
SV	46,3	46,3	59,0	38,5	65,0	27,0	7,5
BA-MC	23,9	18,3	45,2	25,0	46,5	8,8	4,4
CO	28,6	32,0	56,0	40,8	48,0	17,4	11,4

NOTE

(1) Si vedano per tutti i lavori di A. D. CHANDLER.

(2) Anche se questo legame va poi affievolendosi nel senso che i due tipi di associazione, territoriale e settoriale, tendono a svolgere entrambe sia funzioni di employers' che di trade associations.

(3) Per un'analisi dei rapporti tra associazioni imprenditoriali e potere politico cfr. MARTINELLI, CHIESI, DALLA CHIESA, (1981).

(4) Per una trattazione teorica più approfondita dei temi oggetto di questa introduzione si veda A. MARTINELLI, P. SCHMITTER, W. STREECK, (1982).

(5) Il calcolo delle probabilità ha dato infatti per questi questionari scostamenti sistematici superiori a P=0,01 rispetto al gruppo più numeroso, in buona parte delle risposte.

(6) Per tutte le aree analizzate è stato eseguito un confronto tra le caratteristiche del campione di imprese rispondenti e i dati dell'ultimo censimento generale dell'industria, del commercio, dei servizi e dell'artigianato. Il confronto non ha posto in evidenza particolari differenze dei dati a nostra disposizione. Gli scostamenti nella distribuzione del campione rispetto all'universo censuario su base provinciale sono da attribuire in gran parte alla sottostima, ampiamente prevista, delle attività terziarie in tutte le aree considerate (per cui si può parlare di rappresentatività all'interno dei settori industriali, che possono quindi essere analizzati congiuntamente, mentre il settore terziario può essere solamente confrontato con il resto del campione), al diverso periodo temporale di riferimento, al fatto che il nostro campione è costituito da aziende, mentre l'unità di rilevazione censuaria è l'unità locale e al fatto che sono state espressamente escluse dal nostro campione le aziende artigiane.

(7) Sono figli di imprenditori il 45% dei rispondenti e la metà di essi ha a sua volta figli in azienda. Il 72,9% dei casi ha anche altri parenti in azienda.

(8) I titolari delle aziende più grandi sono più frequentemente impegnati all'estero. Al di sotto dei 25 addetti abbiamo infatti una media di due viaggi all'estero nell'arco dell'anno, al di sopra dei 25 addetti i viaggi raddoppiano quasi (3,4).

(9) Questi comportamenti si sono verificati per es. nel 1983 soprattutto nel settore tessile con la vicenda dei cosiddetti precontratti (GUIDOTTI, 1986).

(10) Molto inferiore è la partecipazione ad altri tipi di consorzio, esportazione (5,6%), ricerca (4,2%), qualità (5,3%).

(11) Si veda in proposito il paragrafo specifico sui servizi svolti all'interno delle aziende.

(12) Infatti il fatturato medio delle azien-

de che dichiarano di avere un livello di profittabilità migliore della concorrenza è di quasi diciassette miliardi, contro i tre miliardi delle aziende meno profittevoli.
(13) La metà dei rispondenti crede ad una diminuzione e l'altra metà ad un aumento.
(14) Prevale leggermente il numero di coloro che ritengono in diminuzione l'influenza dei partiti, ma la percentuale di indecisi è molto alta.
(15) La vasta letteratura metodologica sulle rilevazioni dedicate all'uso del tempo, sottolinea ampiamente queste difficoltà oggettive.
(16) Il 4% dei rispondenti non ha voluto indicare l'eventuale associazione.
(17) Il numero medio dei figli che lavorano in azienda è di 0,47, contro 0,21 (p=0,02).
(18) Benché gli iscritti ad associazioni non confindustriali riguardi solo il 10,8% del campione, per un totale di 36 casi, alcune differenze sono così marcate da superare i test di significatività statistica rispetto al gruppo più numeroso degli iscritti alla Confindustria.
(19) Questa motivazione fa infatti riferimento al disinteresse soggettivo, che è la dimensione da spiegare.
(20) L'analisi dei fattori è un insieme di tecniche di elaborazione multivariata sviluppate soprattutto negli anni '60 (HARMAN, 1967) (RUMMEL, 1970), che si sono diffuse nel campo delle ricerche quantitative psico-sociali grazie soprattutto alla disponibilità di programmi veloci di elaborazione dei dati raccolti. I dati di partenza delle ormai svariate tecniche di estrazione dei fattori sono rappresentati dalla matrice di correlazione tra le variabili che si vogliono sottoporre ad analisi. L'ipotesi teorica fondamentale è che le correlazioni tra le variabili di partenza possono essere attribuite alla presenza di uno o più fattori, o variabili sottostanti complesse, più o meno connessi alle variabili di partenza. L'analisi dei fattori è quindi particolarmente utile quando, come nel nostro caso, si vuole misurare con precisione una opinione complessa che collega una serie di giudizi più semplici su una numerosa serie di *items* (nel questionario sottoposto ai rispondenti sono stati chiesti giudizi su venti possibili attività delle associazioni imprenditoriali). La riduzione di questo numero a tre fattori, interpretabili come altrettante concezioni articolate del ruolo dell'associazione stessa, costituisce un risultato metodologico non sottovalutabile.
(21) Autori come SCHMITTER e STREECK (1981), OFFE e WIESENTHAL, LEMBRUCH, e altri sottolineano anche un altro tipo di attività orientata alla produzione di beni monopolistici, che però non è particolarmente evidente nella struttura delle associazioni italiane, a causa del loro status giuridico di associazioni volontarie non riconosciute dallo Stato.
(22) Il primo fattore appare significamente correlato infatti con l'indicatore sintetico di partecipazione alle attività associative.
(23) In particolare il secondo fattore si mostra significamente correlato con il fatturato, l'occupazione e il numero di viaggi all'estero che il titolare dichiara di dover fare nell'arco dell'anno.
(24) Anche se, come illustrato in seguito, le aziende più piccole mostrano un minor grado di utilizzo effettivo dei servizi associativi.
(25) Come mostra l'ultima riga della Tabella 14, questa affermazione si basa su differenze di medie che hanno solamente 12 probabilità su cento di non essere dovute al caso.
(26) Occorre sottolineare che nel campione non sono presenti aziende associate alla Confcommercio.
(27) Tipico a riguardo il caso della contrattazione sui salari o su aspetti normativi dei contratti di lavoro, che per alcune aziende non vengono attuati.
(28) Si tratta di coloro che hanno un alto punteggio sul primo fattore estratto nell'analisi fattoriale esposta nel par. 7.
(29) Occorre tenere presente però che il sottocampione di Macerata è troppo ristretto e non raggiunge quindi i livelli minimi di significatività statistica.
(30) L'indice è stato costruito addizionando per ciascun rispondente i casi in cui il confronto ente-associazione è più favorevole a quest'ultima. I valori che l'indice può esprimere vanno perciò da 0, livel-

lo di massima inefficienza, a 6, livello di massima efficienza.

(31) A Como inoltre, la più alta percentuale di aziende del terziario si collega per es. ad un loro minore utilizzo medio dei servizi offerti dalle associazioni di appartenenza. Invece la congruenza tra alto livello di conoscenza dei servizi offerti e grado di utilizzo degli stessi, è da attribuire nel caso di Vicenza al fatto che il sottocampione presenta solo l'8% di non associati.

(32) Si tratta però di differenze mediamente ridotte, che pur non superando il test di significatività nell'analisi della varianza, sono in linea con la letteratura disponibile (CHIESI, MARTINELLI, 1987).

(33) L'immagine del cambiamento vede una crescita del ruolo e del peso delle associazioni imprenditoriali, un ulteriore ridimensionamento del potere sindacale, un aumento della domanda di consulenza da parte delle aziende e una richiesta in questo senso verso le associazioni.

(34) La logica associativa si struttura su un nucleo centrale di membri personalmente coinvolti e impegnati nell'attività associativa, che concepiscono l'associazione stessa come attore politico, che svolge funzioni di rappresentanza e tutela attraverso attività di *lobby* e contrattazione. Un secondo livello è rappresentato dai membri meno attivi, che assicurano delega e consenso e che concepiscono l'associazione soprattutto come fornitrice di servizi utili all'azienda.

(35) La situazione rilevata dal nostro campione si mostra molto differenziata a livello di area.

BIBLIOGRAFIA

P. ANGELINI, *La Confindustria: Profilo storico e organizzativo*, Milano, Federlombarda, 1981.

A. BAGNASCO, *Tre Italie*, Bologna, Il Mulino, 1977.

A. BAGNASCO, G. BONAZZI, S. CASILLO, *Industria e Potere*, Torino, L'impresa Edizioni, 1972.

A. BAGNASCO, M. MESSORI, C. TRIGILIA, *Le problematiche dello sviluppo italiano*, Milano, Feltrinelli, 1978.

A. BAGNASCO, *La costruzione sociale del mercato*, Bologna, Il Mulino, 1988.

S. BERGER, *Organizing Interests in Western Europe*, Cambridge, Cambridge University Press (trad. italiana Il Mulino, Bologna), 1981.

J. R. BOWMAN, «The Logic of Capitalist Collective Action, in *Social Science Information*, n. XXI, n. 4-5, 1982.

R. CATANZARO (a cura di), *L'imprenditore assistito*, Bologna, Il Mulino, 1979.

A. M. CHIESI, A. MARTINELLI, La rappresentanza degli interessi imprenditoriali come meccanismo di regolazione sociale, in P. LANGE, M. REGINI (a cura di), *Stato e regolazione sociale*, Bologna, Il Mulino, 1987.

P. B. CLARK, J. Q. WILSON, *Incentive Systems: a Theory of Organizations*, in «Administrative Science Quarterly», n. 6, 1961.

W. D. COLEMAN, W. P. GRANT, *Regional Differentiation of Business Intersets Associations: A Comparisn of Canada and the United Kingdom*, in «Canadian Journal of Political Science», XVIII, n. 1, 1985.

CONFINDUSTRIA, *Relazione del gruppo di lavoro per la verifica dell'assetto strutturale e dei modi di potenziamento dell'organizzazione*, Roma, 1980.

CONFINDUSTRIA, *Ipotesi di proposta per il riassetto organizzativo confederale*, Roma, 1981.

CONFINDUSTRIA, *Relazione della commissione per la formulazione della proposta di riassetto organizzativo*, Roma, 1983.

CONFINDUSTRIA, *Regolamento di attuazione dello statuto confederale*, Roma, 1986.

CRESPI et al.
M. P. CUCCHI, Specializzazione industriale delle regioni italiane, in «Fondazione Giovanni Agnelli», *Il sistema imprenditoriale italiano*, Torino, vol. III, 1974.
DOXA, *Formazione scolastica, carriera...* in «Bollettino Doxa», XXV, n. 13-15, 1971.
H. W. EHRMANN, *Organized Business in France*, Princeton, University Press, 1957.
FEDERLOMBARDA, *La piccola industria in Lombardia*, Milano, 1977.
W. GRANT (a cura di), *The Political Economy of Corporatism*, London, Macmillan, 1985.
C. GUALA, *I gruppi di pressione*, in «ISAP», 1983.
D. GUIDOTTI, *Strategia generale e azione decentrata*, Milano, F. Angeli, 1986.
H. H. HARMAN, *Modern Factor Analysis*, Chicago, 1967.
A. HIRSCHMAN, *Lealtà, defezione, protesta*, Bompiani, Milano, 1982.
IRES-CGIL, *Le associazioni territoriali della Confindustria: sei casi di organizzazione e rappresentanza degli interessi imprenditoriali*, Roma, 1984.
P. JACKSON, K. SISSON, *Employers' Confederations in Sweden and United Kingdom ant the Significance of Industrial Infrastructure*, in «British Journal of Industrial Relations», XIV, n. 3, 1981.
L. LANZALACO, *Potere, organizzazioni e logica «politica» dell'azienda collettiva*, in «Rivista italiana di Scienza politica», n. 2, 1986.
A. LASSINI, *Rappresentanza, autonomia organizzativa e legittimazione politica nell'associazionismo imprenditoriale*, in «Stato e Mercato», n. 11, 1984.
S. LEMBRUCH, Concertation and the Structure of Corporatist Networks, in J. H. GOLDTHORPE (ed.), *Order and Conflit in Contemporary Capitalisme*, Oxford University Press, Oxford, 1984.
LIPSET, ROKKAN (eds.), *Party Systems and Voter Alignements*, Free Press, New York, 1967.
J. M. MARTIN, *Le CNPF*, Paris, Presses Universitaires de France, 1982.
A. MARTINELLI, A. M. CHIESI, N. DALLA CHIESA, *I grandi imprenditori italiani*, Milano, Feltrinelli, 1981.
A. MARTINELLI, P. SCHMITTER, W. STREECK, *L'organizzazione degli interessi imprenditoriali*, in «Stato e Mercato», 1981.
C. OFFE, H. WIESENTHAL, Two Logics of Collective Action, in M. ZEITLIN (ed.), *Political Power and Social Class*, vol. 1, 1980.
M. OLSON, *The Logic of Collective Action*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press (trad. italiana Feltrinelli, Milano), 1965.
A. PIZZORNO, *Sulla razionalità della scelta democratica*, in «Stato e Mercato», n. 7, 1983.
H. RIJNEN, *La CEDE come organizaciòn*, in «Papeles de Economia Espanola», n. 22, 1985.
J. R. RUMMEL, *Applied Factor Analysis*, Evanston, 1970.
P. C. SCHMITTER, Organizzazione degli interessi e rendimento politico, in G. PASQUINO (a cura di), *Le società complesse*, Bologna, Il Mulino, 1983.
P. C. SCHMITTER, W. STREECK, *The Organization of Business Interest*, International Institute of Management Discussion Paper, Berlin, Wissenschaftszentrum, 1981.
C. TRIGLIA, *Grandi partiti, piccole imprese*, Bologna, Il Mulino, 1986.
P. TRUPIA, *L'organizzazione imprenditoriale*, in «ISAP», I rapporti tra centro e periferia, Archivio 2-3, pp. 168-193, 1984.
J. P. WINDMULLER, A. Gladstone (a cura di), *Employers Associations and Industrial Relations*, Oxford, Oxford University Press (trad. italiana Edizioni Lavoro, Roma), 1984.

Finito di stampare nel mese di giugno 1988
dalla TIBERGRAPH s.r.l. - Città di Castello (PG)
Edizioni del Sole 24 Ore - Seme S.p.A.

Gianni Bonvicini, è direttore dello IAI (Istituto Affari Internazionali), Professore di relazioni Internazionali alla John Hopkins University, Bologna.

Enrico Finzi, è presidente di InterMatrix Italia — consociata italiana del Gruppo internazionale omonimo, specializzata in ricerche e previsioni — e amministratore delegato di Astra (consulenza strategica). Giornalista professionista.

Alberto Martinelli, è preside della Facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Milano, dove è professore ordinario di Scienza della Politica. È professore di Sociologia all'Università Bocconi.

Mario Morroni, insegna presso il Dipartimento di scienze Economiche dell'Istituto Universitario di Bergamo. Attualmente è *visiting scholar* presso la Faculty of Economics and Politics di Cambridge (GB).

L. 40.000

03040000