

# L'inflazione

Falsi miti e conflitto distributivo

Giacomo Cucignatto, Lorenzo Esposito, Demostenes Floros, Matteo Gaddi, Nadia Garbellini, Joseph Halevi, Roberto Lampa, Gianmarco Oro, Stan De Spiegelare

Edizioni Punto Rosso

Finito di stampare: marzo 2023

presso Digital Print, Segrate, Milano

EDIZIONI PUNTO ROSSO

Viale Monza 255 - 20126 Milano

edizioni@puntorosso.it; [www.puntorosso.it](http://www.puntorosso.it)

Direzione Editoriale: Roberto Mapelli e Raffaele K. Salinari.

Redazione delle Edizioni Punto Rosso: Nunzia Augeri, Eleonora Bonaccorsi, Leo Ceglia, Rosa Fioravante, Matteo Gaddi, Vincenzo Galatioto, Roberto Mapelli, Giuseppe Marchi, Vincenzo Robustelli, Raffaele K. Salinari, Domenico Scoglio, Fabio Scolari, Marco Vanzulli, Franca Venesia, Luigi Vinci.

CRISI E SOCIETÀ

Direzione Editoriale: Joseph Halevi

Comitato Editoriale: Giacomo Cucignatto, Lorenzo Esposito, Nadia Garbellini, Joseph Halevi, Roberto Lampa, Gianmarco Oro

---

# Indice

---

<b>Indice</b>	<b>i</b>
<b>Introduzione alla collana</b>	<b>v</b>
<b>Introduzione</b>	<b>ix</b>
Joseph Halevi	
Bibliografia . . . . .	xi
<b>1 Una rilettura critica della teoria quantitativa della moneta</b>	<b>1</b>
Roberto Lampa, Gianmarco Oro	
1 Introduzione . . . . .	1
2 La teoria quantitativa della moneta e le sue principali critiche . .	2
3 I meccanismi di propagazione e le cause dell'inflazione . . . . .	7
4 Commenti Finali . . . . .	13
5 Bibliografia . . . . .	14
<b>2 Il controllo dei prezzi: uno strumento chiave in difesa dei salari</b>	<b>17</b>
Giacomo Cucignatto	
1 Il ritorno dell'inflazione . . . . .	17
2 L'inutilità delle politiche monetarie e i limiti della leva fiscale . .	19
3 Il controllo dei prezzi e le politiche di buffer stock . . . . .	22
4 Conclusioni . . . . .	25
5 Bibliografia . . . . .	27
<b>3 Gli indici dei prezzi al consumo</b>	<b>31</b>
Nadia Garbellini	
1 Introduzione . . . . .	31
2 Gli indici dei prezzi al consumo dell'Istat . . . . .	34
3 E l'IPCA depurato? . . . . .	35
4 Bibliografia . . . . .	40

<b>4</b>	<b>I meccanismi di indicizzazione dei salari</b>	<b>41</b>
	Matteo Gaddi	
1	Introduzione . . . . .	41
2	Le possibili parametrizzazioni dell'indicizzazione . . . . .	41
3	Valore del punto. Uguale per tutti o parametrato? . . . . .	43
4	La frequenza dell'adeguamento . . . . .	52
5	Adeguamento del valore punto . . . . .	56
6	Incrementi strutturali o no? . . . . .	56
7	Inflazione programmata e prevista . . . . .	58
8	Bibliografia . . . . .	59
<b>5</b>	<b>La scala mobile</b>	<b>61</b>
	Matteo Gaddi	
1	Il sistema di indicizzazione dei salari negli anni '40 . . . . .	63
2	Gli accordi degli anni '50 . . . . .	70
3	Gli anni '70 . . . . .	73
4	Gli anni '80 e '90: il declino dell'indicizzazione . . . . .	85
5	Bibliografia . . . . .	92
<b>6</b>	<b>Dall'inflazione programmata all'IPCA depurato</b>	<b>93</b>
	Matteo Gaddi	
1	Il Protocollo del luglio 1993 . . . . .	93
2	I CCNL dei metalmeccanici dal 1994 al 2008 . . . . .	98
3	L'accordo separato del 2009 di riforma degli assetti contrattuali .	104
4	I nuovi CCNL dei metalmeccanici dopo l'Accordo del 2009 . . .	108
5	Una postilla: il CCNL del 2021 . . . . .	115
6	Bibliografia . . . . .	117
<b>7</b>	<b>La riconfigurazione dei flussi di energia come conseguenza della guerra in Ucraina</b>	<b>119</b>
	Demosthenes Floros	
1	Introduzione . . . . .	119
2	Il mercato globale del petrolio . . . . .	120
3	La riconfigurazione dei flussi di GNL . . . . .	121
4	I metanodotti e la nuova mappa dell'energia globale . . . . .	122
5	Il livello dei prezzi e le sue conseguenze sul tessuto industriale .	123
6	Conclusioni . . . . .	124
<b>8</b>	<b>Inflazione da costi o da profitti?</b>	<b>127</b>
	Giacomo Cucignatto, Nadia Garbellini	
1	Introduzione . . . . .	127

2	La struttura dei costi delle branche italiane . . . . .	130
3	Prezzo del gas e inflazione . . . . .	133
4	Osservazioni conclusive . . . . .	140
5	Metodologia . . . . .	141
6	Bibliografia . . . . .	147
<b>9</b>	<b>Alcune note sull'inflazione e le imprese</b>	<b>149</b>
	Lorenzo Esposito, Matteo Gaddi	
1	Introduzione . . . . .	149
2	I dati . . . . .	151
3	I bilanci delle imprese . . . . .	156
4	Uno sguardo alle imprese del settore metalmeccanico . . . . .	158
5	Bibliografia . . . . .	163
<b>10</b>	<b>Accumulazione, inflazione e banche centrali</b>	<b>165</b>
	Lorenzo Esposito, Roberto Lampa, Gianmarco Oro	
1	Introduzione . . . . .	165
2	La centralità delle banche centrali . . . . .	166
3	La natura dell'inflazione e l'obiettivo delle banche centrali . . . . .	169
4	L'inflazione e la Banca d'Italia . . . . .	172
5	E oggi? . . . . .	181
6	Bibliografia . . . . .	183
<b>11</b>	<b>Aumenti salariali automatici nei contratti collettivi in Europa</b>	<b>187</b>
	Stan De Spiegelaere	
1	Introduzione . . . . .	187
2	Clausole di adeguamento salariale: da onnipresenti a una rarità, e ritorno . . . . .	189
3	Sistemi di indicizzazione salariale . . . . .	189
4	Esempi . . . . .	192
5	Conclusioni . . . . .	195
6	Bibliografia . . . . .	195
<b>12</b>	<b>Alcune note di Redazione</b>	<b>197</b>
1	La trasformazione del settore dell'energia . . . . .	197
2	Strumenti derivati . . . . .	199
3	Bibliografia . . . . .	202



---

## Introduzione alla collana

---

La via è lunga e il cammino è malvagio – Dante

Le idee dominanti di un dato tempo non sono se non le idee della classe dominante – K. Marx e F. Engels

Viviamo in un periodo drammatico della storia mondiale, per molti versi unico. Quindici anni fa la crisi finanziaria globale gettò il mondo in una spaventosa crisi che costrinse governi e banche centrali a interventi per migliaia di miliardi, ponendo così fine alle illusioni sull'efficienza e la stabilità dei mercati finanziari. Sebbene la fase più acuta di quella crisi sia finita e le banche siano state salvate, la crisi del 2008 ha segnato l'inizio di un cambiamento epocale. L'iper-globalizzazione è in crisi. In una prima fase, sostanzialmente sino alla pandemia, abbiamo assistito solo a una stagnazione del processo di ulteriore globalizzazione, ma le catene produttive mondiali hanno continuato a dominare la produzione mondiale. La pandemia ha mostrato quale fragilità si nasconda in una simile articolazione dei processi produttivi ed è anche stata l'occasione per l'accelerazione di un regolamento dei conti sul piano delle politiche commerciali. La guerra in Ucraina ha segnato la definitiva svolta verso un mondo separato in blocchi politico-economici che, a differenza di quanto succedeva durante la guerra fredda, non sono solo rivali politici ma anche diretti concorrenti economici. Si fa strada una nuova divisione internazionale del lavoro basata sulle coalizioni politico-economiche. E a prescindere da quale coalizione si tratti, al centro dell'attacco ci saranno sempre i lavoratori. La fase sarà segnata da guerre commerciali, lotta per la conquista di materie prime e mercati esteri, abnorme sviluppo degli arsenali bellici.

A partire dagli anni '80 il conflitto capitale-lavoro ha visto una netta prevalenza delle ragioni delle imprese. Stagnazione salariale, peggioramento delle condizioni di lavoro, distruzione dello stato sociale, privatizzazioni, hanno aiutato una concentrazione del reddito e della ricchezza senza precedenti. Mai nella storia dell'umanità così pochi hanno avuto così tanto rispetto a tutti gli altri. I circa 2.000 miliardari nel mondo sono più ricchi dei 4,6 miliardi di persone che hanno meno risorse. La distribuzione del reddito è andata sempre più a vantaggio dei redditi da capitale, con un contestuale calo drammatico della quota ai redditi da lavoro. Questo è il mondo che la globalizzazione e la finanziarizzazione hanno costruito nei decenni. Su tutto questo incombe il cambiamento climatico che accentua le disuguaglianze e la povertà. La transizione a un'economia sostenibile, lungi dall'essere occasione di giustizia sociale, è l'ennesima fiera della speculazione e dell'elargizione di fondi pubblici ai privati. Nel frattempo la fiammata inflattiva del 2022-2023 ha distrutto decenni di aumenti salariali.

La vittoria del capitale nella distribuzione del reddito non sarebbe stata possibile senza una sua vittoria politica e ideologica sulla sinistra. La caduta del muro di Berlino è stata l'occasione per la liquidazione di ogni istanza di progresso sociale. La socialdemocrazia storica si è rassegnata a gestire l'esistente in modo indistinguibile da altri partiti, salvo qualche richiamo ai diritti umani e civili, comunque disattesi una volta al governo. La totale introiezione dell'ideologia e degli interessi del capitale si nota nella scomparsa del pensiero critico non solo nelle direzioni delle organizzazioni storiche della sinistra, ma anche nella quasi totale bonifica avvenuta a livello accademico e dell'intellettualità più in generale. Se togliamo alcuni meritevoli casi isolati, dall'università ai centri studi ai media l'unica voce che si ode è quella delle imprese: ci vogliono più profitti, tagliare i salari per essere più competitivi, tagliare le pensioni in favore dei fondi pensione, chiudere scuole e ospedali pubblici per aprirne di privati, e via confindustriando. Con la guerra tutto questo è peggiorato dalla retorica da guerra fredda dei nemici da sconfiggere lavorando alacramente allo sforzo bellico. Non si parlerà di oro alla patria solo perché al giorno d'oggi le valute sono sganciate da ogni riferimento aureo.

Non sono mancati in questi anni importanti movimenti in controtendenza, sia sul piano sindacale e politico che intellettuale e teorico. Tuttavia si sono rivelate fiammate, apprezzabili, interessanti ma limitate. È importante impostare una battaglia politica ma anche ideologica e teorica di lunga lena. Questo richiede lo sviluppo di analisi economiche, sociali, politiche dei principali argomenti all'ordine del giorno. Richiede anche una polemica serrata con le tesi del capitale, tanto più necessaria oggi poiché esse guidano gran parte del gruppo dirigente politico e delle organizzazioni storiche della sinistra, soprattutto in Europa. Questi dirigenti credono di essere moderni ma sono invece la quintessenza dell'antiquariato intellettuale e condannano il movimento alla subalternità.

Lo scopo di questa collana editoriale è contribuire a questa necessaria battaglia teorica e politica rivolgendosi in primo luogo agli attivisti sindacali e ai giovani in prima linea nel conflitto sociale della nostra epoca. La strada è accidentata ma possiamo giovarci del pensiero dei grandi che ci hanno preceduto e con Marx ricordiamo che la teoria diviene una forza materiale quando le masse se ne sono impadronite. Aiutare questo passaggio è il senso del nostro lavoro.



---

## Introduzione

Joseph Halevi

---

Dal 2020 l'economia mondiale è rientrata in un periodo di inflazione. Contrariamente al precedente episodio avvenuto nel periodo che va dai primi anni Settanta ai primi anni Ottanta, questa volta le cause sono assai chiare. Nel primo episodio le condizioni europee dell'inflazione furono diverse da quelle statunitensi, mentre il Giappone subì da un lato un'inflazione e importata e dall'altro, da parte degli USA, ricevette un cazzotto monetario in piena faccia – rappresentato dalla rapida e ripidissima rivalutazione dello yen – tale che avrebbe travolto un paese come la Germania, fortunatamente protetta dallo scudo rappresentato dall'area commerciale della CEE già allora sbocco principale del suo export. Il Giappone invece pur non avendo un hinterland economico resistette alquanto bene rafforzando grandemente il livello tecnologico e la proiezione mondiale della sua industria. Dovette trascorrere un po' di tempo per capirlo ma alla fine, almeno nella mia area politico-intellettuale, qualche cosa si riuscì a cogliere. In Europa occidentale maturò un conflitto distributivo sociale tra lavoro e capitale intenso e pluriennale in Gran Bretagna ed in Italia che in ambo i paesi si spense tra l'ultimo biennio degli anni Settanta e i primissimi anni del decennio successivo.

Mi riferisco ai differenti, ma comunque violenti e duri contesti in cui avvenne la chiusura del conflitto sociale nei due paesi. In Italia si svolse dal rapimento ed assassinio di Moro nel 1978, all'attentato alla stazione centrale di Bologna nell'estate del 1980 ed alla catastrofe sindacale alla FIAT nel tardo autunno dello stesso anno. Complessivamente nei primi anni Ottanta in Italia si innescò un meccanismo orientato verso una situazione di non ritorno per ciò che riguarda i rapporti sindacali e di classe nel Paese. In questo quadro ciò che accadde dall'accordo sul costo del lavoro nel 1992-93 in poi non è storia bensì cronaca. In tal senso mi sembra che l'indebolimento della capacità del lavoro di difendere, per non dire avanzare, le sue istanze, collimi assai bene con un'analisi di lungo periodo sulla macroeconomia italiana condotta dal 1990 fino al 2014 da Pasquale

Tridico (2012) intitolata *From economic decline to the current crisis in Italy*.

Certamente, nel precedente episodio la dimensione globale dell'inflazione risiedeva nella politica statunitense riguardo la guerra nel Vietnam che portò alla crisi del sistema monetario internazionale a parità fisse incentrato sul dollaro. A ciò seguì la gestione della crisi politica del petrolio, avvenuta in connessione alla guerra israelo-egiziano-siriana del 1973, in funzione del mantenimento della egemonia del dollaro, cioè della capacità degli USA di finanziare *ad libitum* i propri deficit esteri e di condurre acquisizioni all'estero senza vincolo alcuno. Fu questo obiettivo a portare all'accordo tra gli USA e l'Arabia Saudita, all'indomani dell'incremento di svariate volte del prezzo del greggio nel 1973 e nel 1974, riguardo l'impegno del regno saudita di trattare il petrolio solo in dollari e di ridepositarli negli USA tramite acquisti di buoni del Tesoro statunitensi. La crisi iraniana del 1978, malgrado costituisse la perdita di uno stato-cliente, rafforzò di molto la posizione del dollaro in quanto comportò un ulteriore grande aumento del prezzo del greggio ed un nuovo salto inflazionistico. La nuova centralità USA stimolò il presidente della Federal Reserve Volcker ad attaccare i sindacati prendendo come cavia la categoria dei controllori di volo. In questo caso l'obiettivo era di spezzare le reni alla capacità contrattuale dei lavoratori, *non di combattere l'inflazione* come invece egli andava dicendo assieme al Presidente Reagan. Anni dopo fu lo stesso Volcker ad ammetterlo molto candidamente. Da quel momento Stati Uniti iniziarono, da livelli diversi, a marciare verso la deflazione salariale senza più fermarsi (per il Giappone la situazione era diversa perché fino alla metà del 1995 continuò a ricevere dagli USA dei gran cazzotti che, come diceva Gassman nei Mostri, fanno male). Morale della favola, nemmeno la forte riduzione dei prezzi delle materie prime dalla fine della prima metà degli anni Ottanta, cambiò il segno alla grande moderazione salariale che, anzi, si installò nell'economia italiana ed europea oltre che in quella statunitense. Decenni di moderazione salariale senza effettivi e duraturi incrementi nei salari reali hanno sulla capacità di resistenza dei lavoratori gli stessi effetti di una lunga ed interminabile guerra d'attrito condotta da una parte sola, quella all'attacco.

Arriviamo quindi ad oggi. L'attuale ripresa dell'inflazione non scaturisce da alcun conflitto sociale attivo connesso a battaglie volte a riconquistare il terreno perduto sul piano salariale. Ne è prova, spero di sbagliare, la situazione in Francia. Generalmente ad un grande movimento di lotta si accompagna l'emergere di altre rivendicazioni e quale migliore rivendicazione che accomuna tutti i lavoratori salariati può esserci oltre alla lotta contro la riforma del sistema pensionistico? Quella salariale, ovvio, dato che anche nella *Belle France* hanno avuto la loro grande moderazione ed hanno subito le decurtazioni al potere d'acquisto causate dall'inflazione corrente. Invece niente.

Ciò a mio avviso conferma quanto sia grave la situazione riguardo la capacità di riconquistare il salario che, come insegnava Vittorio Foa nei suoi seminari e

nei suoi scritti, è il perno dell'esistenza stessa dell'azione sindacale. L'inflazione attuale nasce da strettoie produttive create inizialmente con la politica di Trump nei confronti delle industrie tecnologiche cinesi e continuate dal suo successore in cui è stato seguito dai paesi europei e, molto a mala voglia, anche dal Giappone. A questa situazione si sono aggiunte le restrizioni varate globalmente durante la gestione della crisi pandemica ed infine l'impatto del conflitto in Ucraina non unicamente sui prezzi e flussi energetici ma anche su alcune materie industriali. Questi tre eventi ravvicinati hanno creato un processo cumulativo di tipo inflazionistico ed anti espansivo sul piano della produzione reale la cui dinamica dal 2008 non è mai stata robusta. Il tutto si è tradotto in un'*inflazione da profitti*. Non sono riuscito a trovare studi paneuropei su questo tema, però ne esistono, per l'insieme del paese, riguardo gli Stati Uniti. Le stime principali riguardano il contributo degli aumenti del costo del lavoro all'aumento dei prezzi ed all'incremento stesso dell'inflazione. In media emerge che l'aumento del costo del lavoro contribuisce per il 10% all'incremento dei prezzi mentre l'aumento dei profitti contribuisce per il 33-35% all' inflazione. La spirale è quindi quella di prezzi e profitti, non prezzi e salari (Storm, 2022). A tale quadro si aggiunge la determinazione delle Banche Centrali, dalla Federal Reserve alla BCE, alla Bank of England, di non permettere effettivi recuperi salariali riguardo la crescita dei prezzi. Le Banche Centrali non hanno, per scelta, altro strumento che quello dell'aumento dei saggi di interesse. Ora accade che mentre allo scoppio della crisi del 2007-2008 la maggioranza dei prodotti derivati, che furono al cuore della crisi, era concentrata nei cosiddetti mutui subprime e nei credit default swap, oggi sono stati in prevalenza strutturati sui saggi di interesse quando questi erano bassissimi.

Questa contraddizione rafforza la determinazione delle banche centrali a non tollerare recuperi salariali rispetto all'inflazione. Sembra pertanto che i lavoratori saranno costretti a subire la decurtazione salariale prodotta dall'inflazione dopo aver subito la lunga stagnazione.

## Bibliografia

- Storm, S. Inflation in the Time of Corona and War. *Institute for New Economic Thinking Working Paper Series*, (185) (2022).
- Tridico, P. Italy from economic decline to the current crisis. *Astril Working Papers*, (5) (2012).



---

## Una rilettura critica della teoria quantitativa della moneta

Roberto Lampa<sup>1</sup>, Gianmarco Oro<sup>2</sup>

---

### 1 Introduzione

Il dibattito degli economisti sull'origine dell'inflazione e le politiche anti inflazionarie mostra, ciclicamente, come in questo particolare ambito della teoria economica non si siano registrati sostanziali passi in avanti. L'intera discussione volge da anni attorno a una teoria capace come poche di resistere alle critiche demolitrici ricevute, tanto interne quanto esterne alla disciplina economica: la teoria quantitativa della moneta. Questa teoria, che considera l'inflazione come un fenomeno puramente monetario cioè come dipendente univocamente da un'eccessiva espansione della quantità di moneta, è diventata la base delle profonde riforme che hanno stravolto le economie di mercato a partire dagli anni '80, nella fase passata alla storia come Grande Moderazione.

Nonostante siano state numerose le critiche che ne hanno minato le fondamenta, la teoria quantitativa della moneta rappresenta ancora oggi il riferimento per il dibattito economico e, soprattutto, le politiche implementate dalle autorità economiche e monetarie di fronte al ritorno dell'inflazione, dopo oltre tre decenni. Non è esagerato affermare, anzi, che molte delle questioni attualmente discusse non siano che uno sbiadito remake di dibattiti che hanno attraversato la storia dell'economia politica, mostrando l'esistenza di due poli dialettici all'interno della

---

<sup>1</sup>Università degli Studi di Macerata.

<sup>2</sup>Università degli Studi di Macerata.

comunità degli economisti: l'uno prevalente (e favorevole verso questa teoria) e l'altro minoritario (critico verso la teoria).

Le ragioni alla base del successo della teoria quantitativa della moneta sono complesse e variano da quello che potremmo definire un atteggiamento empirista, che enfatizza come la stretta monetaria sia stata storicamente efficace nei processi di dis-inflazione, a pregiudizi di natura politica date le implicazioni conservatrici, sia in termini monetari che fiscali, che discendono dalla teoria stessa.

Alla luce di questa premessa, il presente capitolo si propone di passare in rassegna criticamente la teoria quantitativa della moneta, ricostruendo i principali dibattiti e le critiche a cui è stata sottoposta nel corso degli anni. Sulla base di una simile ricostruzione, discuteremo i dibattiti attuali sulle cause del ritorno dell'inflazione ed esporremo un punto di vista alternativo alle interpretazioni attualmente dominanti.

Pertanto, nella sezione 2 di questo capitolo presenteremo la teoria quantitativa della moneta e le sue principali critiche. Nella sezione 3, rileggeremo i dibattiti sui meccanismi di propagazione e le cause dell'inflazione dalla Grande Inflazione del 1973 all'attualità. Infine, discuteremo dei commenti finali.

## 2 La teoria quantitativa della moneta e le sue principali critiche

Il punto di partenza inevitabile, quando si affrontano le differenti teorie economiche dell'inflazione, è la cosiddetta *teoria quantitativa della moneta* (TQM). Questa teoria infatti rappresenta ancora il punto di vista dominante tra gli economisti, nonostante una lunga serie di critiche ed evidenze empiriche contrarie ne abbiano minato a più riprese le (fragili) fondamenta. Nella sua versione più semplificata, ma pur sempre aderente all'essenza delle successive e più raffinate formulazioni (come quella di Milton Friedman), questa teoria si poggia su di un'uguaglianza, detta equazione degli scambi, elaborata dall'economista Irving Fisher (1911):

$$P \times Q = M \times V$$

I prezzi ( $P$ ) moltiplicati per la quantità totale di transazioni di una certa economia ( $Q$ ) sono uguali alla quantità di moneta circolante ( $M$ ) per la velocità di circolazione – cioè il numero di volte che la moneta cambia di mano, poiché tutte le transazioni comportano uno scambio di moneta – ( $V$ ). Di per sé, quest'uguaglianza rappresenterebbe una banale tautologia (sia nel primo membro che nel secondo dell'equazione troviamo due definizioni equivalenti dello stesso concetto: la somma delle transazioni di un'economia in un determinato momento), priva di particolari implicazioni e perfino incapace di individuare un chiaro

fattore causale, all'origine del livello dei prezzi. Tuttavia, due (controverse) ipotesi introdotte successivamente dagli economisti ne modificano profondamente il senso e le implicazioni politico-economiche. In primo luogo, si suppone che l'economia si trovi in una condizione di pieno impiego delle risorse e che non esistano né capacità produttiva installata né lavoratori inutilizzati, il che rappresenta uno scenario eccezionale e sporadico nella storia del capitalismo. Una simile ipotesi equivale a ritenere che  $Q$  sia costante. In secondo luogo, si suppone che anche la velocità di circolazione della moneta  $V$  sia costante, il che può essere vero solo in brevi e circoscritti periodi di funzionamento in condizioni 'normali' delle economie di mercato ma non lo è certamente in periodi di fluttuazioni o crisi, come vedremo. Solo grazie a questi supposti il senso dell'uguaglianza si modifica profondamente: il livello generale dei prezzi dipenderà sempre dalla quantità di moneta circolante.

In altre parole, la quantità di moneta circolante viene a svolgere un ruolo preponderante per fornire una spiegazione dell'inflazione. Ma dato che essa dipenderà dall'andamento della domanda aggregata (consumi, investimenti) e in particolare dall'emissione monetaria stabilita dai governi (riflesso delle spese crescenti del settore pubblico), per ridurre l'inflazione servirà imprimere una stretta monetaria all'economia attraverso un forte aumento dei tassi di interesse, cioè una politica monetaria di segno restrittivo. Il meccanismo di riequilibrio dei prezzi impresso da un aumento del tasso di sconto (il tasso d'interesse stabilito dalla banca centrale nei confronti delle banche ordinarie) è il seguente. L'aumento del tasso di sconto implica inevitabilmente l'aumento dei tassi di interesse delle banche ordinarie. In questo modo, i prestiti che le banche fanno alle imprese diventano più difficili da pagare, pertanto la domanda di prestiti calerà e, con essa, il livello degli investimenti. Inoltre, anche il credito al consumo diverrà più oneroso e, di converso, il risparmio più vantaggioso in virtù degli alti tassi di interesse. In questo modo, si contrarrà la domanda aggregata, diminuirà la massa di denaro circolante ed aumenteranno i depositi. Nonostante l'enfasi posta sulla politica monetaria in chiave anti-inflazionistica, sarà quindi il raffreddamento dell'economia tout court (attraverso il calo della domanda aggregata), e nei casi più seri perfino la recessione, ad agire come principale politica deflazionaria, riportando il sistema 'all'equilibrio' iniziale ma sacrificando crescita economica e livelli occupazionali.

In virtù delle sue (controverse) caratteristiche la teoria quantitativa della moneta è stata oggetto di numerose critiche da parte degli economisti riconducibili alla tradizione keynesiana o dell'economia critica. Una delle critiche più *tranchant*, tuttavia, proviene dalle scienze naturali e riguarda uno dei pilastri sui quali la TQM ha sempre enfatizzato di poggiare: la rivoluzione dei prezzi che colpì l'Europa tra il sedicesimo e il diciassettesimo secolo, anche nota come inflazione spagnola. Questo celebre episodio storico fu il primo caso documentato

e studiato di inflazione su scala continentale e ha da sempre rappresentato la più solida evidenza empirica che i difensori della TQM hanno utilizzato per mostrare la validità della propria teoria. Come noto, a partire dagli scritti del filosofo francese Jean Bodin del 1560, la causa della rivoluzione dei prezzi europea è stata comunemente associata alla smisurata importazione di oro e di argento delle Americhe da parte dell'impero spagnolo. Questa inusitata quantità di metalli preziosi avrebbe fatto lievitare la quantità di moneta circolante, implicando un aumento corrispondente dei prezzi. Nonostante le enormi difficoltà connesse allo studio degli archivi doganali spagnoli dell'epoca e una serie di problematiche dovute al processare dati raccolti *illo tempore* con metodologie sconosciute e di dubbia scientificità, la maggioranza degli economisti e degli storici economici ha difeso quest'interpretazione della rivoluzione dei prezzi a spada tratta per decenni (Hammarström, 1957). Tuttavia, nel 2011 un gruppo di chimici della *Ecole Normale Supérieure* di Lione (Desaulty, Telouk, Albalat & Albarède, 2011) ha sottoposto a studi dettagliati, utilizzando la spettrometria di massa, una serie di monete del periodo giungendo a una conclusione che smentiva inequivocabilmente i difensori della teoria quantitativa della moneta. Per oltre un secolo, gli spagnoli non utilizzarono l'argento e l'oro importati per coniare monete ma si limitarono ad immagazzinare i metalli grezzi. Se dunque non era aumentata la quantità di moneta circolante, quest'ultima non poteva rappresentare la causa della rivoluzione dei prezzi. Nonostante le forti ripercussioni di questa ricerca nella comunità scientifica di riferimento (si veda, ad esempio, la pubblicazione dei suoi risultati sul prestigioso *Proceedings of the National Academy of Sciences* statunitense e su *Science*) va notata la sostanziale indifferenza degli economisti nei confronti di queste evidenze empiriche. Anzi, ancora che nel 2022, nella *Review of Economic Studies* (uno dei *top journals* della disciplina), era possibile trovare lavori che sostengono la tesi monetarista e dell'importazione di metalli preziosi come causa scatenante dell'inflazione dei secoli XVI e XVII (Palma, 2022).

All'interno della disciplina economica, la critica più importante alla TQM è quella post-keynesiana, ben riassunta dal lavoro di Sylos-Labini (1979).

Questa critica è focalizzata sull'ipotesi di pieno impiego delle risorse e della capacità produttiva installata (ipotesi di  $Q$  costante) e muove dalla constatazione che i mercati capitalisti si sono radicalmente modificati nel corso degli ultimi due secoli, passando da una struttura estremamente concorrenziale a una fortemente oligopolistica. Mentre in concorrenza perfetta i prezzi dipendono, nel breve periodo, dal gioco della domanda e dell'offerta e sono flessibili sia verso l'alto che verso il basso, in oligopolio prezzi dipendono unicamente dai costi. Ciò si deve al fatto che, in oligopolio, le imprese hanno un maggior potere di mercato e, pertanto, di fronte a contrazioni della domanda di breve periodo, preferiranno ridurre l'offerta piuttosto che diminuire i prezzi. Viceversa, di fronte a aumenti

della domanda le imprese oligopolistiche potranno agevolmente rispondere utilizzando a capacità produttiva installata di riserva di cui di norma dispongono. Il risultato complessivo è che a causa degli oligopoli i prezzi sono divenuti rigidi verso il basso rispetto alle variazioni della domanda; la tendenza crescente dei prezzi dei prodotti finiti e dei servizi e l'inflazione dipendono quindi dalle variazioni dei costi e in particolare dei costi diretti, in cui ha un ruolo dominante il costo del lavoro, dato dal rapporto fra salari e produttività.

In questo senso, i post-keynesiani ammettono che la teoria quantitativa della moneta aveva un valore esplicativo nel XIX secolo, periodo caratterizzato dalla struttura fortemente concorrenziale dei mercati, e solo con riferimento al breve periodo, dato che in prima approssimazione la massa dei mezzi di pagamento in circolazione esprimeva la domanda totale. Tuttavia, nel mondo odierno la TQM ha perso il suo valore esplicativo e può valere solo in casi estremi, ad esempio quando la quantità dei mezzi monetari e specialmente delle banconote aumenta a un ritmo talmente più rapido della produzione da prevalere su tutte le altre variabili; in tali condizioni, anche per i post-keynesiani la crescita della moneta tende a spingere rapidamente in alto tutti i prezzi, indipendentemente dall'andamento dei costi. Tuttavia, sono condizioni che si verificano i casi estremi come in guerra o immediatamente dopo una guerra e che nei paesi a capitalismo avanzato raramente hanno luogo in tempi di pace.

A differenza dei post-keynesiani, Michal Kalecki (1949) nega che perfino in caso di economia di guerra o post-guerra la TQM abbia necessariamente un potere esplicativo. In qualità di ufficiale delle Nazioni Unite, Kalecki osserva infatti le dinamiche inflattive immediatamente successive alla seconda guerra mondiale e cerca di individuarne le cause. In virtù dello sforzo bellico, le economie dei paesi ex-belligeranti erano in una situazione di pieno impiego delle risorse, come quella ipotizzata dalla TQM. Tuttavia, la ricostruzione post-bellica imponeva di indirizzare più risorse al settore di produzione dei beni di investimento: dato il pieno impiego, ciò poteva accadere solo sottraendo risorse al settore di produzione dei beni di consumo. Quindi, a parità di prodotto, l'offerta dei beni di consumo cadeva ma la domanda era rimasta inalterata, inducendo un aumento dei prezzi dei beni di consumo. In un simile contesto, i lavoratori perdono potere d'acquisto mentre gli imprenditori realizzeranno extra-profitti: gli extra-profitti spingeranno in alto i consumi degli imprenditori ma, a causa dell'insufficiente offerta, i prezzi dei beni di consumo aumenteranno ulteriormente, indebolendo ancora di più i redditi reali dei lavoratori a vantaggio degli imprenditori. In altre parole, la distribuzione del reddito cambierà continuamente a vantaggio degli imprenditori ma, data la minore propensione al consumo dei redditi più alti, anche il risparmio aumenterà progressivamente fino a eguagliare le accresciute spese per gli investimenti e riportare il sistema al riequilibrio. In questo senso, ci ritroveremo in uno scenario simile a quello descritto dalla TQM, nel quale contrazione della

moneta circolante e caduta dei prezzi si verificano contemporaneamente.

Tuttavia, questo scenario non può essere dato per scontato. Se infatti la caduta iniziale dell'offerta dei beni di consumo, a parità di offerta dei beni non di consumo, è associata a una caduta (e non alla costanza) del prodotto, si mette in moto un meccanismo differente. In questo caso infatti, i prezzi dei beni di consumo aumenteranno in virtù della loro minore offerta in presenza di una domanda costante; in più, data la caduta del prodotto, aumenterà anche la propensione marginale a consumare che determinerà un'ulteriore aumento dei prezzi dei beni di consumo. A questo punto, interrompere la spirale crescente dei prezzi implicherebbe una contrazione della domanda aggregata, tuttavia, dato lo scenario di pieno impiego, i sindacati sono organizzati e forti, ragion per cui questa strada potrebbe non essere percorribile. In questo caso, esiste il rischio di una spirale iperinflattiva: il continuo aumento del prezzo dei beni di consumo, da un lato, spinge i rivenditori a non liquidarli speculando su un maggior guadagno futuro. Dall'altro, in base ad una logica uguale e contraria, i consumatori avranno un forte incentivo a sbarazzarsi immediatamente della moneta, convertendola in beni, perché l'attesa implicherebbe vedere il loro salario o i propri risparmi erosi dall'inflazione, determinando un minor potere di acquisto. L'effetto combinato dei due fattori spingerà i prezzi ulteriormente verso l'alto alimentando la spirale iperinflattiva e mostrando il più grossolano errore della TQM agli occhi di Kalecki. La velocità di circolazione  $V$  non può essere infatti considerata costante, in quanto dipende dal tasso d'interesse di breve periodo e siccome in un processo iperinflattivo il tasso d'interesse deve essere sempre aumentato da parte dei banchieri per contrastare la tendenza dei consumatori/risparmiatori a convertire moneta in beni facendo cadere i depositi,  $V$  aumenterà continuamente spingendo i prezzi verso l'alto

$$P = \frac{M \times V}{T}$$

La critica di Kalecki all'ipotesi di costanza della velocità di circolazione della moneta  $V$  richiama la formulazione originale dell'equazione degli scambi di Fisher (1911), che rifiutava categoricamente quest'ipotesi, dedicando un intero capitolo del suo *The Purchasing Power of Money* a discutere come varia la velocità di circolazione della moneta al variare del ciclo economico ed in presenza di fluttuazioni.

La conclusione di Kalecki è che, in presenza di una spirale iperinflattiva, il governo dovrà immediatamente ridurre il deficit a zero e raffreddare l'economia. La caduta dei prezzi che ne consegue non avverrà in virtù di una riduzione della base monetaria ma semplicemente per la normalizzazione del conflitto sociale e distributivo imposto dal governo stesso attraverso l'aumento della disoccupazione, a danno dei sindacati dei lavoratori che vedono il loro potere negoziale diminuire.

In maniera analoga, anche per i post-keynesiani la stretta monetaria permetterà di ridurre l'inflazione ma non per i motivi evidenziati dalla TQM. Infatti, dato che l'aumento dei prezzi è stato causato da un aumento del costo del lavoro, il risultato positivo della politica monetaria restrittiva non dipende da un rallentamento della domanda di beni originato da una crescita più lenta della massa monetaria, ma dipende dal fatto che la stretta monetaria fa cadere gli investimenti, quindi la domanda di lavoro e quindi l'aumento dei salari: il rallentamento dell'aumento dei prezzi è quindi la conseguenza della compressione salariale. Tuttavia, una simile scelta annulla la crescita economica e in certi casi dà luogo a una vera e propria recessione: la politica monetaria restrittiva, dunque, non influisce direttamente sui prezzi ma passa attraverso un aumento della disoccupazione.

### **3 I meccanismi di propagazione e le cause dell'inflazione**

Nel paragrafo precedente abbiamo presentato la principale teoria dell'inflazione e le sue critiche più rilevanti, sottolineando come molti economisti sono restii ad abbandonare la teoria quantitativa della moneta nonostante i suoi limiti analitici. Un simile atteggiamento poggia in realtà su quello che potremmo definire un 'empirismo radicale', dato che sebbene ciò accada per motivi diversi o perfino opposti a quelli preconizzati dalla TQM, la stretta monetaria ha sovente mostrato la capacità di interrompere la dinamica crescente dei prezzi. Sacrificando livelli occupazionali e crescita economica, la politica monetaria restrittiva ha comunque ottenuto l'effetto desiderato e questo 'merito' relativo ha fatto passare in secondo piano i nodi più controversi emersi sul piano teorico.

Del resto, il dibattito economico degli anni '60-'80 ha evidenziato un sostanziale consenso tra gli esponenti di tutte le tradizioni economiche circa i motivi che alimentano un processo inflattivo, una volta che si è messo in atto (Vernengo & Caldentey, 2023). I meccanismi di propagazione dell'inflazione sono stati unanimemente rinvenuti nell'eccesso di domanda di fronte ad un'offerta rigida; nell'aumento dei costi che entrano nella produzione di un bene o servizio e, infine, nella spirale prezzi salari. In altre parole, sono i colli di bottiglia nella produzione di un determinato bene o servizio, l'esistenza di shock esogeni che hanno un impatto sui costi o l'intensificarsi del conflitto distributivo tra lavoratori e imprese ad alimentare e propagare i processi inflattivi.

Tra questi fattori, quello che ha suscitato il dibattito più intenso è stato proprio la spirale prezzi-salari, data la forte conflittualità che caratterizzava gli anni '60 e '70 e l'esplosione, nel 1973, della Grande Inflazione. A partire da allora, l'argomento della spirale prezzi-salari è chiamato ciclicamente in causa, spesso a sproposito, per invocare l'inazione e la passività del sindacato di fronte ad aumenti dei prezzi, paventando scenari apocalittici in caso contrario. A tal

riguardo, è bene chiarire alcuni aspetti recentemente emersi da un esaustivo studio pubblicato negli *working papers* del Fondo Monetario Internazionale (Alvarez, Bluedorn, Hansen, Huang, Pugacheva & Sollaci, 2022), che ha passato in rassegna una lunghissima serie di episodi (79, compresi tra il 1960 ed il 2021) nei quali si è assistito per almeno tre trimestri consecutivi ad un aumento speculare di prezzi e salari, cercando di chiarire se è esistita una spirale salari-prezzi, cioè se gli aumenti salariali ottenuti in risposta all'inflazione sono in seguito degenerati in un processo inflattivo ancora peggiore e più duraturo. Ciò che emerge con chiarezza da questo lavoro è che solo in un'esigua minoranza di casi, principalmente distribuiti a ridosso dello shock petrolifero del 1973, ciò è accaduto. Nella assoluta maggioranza dei casi, invece, gli aumenti nominali del salario hanno semplicemente determinato un riallineamento salario-prezzi verso l'alto, che non ha generato nessun tipo di spirale o inerzia inflazionaria ma ha semplicemente evitato la caduta del salario reale.

Il consenso tra gli economisti negli anni '60-'80 circa i meccanismi di propagazione dell'inflazione non deve però nascondere le profonde divergenze circa la causa principale dell'inflazione. Da questo punto di vista, tre sono le posizioni emerse con maggior chiarezza. La prima, che si è imposta come dominante nei decenni successivi, è la visione monetarista, rappresentata in primis dai lavori di Milton Friedman. A giudizio di Friedman (1976), l'eccessiva spesa pubblica imposta dal mantenimento dei sistemi di welfare state era all'origine dell'inflazione. La soluzione doveva consistere pertanto in una politica di austerità e riduzione della sfera di intervento statale, anche accettando maggiori livelli di disoccupazione. Questo argomento era riassunto dalla c.d. Curva di Phillips, che stabiliva una dicotomia (un trade-off, nel lessico degli economisti) tra livelli di disoccupazione e livello dell'inflazione. Sacrificare i livelli di impiego diventava quindi imprescindibile se l'obiettivo era quello di lottare efficacemente contro l'inflazione. Va notato che la visione di Friedman va inserita nella più ampia tradizione della Scuola di Chicago che poggiava su due pilastri: sul piano teorico-economico, gli studi monetaristi volti a dimostrare l'inefficienza e la dannosità dell'intervento pubblico in economia. Su quello politico-economico (sviluppato dal sottogruppo di ricerca della *public choice*) la caratterizzazione dei politici come esseri egoisti che puntano esclusivamente a manipolare l'opinione pubblica attraverso l'uso sconsiderato della spesa pubblica (Nordhaus, 1975). Uniti, questi punti di vista evidenziavano quindi una forte complementarità e una pronunciata dimensione ideologica, caratterizzata da toni liberali-radicali e manifestamente antiparlamentari: non solo la spesa pubblica è dannosa per l'economia, ma è lo strumento con cui i politicanti manipolano l'opinione pubblica a proprio vantaggio.

La seconda posizione è quella dei keynesiani classici e di James Tobin, che hanno insistito sul ruolo preponderante dello shock esogeno dei prezzi petroliferi del 1973 nel determinare un'inflazione da costi. Allo stesso tempo, questo

gruppo di economisti riconosceva la possibilità di una propagazione dell'inflazione attraverso la dinamica salariale e proponeva quindi un meccanismo di politica dei redditi che moderasse la dinamica salariale e tenesse a freno le rivendicazioni sindacali più spinte.

Infine, un terzo gruppo di post-keynesiani ed economisti critici ha fatto risalire l'inflazione al conflitto distributivo in atto a partire dal 1968-69. Nell'analisi capofila di Rowthorn (1977), viene ridefinito un nesso causale che partendo dall'espansione monetaria va all'aumento della domanda aggregata, dall'aumentata domanda aggregata all'esplosione del conflitto sociale e infine dal conflitto sociale ai prezzi. Il conflitto sociale e la conseguente accelerazione della dinamica salariale, pertanto, sono le cause ultime dell'aumento dei prezzi, ma ciò che li rende possibili è solo l'espansione monetaria, prima, e quella della domanda aggregata, dopo. In continuità coi monetaristi, quindi, questo gruppo di autori riconosce un ruolo non marginale all'espansione monetaria, pur rifiutando l'atomismo metodologico della scuola di Chicago. In maniera simile ai keynesiani che ponevano l'accento sull'aumento dei costi, si riconosce anche che il costo del lavoro è la determinante ultima dell'inflazione ma solo in presenza di fase ascendenti del ciclo economico e in presenza di politica monetaria espansiva.

Come noto, la posizione che si è imposta alla fine degli anni '70 è stata quella monetarista, consacrata a dottrina ufficiale delle banche centrali dell'assoluta maggioranza dei paesi, sviluppati o meno, a partire dagli anni '80, nella fase che si conosce come Grande Moderazione. In questo lungo periodo, che arriva fino ai giorni nostri, si è assistito a un vero e proprio salto di paradigma, in base al quale le autorità monetarie non si limitano a reagire di fronte a shock sui prezzi ma anticipano i possibili movimenti ascendenti dei prezzi attraverso un meccanismo di mete di inflazione. L'idea di fondo è che sia possibile normalizzare le aspettative degli agenti economici sui prezzi attraverso una condotta della banca centrale incentrata attorno all'unico obiettivo della stabilità monetaria. Allo stesso tempo, anche la politica fiscale e quella cambiaria vengono subordinate a quella monetaria e all'obiettivo della stabilità dei prezzi. In questo modo, una lunga serie di 'riforme strutturali' ha accompagnato la svolta monetarista delle banche centrali: unite alla marginalizzazione dei sindacati in gran parte delle economie avanzate e alla normalizzazione del conflitto sociale questa nuova architettura ha effettivamente ottenuto una drastica riduzione dei prezzi ma in un contesto di dinamica salariale decrescente, aumento delle disuguaglianze, disoccupazione e perfino apparizione delle nuove povertà.

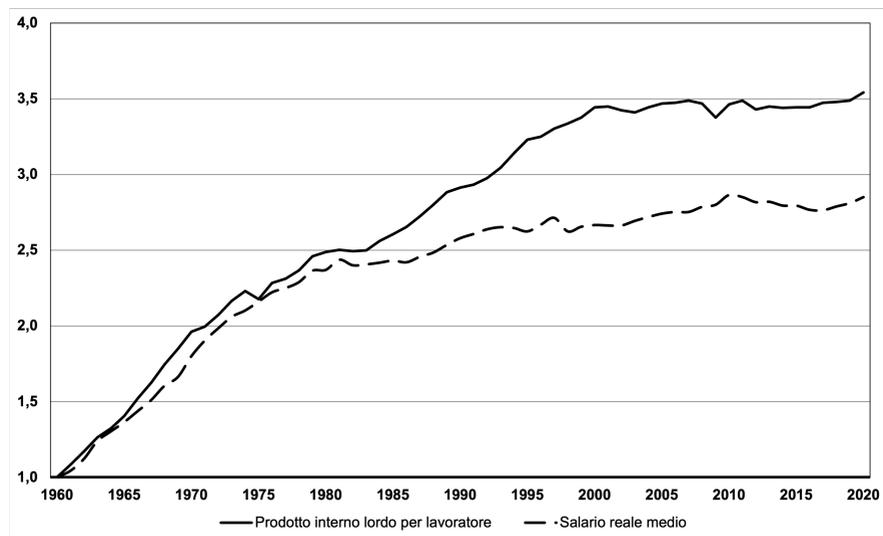
Quello che sembrava essere un assetto di politica economica stabile e inscalfibile è però entrato in crisi con la crisi del Covid. Come noto, la pandemia ha segnato il ritorno, dopo almeno tre decenni, a politiche monetarie e fiscali espansive per contrastare gli effetti devastanti della crisi sanitaria sul tessuto economico e sociale. Allo stesso tempo, la crisi del Covid ha fatto esplodere defi-

nitivamente i problemi mostrati dalle catene globali dell'offerta e della dinamica crescente dei costi ad esse connesse iniziata già nel 2019. L'andamento crescente dei prezzi, dopo lunghi decenni di stabilità monetaria ha innescato un dibattito surreale tra gli economisti, che hanno nella maggioranza dei casi rispolverato la TQM denunciando i pericoli inflattivi legati alle politiche monetarie espansive. Il ragionamento, a tratti paradossale, può essere riassunto in questi termini: i piani straordinari di emissione monetaria del 2008-2011 fatti per salvare il sistema finanziario e mondiale non erano stati inflazionari, all'epoca, per la moderazione della politica fiscale (affermazione quantomeno discutibile in virtù dei forti deficit di bilancio, almeno negli USA). Tuttavia, la enorme espansione della base monetaria rappresentava una bomba a orologeria, pronta ad esplodere non appena la domanda aggregata fosse tornata a espandersi, come accaduto a partire dal 2020. In altri termini, Roubini, Summers, Krugman e molti altri economisti di primissimo piano hanno accettato una bizzarra revisione della TQM in base alla quale l'espansione monetaria è inflattiva...anche quando non è inflattiva. In linea con i precetti della TQM, attorno a questi autorevoli economisti si è quindi generato un vasto consenso favorevole a politiche fiscali di rigore e, soprattutto, a una stretta monetaria da imprimere attraverso l'aumento dei tassi d'interesse. Su questo scenario, si è abbattuta la guerra ucraina, col suo strascico di aumenti generalizzati dei costi delle materie prime alimentari ed energetiche: a partire da questo momento i cupi presagi delle autorità monetarie si sono materializzati, imprimendo un'accelerazione alle politiche di rigore, rischiando così di travolgere la debole ripresa economica post-pandemica ed il calo della disoccupazione registrato a partire dal 2022.

Una simile spiegazione trova però dei seri limiti in una lunga serie di evidenze empiriche contrarie. In primo luogo, un argomento decisivo per un'interpretazione monetarista dell'inflazione in atto dovrebbe essere la dinamica salariale crescente. Invece, la crescita dei salari si è mantenuta in linea con l'andamento estremamente moderato che l'ha caratterizzata nell'ultimo trentennio. Al riguardo, va ricordato che uno studio dell'OCSE (2018) ha dimostrato come tra il 1995 e il 2013 nei ventiquattro paesi membri dell'organizzazione l'aumento del tasso di produttività del lavoro ha superato quello di crescita del salario nel 62% dei casi: la stagnazione dei salari è stata quindi la costante nei paesi sviluppati. Inoltre, come riportato nella figura 1.1, possiamo osservare come in Italia il salario reale medio riesce a seguire la crescita della produttività del lavoro lungo tutto l'arco del periodo 1960-1980, nel quale il ruolo dello stato nell'economia agisce a supporto del potere contrattuale dei lavoratori. A partire dagli anni Ottanta questa tendenza viene interrotta producendo un progressivo scollamento tra gli incrementi della produttività e quelli del salario medio.

Di fatto, nel periodo in cui si verifica l'attacco generale al welfare state e alla contrattazione sindacale abbiamo potuto osservare un rapido declino del-

Figura 1.1: Dinamiche della produttività del lavoro e del salario reale in Italia (1960=1)



Fonte: Elaborazione su dati AMECO

la quota salari sul prodotto interno lordo, che corrisponde logicamente ad una crescita trentennale dei profitti. È rilevante notare, infine, come la riduzione forzata del salario, dalla fine degli anni Novanta ad oggi, abbia agito negli industriali come disincentivo ad investire nei processi produttivi che risparmiano lavoro (*labour-saving*) provocando una stagnazione della produttività che ha ulteriormente limitato lo spazio per le rivendicazioni salariali.

In secondo luogo, la tesi monetarista dovrebbe poggiare su di uno scenario di piena occupazione delle risorse. Tuttavia, al momento di analizzare i livelli di occupazione nei principali mercati del lavoro, non bisogna dimenticare le dimensioni assunte dai lavoratori scoraggiati e la conseguente sottostima insita nel tasso di disoccupazione. Se ad esempio consideriamo l'area euro, da un lato registriamo una disoccupazione al 6,6% (celebrata enfaticamente dalla Commissione Europea come un risultato 'storico'), dall'altro osserviamo però che gli scoraggiati rappresentano il 5,5% dei lavoratori attivi: la disoccupazione reale supera quindi il 12%, un risultato certamente deludente e, soprattutto, ben lontano dal pieno impiego. Considerazioni analoghe valgono per gli Stati Uniti, dove il tasso di disoccupazione U6 (anche detto *real unemployment*, perché comprensivo dei lavoratori scoraggiati) è attualmente al 7,4%: un risultato nettamente migliore di quello della zona euro ma parimenti lontano dal pieno impiego. Allo stesso

Tabella 1.1: Dati congiunturali, Italia (2019-2022)

<b>Anno</b>	<b>Tasso di disoccupazione (U3) (%)</b>	<b>Tasso di disoccupazione reale (U6) (%)</b>	<b>Utilizzazione della capacità produttiva (%)</b>	<b>Numero scioperi/1000 lavoratori</b>
2019	9.90	21.31	77.4	71
2020	9.32	22.76	68.7	40
2021	9.50	22.18	77.3	–
2022	8.12	18.52	77.8	–

Fonte: Elaborazione su dati Istat

modo, anche le imprese delle economie avanzate non hanno certamente utilizzato a pieno la capacità produttiva installata: a dicembre 2022 il tasso di utilizzo della capacità produttiva era del 78,8% negli Stati Uniti e dell'81,4% nell'area euro, risultati ben lontani dallo scenario di eccessivo riscaldamento della domanda aggregata descritto dagli economisti monetaristi. Per sgomberare il campo da ulteriori equivoci, si può infine notare che anche il conflitto sociale non ha segnato una tendenza crescente nelle economie avanzate, mostrandosi, al contrario, decisamente blando: nel 2022, si sono svolti 23 scioperi negli Stati Uniti che hanno coinvolto appena 120mila lavoratori (fonte: BLS). In Europa invece il biennio 2020-21 ha visto una caduta drastica della media dei giorni non lavorati per sciopero ogni mille lavoratori rispetto al decennio 2010-2019: in Francia è passata da 127 a 79; in Spagna da 49 a 30; in Germania da 17,3 a 12 (fonte: OCSE). Non fa eccezione l'Italia, che presenta dei valori molto simili in tutte le variabili citate, come riportato nella tabella 1.1.

Una volta chiarito che né i salari, né il pieno impiego delle risorse né tanto meno la domanda aggregata o il conflitto sociale possono essere collocati all'origine dell'inflazione attuale, è necessario rivolgere la nostra attenzione all'aumento dei costi, effetto combinato della distruzione delle catene globali dell'offerta e della guerra ucraina. Le maggiori criticità si sono concentrate in due settori, energia e alimenti; tuttavia il brusco rallentamento in atto del prezzo di questi beni (petrolio da 115,3 dollari al barile di giugno 2022 a 75,1 dollari a gennaio 2023; Food Price Index della FAO da 158,4 di aprile 2022 a 132,4 di dicembre 2022) si vede riflesso nel rallentamento della dinamica inflazionaria degli Stati Uniti nello stesso periodo, dove il dato interannuale è passato dal +9,1% dell'estate 2022 al +6,4% di gennaio 2023.

Infine, le letture monetariste dell'inflazione in atto ignorano deliberatamente l'andamento dei profitti, specie delle grandi imprese transnazionali in corrispondenza sia degli eventi pandemici che della guerra ucraina. Partendo da un simile punto di vista, Robert Reich (2022) e Jayati Ghosh (2022) hanno recentemente proposto una spiegazione alternativa dell'inflazione, incentrata sulla dinamica dei

profitti e sul ruolo che questi ultimi hanno avuto nel determinare un aumento illogico e svincolato dalla dinamica dei costi di una lunga serie di prezzi di beni di prima necessità. Alla luce di questa premessa, è emersa una proposta di politica economica alternativa a quella del consolidamento fiscale e monetario: ripristinare una serie di prezzi amministrati, specie nei settori cruciali dell'energia e dei beni alimentari.

A mo' di sintesi, possiamo quindi concludere che la stretta monetaria auspicata dagli economisti monetaristi appare decisamente esagerata alla luce delle condizioni attuali e che, nonostante potranno esserci in futuro ulteriori tensioni sui prezzi delle materie prime energetiche e alimentari, i costi rappresentati dalla perdita di prodotto e posti di lavoro superano di gran lunga i benefici di una rapida dis-inflazione. In base alla stessa logica, anche la ricomposizione del salario reale, lungi dall'implicare una spirale salari-prezzi, è urgente per evitare una caduta eccessiva della domanda aggregata che, associata alla politica monetaria restrittiva, farebbe sprofondare le nostre economie in una probabile recessione.

## **4 Commenti Finali**

Fedele alla sua fama di formidabile comunicatore e coniatore di aforismi, Milton Friedman ha affermato a più riprese che l'economia dominante e quella eterodossa non esistono, ma esistono solo la 'buona' e la 'cattiva' teoria economica. Eppure, nonostante le sue crociate volte a demonizzare l'intervento pubblico in economia, specie da parte delle autorità monetarie, il premio Nobel di cui è stato insignito nel 1976 si deve in gran parte alla sua monumentale storia monetaria degli Stati Uniti, nella quale affermava l'esatto contrario e addirittura rintracciava nel non intervento della Fed la principale causa del crollo di Wall Street del 1929.

Questa apparente contraddizione è in realtà capace di spiegare la persistente popolarità di una teoria dell'inflazione rozza e rudimentale come la teoria quantitativa della moneta. Nonostante le sue evidenti limitazioni analitiche e le fragili basi empiriche sulle quali poggia, questa teoria ha il merito di fornire una giustificazione formidabile a politiche che, oltre che essere impopolari, determinano una redistribuzione del reddito a favore delle classi dominanti, a discapito dei redditi da lavoro.

Nell'analisi svolta in questo capitolo abbiamo passato in rassegna i principali dibattiti che hanno visto contrapposti gli economisti monetaristi e quelli critici e post-keynesiani, analizzando i motivi di disaccordo e anche le inaspettate convergenze. Su questa base, abbiamo inquadrato il dibattito attuale sull'inflazione in corso come un'appendice dell'onda lunga iniziata negli anni '70 e che ha visto affermarsi la visione monetarista come egemonica.

Se, su un piano accademico, la nostra discussione ci riporta ancora una volta al problema dell'ideologia ed il ruolo degli intellettuali all'interno dei processi

economici e sociali. Ben diverse, tuttavia, sono le ricadute potenziali sulla società. Con tassi d'inflazione prossimi al 10% interannuale il vero rischio del processo in atto è che i lavoratori vedano una caduta rapida e drammatica del proprio salario e che, allo stesso tempo, siano additati come responsabili dell'inflazione stessa nel caso in cui avanzino delle legittime rivendicazioni salariali. Scongurare un simile e paradossale capolavoro delle classi dominanti richiede un'analisi attenta del fenomeno e una risposta all'altezza della sfida che i lavoratori si trovano di fronte.

## 5 Bibliografia

- Alvarez, J., Bluedorn, J., Hansen, N., Huang, Y., Pugacheva, E., Sollaci, A. Wage-Price Spirals: What is the Historical Evidence? *IMF Working Paper n. 22/221* (2022).
- Desauty, A., Telouk, P., Albalat, E., Albarède, F. Isotopic Ag-Cu-Pb record of silver circulation through 16th-18th century Spain. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 108(22):pagine 9002–9007 (2011).
- Fisher, I. *The Purchasing Power of Money*. Mac Millan Co, New York (1911).
- Friedman, M. Inflation and Unemployment. *Nobel Memorial Lecture* (1976).
- Ghosh, J. Control the Vampire Companies: Skyrocketing Corporate Profits Spur Global Inequalities. *Dollars & Sense*, (July/August) (2022).
- Hammarström, I. The 'price revolution' of the sixteenth century: Some Swedish evidence. *Scandinavian Economic History Review*, 5(2):pagine 118–154 (1957).
- Kalecki, M. Introductory remarks on inflationary and deflationary processes. In Osiatynski, J. (curatore), *Collected works, vol. 7*. Oxford University Press (1949).
- Nordhaus, W. The Political Business Cycle. *Review of Economic Studies*, 42(2):pagine 169–190 (1975).
- OCSE. *Decoupling of Wages from Productivity: what Implications for Public Policies?* OECD Economic Outlook, Volume 2018, Issue 2, Parigi (2018).
- Palma, N. The Real Effects of Monetary Expansions: Evidence from a Large-scale Historical Experiment. *The Review of Economic Studies*, 89(3):pagine 1593–1627 (2022).
- Reich, R. Corporate greed, not wages, is behind inflation. It's time for price controls. *Guardian*, (September 25th) (2022).
- Rowthorn, R. Conflict, inflation and money. *Cambridge Journal of Economics*, 1(3):pagine 215–239 (1977).
- Sylos-Labini, P. Prices and Income Distribution in Manufacturing Industry. *Journal of Post Keynesian Economics*, 2(1):pagine 3–25 (1979).

Vernengo, M., Caldentey, E. Price and Prejudice: A Note on the Return of Inflation and Ideology. *Post Keynesian Economics Society Working Papers*, 2302 (2023).



---

### Il controllo dei prezzi: uno strumento chiave in difesa dei salari

Giacomo Cucignatto<sup>1</sup>

---

## 1 Il ritorno dell'inflazione

Il ritorno di tassi d'inflazione elevati e persistenti nelle economie avanzate, in particolare quelle occidentali, è stato il fatto macroeconomico più rilevante del biennio 2021-2022 (IMF, 2022). Pochi economisti avevano previsto questo repentino mutamento di scenario, dato che il periodo immediatamente precedente è stato caratterizzato per decenni da una dinamica dei prezzi estremamente moderata e dal dibattito sulle cause della cd. *Stagnazione Secolare*.

Nel giro di pochissimo tempo, il focus del dibattito economico internazionale si è dunque spostato sulle ragioni del recente fenomeno inflativo. L'intreccio di molteplici crisi strutturali che si è determinato negli ultimi anni – che ha spinto Tooze (2021) e altri a recuperare il concetto di *policrisi* – ha generato un sistema complesso di problematiche, che interagiscono tra loro rafforzandosi vicendevolmente.

La chiusura di interi comparti produttivi e il rallentamento della logistica globale provocati dalla *pandemia* hanno innanzitutto rallentato gli scambi globali. La vigorosa ripresa della domanda a livello globale si è scontrata, già sul finire del 2020, con una maggiore rigidità e lentezza delle catene di approvvigionamento globali, introducendo un primo elemento di pressione sui prezzi.

---

<sup>1</sup>Sapienza Università di Roma.

Un secondo fattore rialzista può essere individuato nell'aumento significativo del *prezzo di gas naturale e petrolio* iniziato a metà del 2021, ben prima dello scoppio della guerra. In questo caso il vigoroso recupero della domanda globale di energia ha incontrato vincoli di varia natura dal lato dell'offerta (Kuik, Adolfsen, Lis & Meyler, 2022). Gli scarsi investimenti degli ultimi decenni da parte delle grandi aziende del settore Oil&Gas hanno ridotto la capacità produttiva, mentre i tagli alla produzione decisi dai paesi membri dell'Opec plus hanno spinto ancora più in alto i prezzi. La stessa *transizione ecologica*, resa improrogabile dalla *crisi climatica*, potrebbe avere un impatto strutturale di lungo periodo sul livello dei prezzi. Da un lato, il nuovo mix energetico – che si immagina caratterizzato da un ruolo dominante delle rinnovabili e dall'idrogeno verde nei settori energivori e ad elevato impatto ambientale – dovrebbe spingere verso il basso i prezzi dell'elettricità rinnovabile come avvenuto nell'ultimo decennio, dall'altro tuttavia è difficile prevedere come l'introduzione massiccia di pannelli, turbine e veicoli elettrici nelle nostre economie potrà impattare sugli approvvigionamenti globali delle materie prime critiche e dunque sui loro prezzi.

Infine, il *conflitto in Ucraina* e le *crescenti tensioni internazionali* hanno esplicitato la questione delle dipendenze strutturali dell'Unione Europea e, soprattutto, la natura sempre più politica delle catene di fornitura globali, legata a doppio filo con la sfida cinese al modello unipolare a guida statunitense. In altre parole, la guerra non ha solo rivelato i problemi europei in termini di approvvigionamento energetico, ma ha reso evidente che lo scontro tra i grandi blocchi economici riguarda in primo luogo il controllo delle filiere strategiche e, dunque, la sovranità tecnologica ed economica.

Questi eventi storici si innestano tuttavia su una crisi strutturale del modello di globalizzazione che ha caratterizzato gli ultimi decenni. Dopo la caduta provocata dalla Grande Crisi Finanziaria del 2007-2008, i dati sul commercio internazionale in rapporto al Pil – una variabile che riflette l'apertura internazionale agli scambi – non hanno mai recuperato il livello pre-crisi, facendo registrare un andamento stagnante già negli anni precedenti la pandemia (Aiyar, Chen, Ebeke, Garcia-Saltos, Gudmundsson, Ilyina, Kangur, Kunaratskul, Rodriguez, Ruta, Schulze, Soderberg & Trevino, 2023).

In altre parole, alcuni dei principi economici essenziali della globalizzazione di ieri – la frammentazione geografica della produzione su scala globale, l'estensione delle filiere e la minimizzazione dei costi grazie alle delocalizzazioni, la produzione *just in time* e la concentrazione della manifattura globale nella regione asiatica – sono oggi messi in discussione, in particolare da parte degli Stati Uniti, che rappresentano ancora la più grande economia e di gran lunga la prima potenza militare a livello globale.

In questo nuovo e complesso scenario, il ruolo dello Stato è tornato al centro della discussione accademica e politica, persino nel contesto dell'Unione Euro-

pea – le cui istituzioni sono storicamente sbilanciate verso un approccio mercatista a tutela della concorrenza – e delle istituzioni finanziarie internazionali, tradizionalmente poco inclini all'interventismo pubblico.

In termini di politiche industriali, l'UE ha adottato una nuova strategia complessiva (European Commission, 2020) e introdotto diverse strategie settoriali (semiconduttori, fotovoltaico, idrogeno, etc), rimanendo tuttavia complessivamente ancorata ad un approccio orizzontale. Si dovrebbe invece discutere della necessità di misure verticali, di proprietà pubblica dei gruppi industriali strategici – il loro ritorno al mandato pubblico nel caso delle partecipate – e di sostituzione delle importazioni, almeno nei settori essenziali. Altrove abbiamo argomentato che questi elementi costituiscono prerequisiti indispensabili rispetto al tentativo di tutelare nel lungo periodo la capacità produttiva europea (Cucignatto & Garbellini, 2022).

Questi strumenti potrebbero tuttavia non essere sufficienti, se non affiancati da efficaci politiche di contenimento dell'inflazione nel breve e nel medio periodo. Il rialzo dei prezzi energetici a livello globale è stato infatti fortemente asimmetrico, con un impatto molto diversificato non solo sulla dinamica di prezzi e salari reali (ILO, 2022), ma anche sui costi di produzione fronteggiati dalle aziende nei diversi contesti nazionali. In altre parole, la dinamica inflazionistica potrebbe avere ripercussioni strutturali sulla competitività e sulla tenuta del tessuto industriale europeo.

Diventa allora indispensabile ragionare su quali siano gli strumenti a disposizione dell'intervento pubblico per contrastare la dinamica inflativa. Questo articolo si concentra sul caso europeo e in particolare sul *controllo dei prezzi*, una misura particolarmente sgradita agli economisti mainstream di casa nostra, che è tuttavia tornata al centro del dibattito dopo i recenti sconvolgimenti a livello internazionale.

## **2 L'inutilità delle politiche monetarie e i limiti della leva fiscale**

L'adozione di *politiche monetarie restrittive* da parte delle principali Banche Centrali in risposta a uno shock inflazionistico importato potrebbe anche avere successo nel medio periodo, nel suo tentativo di reprimere la domanda aggregata per contenere la dinamica complessiva dei prezzi. I costi economici e sociali, tuttavia, sarebbero ingenti (Storm, 2022). Per l'ennesima volta, diverse economie – a partire da quelle dell'Eurozona – sarebbero proiettate verso una recessione, che scaricherebbe il costo della crisi sulle fasce più fragili della popolazione, con la creazione di milioni di nuovi disoccupati.

D'altro canto, se lo shock inflazionistico si è propagato a partire dal settore energetico e dal lato dell'offerta, va da sé che il rialzo dei tassi d'interesse avviato

dalla FED – e poi dalla BCE – non costituisce uno strumento adeguato per affrontare in modo efficace il problema, non avendo alcun impatto sulla sua causa originale. Piuttosto, la prospettiva teorica post-keynesiana ci consente di inquadrare le politiche monetarie per quello che sono, ossia uno dei canali attraverso cui si realizza il conflitto distributivo (Pivetti, 1991).<sup>2</sup>

Non a caso, i governi europei hanno adottato ulteriori misure di contenimento dell'inflazione, anche su spinta delle associazioni datoriali europee, le quali hanno evidenziato un rischio crescente di deindustrializzazione a meno di un deciso intervento pubblico per contrastare il rialzo dei prezzi energetici (Europe, 2022).

Nel contesto italiano, la *leva fiscale* è stata utilizzata in maniera significativa per contenere la corsa dei prezzi energetici nel corso del 2021-2022. Nel biennio considerato, il governo ha destinato circa 62 miliardi di euro lordi<sup>3</sup> (3,3% del Pil) – più del 90% nel 2022 – per mitigare l'effetto dell'inflazione su famiglie e imprese.

Tra le misure più rilevanti, nel 2022 troviamo:

- i) crediti d'imposta per le imprese a compensazione degli extra costi sostenuti per l'acquisto di energia o gas naturale (18,3 miliardi – 1% del Pil);
- ii) contenimento dei costi in bolletta per famiglie e imprese per 14 miliardi (0,8%)
- iii) riduzione accise sui carburanti per 7,7 miliardi (0,4%);
- iv) bonus sociali per utenze energia e gas per 2,8 miliardi (0,15%).

Il Mef stima che la riduzione dell'IVA sul gas e delle accise sui carburanti, in particolare, abbiano contenuto l'inflazione, con l'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA) che da Aprile 2022 è risultato inferiore in media di 1,2 punti percentuali rispetto allo scenario a tassazione invariata. In altre parole, la leva fiscale è stata utilizzata in maniera prioritaria per contenere i costi di produzione delle imprese e, in seconda battuta, per sostenere il potere d'acquisto delle famiglie, costituendo una forma indiretta di controllo dei prezzi energetici più rilevanti.

A livello europeo, misure simili – finalizzate a contenere i prezzi energetici al dettaglio – sono state adottate anche da Belgio, Ungheria, Polonia, Spagna, Portogallo e Regno Unito (Storm, 2022). In generale, le misure fiscali finalizzate al contenimento dei prezzi energetici consentono interventi mirati da un punto

---

<sup>2</sup>L'accelerazione della dinamica dei prezzi si è presto estesa al di là del comparto energetico, ponendo una questione di conflitto distributivo. Dato l'andamento stagnante dei salari, qual è la quota di aumento dei prezzi riconducibile all'aumento dei costi di produzione delle imprese e quale invece la quota eccedente associata a un aumento degli utili verificatosi in diversi settori produttivi? Per un approfondimento si veda il capitolo 8.

<sup>3</sup>Dalla cifra indicata, in altre parole, non sono sottratti gli importi relativi alle "misure di aumento delle entrate o di riduzione di altre spese contestualmente disposte al fine di non impattare il deficit di bilancio" (MEF, 2022, p. 65).

di vista settoriale e hanno mostrato una certa efficacia – al di là della portata dei singoli interventi – rispetto all'obiettivo di raffreddare *nel breve termine* la dinamica inflazionistica.

Allo stesso tempo, la situazione italiana ci consente di evidenziare i limiti di questo approccio, particolarmente rilevanti nel contesto dell'Eurozona. In considerazione del suo ampio spazio fiscale, il governo tedesco si è potuto permettere di stanziare 200 miliardi di euro a supporto delle proprie grandi aziende - per disincentivare delocalizzazioni verso aree caratterizzate da costi energetici decisamente più contenuti (Europe, 2022; Tooze, 2022).

Viceversa, il minore spazio fiscale a disposizione ha già spinto il governo italiano a eliminare dal Gennaio 2023 il taglio delle accise, con inevitabili ricadute sui prezzi dei carburanti e sulla dinamica complessiva dei prezzi. Inoltre, sebbene sul finire del 2022 la *Legge di Bilancio 2023* abbia destinato 21 miliardi di euro – il 60% delle risorse complessivamente mobilitate – per arginare l'impatto dei costi dell'energia su famiglie e imprese, questi sono stati appena sufficienti a rifinanziare le misure ancora in vigore fino a Marzo. Persino la Commissione Europea segnala che il venir meno di tali misure in Italia avrà un impatto negativo sul potere d'acquisto e dunque su consumi e crescita (European Commission, 2023).

L'accettazione dei vincoli di bilancio europei riduce quindi lo spazio di manovra dei paesi più indebitati, limitando l'intervento pubblico a difesa del tessuto produttivo di questi ultimi e aggravando il processo di divergenza interno all'Eurozona. In ultima analisi, pur offrendo un'alternativa più efficace del rialzo dei tassi rispetto al contenimento dei prezzi energetici, la leva fiscale non consente politiche di supporto al tessuto produttivo adeguate all'eterogeneità degli Stati membri, dato l'assetto istituzionale dell'Unione Europea.

Non solo. Se i prezzi energetici dovessero rimanere a livelli strutturalmente più alti rispetto a quelli pre-crisi nel medio periodo, la minaccia al tessuto produttivo si allargherebbe anche alla Germania<sup>4</sup> e ai paesi con maggiore spazio fiscale, soprattutto per quanto concerne i settori energivori, che hanno costituito e costituiscono ancora oggi un perno del modello di crescita basato sulle esportazioni di matrice tedesca.

Si pensi ad esempio alla BASF e al settore chimico. Se il gas naturale rappresenta la principale materia prima per il settore, i prezzi fronteggiati dalle aziende europee sono aumentati del 420% rispetto alla media 2010-2020, a causa del venir meno dell'approvvigionamento di gas russo a basso costo. I mercati asiatici e nordamericani hanno invece subito aumenti significativamente inferiori, rispet-

---

<sup>4</sup>I dati recenti sulla produzione manifatturiera tedesca lasciano più di qualche preoccupazione in merito, con il calo del 3,1% nel Dicembre 2022 (6,1% nei settori energivori) e una riduzione su base annua dello 0,6% rispetto al 2021 e del 5,0% rispetto al 2019 (Destatis, 2023).

tivamente di circa il 105% e fino al 50% (Çetinkaya, Klei, Seitz & Winkler, 2023).

In definitiva, anche un ampio utilizzo della leva fiscale potrebbe non essere di per sé sufficiente a raggiungere l'obiettivo di contenere i prezzi energetici e riportare sotto controllo la dinamica inflazionistica. Non è dunque un caso che l'Unione Europea abbia recentemente adottato misure più dirette di controllo dei prezzi per quanto concerne il comparto energetico.

### 3 Il controllo dei prezzi e le politiche di buffer stock

L'introduzione da parte dell'Unione Europea del price cap – una soglia massima di prezzo sul petrolio (60\$ al barile) e sul gas naturale (180 €/MWh) – rientra tra queste misure. Nel caso del petrolio, la soglia è entrata in vigore da Dicembre 2022, mentre quella sul gas dal 15 Febbraio 2023. Il meccanismo inerente il gas naturale scatterà, tuttavia, solo qualora la soglia individuata dovesse essere superata per tre giorni consecutivi e con un differenziale di prezzo di almeno 35€ rispetto al prezzo di riferimento del Gas Naturale Liquefatto (GNL).<sup>5</sup>

Se questa misura ha senza dubbio il pregio di spostare l'intervento pubblico europeo verso l'origine della questione inflazionistica – i prezzi dei prodotti energetici *importati*, allo stesso tempo è difficile che riesca effettivamente a raffreddare i prezzi in maniera duratura, considerati il livello piuttosto elevato delle soglie individuate<sup>6</sup> e i futuri problemi in termini di approvvigionamento legati alla rinuncia al gas russo e al possibile taglio alla produzione da parte dell'Opec plus, che avranno inevitabilmente ripercussioni sui prezzi (cfr. capitolo 7).

Queste problematiche avranno un impatto rilevante soprattutto per quanto concerne il gas naturale e i settori che ne fanno ampio utilizzo. Nel contesto europeo, la generale riduzione dei prezzi di fine 2022 è riconducibile, secondo la maggioranza degli analisti, all'inverno particolarmente mite che si combina con una capacità di stoccaggio quasi al pieno utilizzo (Abnett, 2023). D'altro canto, è indispensabile evidenziare che, se il prezzo del gas naturale si è effettivamente ridotto in maniera significativa nel primo bimestre del 2023 (intorno ai 50-55€/MWh) - risultando pari a un terzo rispetto al picco di Dicembre 2022 (150€/MWh), il livello odierno risulta diverse volte superiore alla media degli anni precedenti.

Inoltre, le istituzioni europee e gli Stati membri non sembrano intenzionati a mettere in discussione l'approccio mercatista adottato negli ultimi decenni, che si è concretizzato in un intenso processo di liberalizzazioni nel comparto energetico.

---

<sup>5</sup>Il prezzo di riferimento del GNL sarà stabilito dalla *Agency for the Cooperation of Energy Regulators* (ACER) sulla base di diversi indicatori di prezzo medi del GNL. All'inizio del Febbraio 2023 questo è stato valutato intorno ai 55€/MWh (Abnett, 2023).

<sup>6</sup>Oggi il prezzo del gas naturale al TTF di Amsterdam è intorno ai 55-60€/MWh.

In altre parole, anche qualora le politiche di regolamentazione dei prezzi fossero disegnate in modo efficiente, queste sarebbero introdotte *esclusivamente in via temporanea*, per poi tornare al normale funzionamento di mercato una volta passata la crisi (Council of the European Union, 2022; Europe, 2022).<sup>7</sup>

Infine, le argomentazioni avanzate ci consentono di mettere in relazione la limitata capacità dell'Unione Europea di implementare politiche di controllo dei prezzi efficaci con la questione delle quantità, ossia degli approvvigionamenti energetici.

Un blocco economico con una dipendenza energetica dalle importazioni intorno al 55% – dati Eurostat che si riferiscono all'Unione Europea nel 2021 – difficilmente può esercitare una qualche forma di influenza sul livello dei prezzi. Nel lungo periodo, senza adeguate politiche industriali rivolte al raggiungimento di una maggiore autonomia energetica, l'UE sarà alla mercè dei partner internazionali e subirà ciclicamente fiammate inflazionistiche originate nel comparto energetico, senza la possibilità di adottare le necessarie contromisure.

Le politiche implementate a livello internazionale ci consentono di riflettere ulteriormente sul legame prezzi-quantità e dunque sui limiti e le potenzialità delle politiche di controllo dei prezzi. Queste sono particolarmente diffuse nelle *economie emergenti*, specie per quanto riguarda i beni alimentari di prima necessità, l'energia e le materie prime strategiche importate o destinate alle esportazioni (Storm, 2022).

Le istituzioni finanziarie internazionali e numerosi economisti mainstream hanno spesso rimarcato che, sebbene utilizzata come strumento di supporto alle politiche sociali, la regolazione dei prezzi nei paesi emergenti rischierebbe di pregiudicare il meccanismo di aggiustamento dei prezzi, così come la dinamica degli investimenti e della crescita, appesantendo i bilanci pubblici e compromettendo un'efficace implementazione delle politiche monetarie (Guénette, 2020). L'evidenza empirica suggerirebbe dunque di implementare le famigerate *riforme strutturali* di stampo mercatista per incrementare la produttività, eliminando al contempo il controllo dei prezzi e le misure complementari di sussidi ai settori domestici coinvolti (Kouame & Tapsoba, 2018).

A prescindere dalla rilevanza dei casi specifici presi in considerazione, ciò che stupisce maggiormente è la debolezza teorica degli argomenti contro l'implementazione di un sistema di controllo pubblico dei prezzi strategici. Tanto per cominciare, la congettura circa la capacità del mercato di auto-regolarsi determinando un sistema dei prezzi socialmente efficiente regge solamente nell'ipotesi di concorrenza perfetta (Storm, 2022; Tucker, 2021), ossia in un mondo che si

---

<sup>7</sup>Nell'accordo sul *price cap* raggiunto in seno al Consiglio dell'Unione Europea il 19 dicembre si parla, ad esempio, di un meccanismo di correzione del mercato *temporaneo* per limitare l'esplosione dei prezzi energetici. Allo stesso modo, le associazioni datoriali chiedono a gran voce il disaccoppiamento dei prezzi del gas da quelli elettrici, ma solo in via temporanea.

continua a insegnare nei corsi universitari ma che può esistere solo nelle fantasie di persone incapaci di accettare i fatti.

Nella realtà dei mercati oligopolistici, non c'è ragione di credere che i prezzi siano socialmente efficienti. Se il mercato già fornisce risultati scadenti non si capisce perché un sistema di controllo pubblico debba distorcerli. Viceversa, potrebbe migliorarli, persino in termini di efficienza (Galbraith, 1980; Storm, 2022). Al di là del dibattito teorico, vogliamo soffermarci sulle ancor più rilevanti implicazioni delle *policy* adottate dalle due principali economie mondiali negli ultimi decenni.

Con l'adozione del XIV piano quinquennale (2021-25) la Repubblica Popolare Cinese (RPC) ha risposto alle problematiche poste dalla pandemia rafforzando la propria regolamentazione dei prezzi di ferro, rame, grano, carne, uova per contenere le fluttuazioni eccessive dei prezzi (Zhang, Gu, Xu & Singh, 2021).<sup>8</sup> Sono inoltre confermate le politiche pubbliche di acquisto e stoccaggio di grano finalizzate a stabilizzarne il prezzo, ossia lo schema di *buffer stock* pubblico di grano (Pu & Zheng, 2018).<sup>9</sup>

Gli schemi di *buffer stock* (Graham, 1937) sono interventi solitamente applicati alle merci agricole o alle fonti energetiche e finalizzati a stabilizzarne il prezzo attraverso il loro stoccaggio da parte dell'attore pubblico.<sup>10</sup> Quando si verifica un eccesso di offerta sul mercato considerato, la merce viene acquistata e immagazzinata in modo che il suo prezzo non precipiti, per poi essere rivenduta quando la sua scarsità inizia a manifestarsi, spingendo i prezzi verso l'alto.

Per quanto concerne il settore energetico, nonostante un crescente numero di pubblicazioni metta in luce i benefici che deriverebbero da un processo di liberalizzazione (He & Lin, 2017; Jiang, Xue, Dong & Liang, 2022), il comparto del gas naturale cinese continua ad avere le caratteristiche del monopolio naturale, in cui il governo controlla ogni segmento della filiera produttiva e determina i prezzi.

Inoltre, secondo la *National Development and Reform Commission* (NDRC) la RPC promuoverà una riforma dei prezzi relativi alla trasmissione e distribuzione dell'elettricità, al fine di migliorare la flessibilità del sistema di rete e implementare un sistema di prezzi differenziati, anche al fine di promuovere la riduzione delle

---

<sup>8</sup>Per un approfondimento sui cambiamenti delle politiche di controllo dei prezzi adottate dalla RPC si veda Weber (2021b).

<sup>9</sup>Sulla rilevanza delle politiche di *buffer stock* (Graham, 1937) rispetto al controllo dei prezzi torneremo a breve.

<sup>10</sup>La prima formalizzazione di questa impostazione si deve a Graham, la cui opera fondamentale – *Storage e Stability* – attirò, l'attenzione di grandi economisti tra cui Keynes, Kahn, Kaldor, Hart. Per un approfondimento si veda Fantacci, Marcuzzo, Rosselli & Sanfilippo (2012).

emissioni di carbonio nelle industrie ad alta intensità energetica (Zhang et al., 2021).<sup>11</sup>

Volgendo lo sguardo verso gli Stati Uniti – la prima economia a livello globale – si possono evidenziare alcuni elementi altrettanto interessanti. Innanzitutto, il rallentamento dell'inflazione statunitense iniziato a partire dal Luglio 2022 non è stato il frutto del rialzo dei tassi d'interesse da parte della *Federal Reserve*, ma l'esito della massiccia vendita di petrolio implementata da Washington ricorrendo alle *Riserve Strategiche di Petrolio* (RSP) al fine di contenere il prezzo della benzina e dunque quello di tutti gli altri beni (Galbraith, 2022b).

Dopo l'annuncio del ricorso alle RSP del mese di marzo, il Dipartimento dell'Energia degli Stati Uniti ha rilasciato 180 milioni di barili nell'arco di sei mesi (un milione al giorno), a cui si devono aggiungere ulteriori 15 milioni mobilitati nel Dicembre 2022 (Rapport, 2022) e altri 60 milioni riconducibili ai partner dell'Agencia Internazionale per l'Energia (AIE). Il Dipartimento del Tesoro americano ha stimato che il rilascio delle riserve strategiche ha avuto un impatto significativo sul prezzo della benzina – compreso tra i 17 e i 42 centesimi di dollaro per gallone<sup>12</sup> – con effetti benefici sul prezzo di tutti i prodotti energetici e sulla dinamica inflazionistica complessiva (US Treasury, 2022).

In definitiva, anche in un'economia *apparentemente* meno incline all'intervento pubblico come quella americana, il ruolo dello Stato è stato fondamentale per contrastare l'impatto inflazionistico dell'ultimo biennio. Non solo perché sono state implementate politiche di controllo dei prezzi selettive sulla base di un *buffer stock* – la RSP – costituito dopo la crisi petrolifera degli anni '70, ma perché si è perseguita a partire dalla Presidenza Obama una politica di maggiore autonomia energetica<sup>13</sup> che ha consentito di passare da una dipendenza intorno al 25% del fabbisogno ad esportare circa il 27% della produzione domestica di petrolio (Dixon, McGowan, Onysko & Scheer, 2010; Sykes, 2022).

## 4 Conclusioni

Almeno a partire dagli anni '80, nel dibattito accademico gli economisti mainstream hanno vinto la loro battaglia contro le politiche di controllo dei prezzi, ritenute inefficienti da un punto di vista allocativo. Le debolezze teoriche delle argomentazioni che avversano questo tipo di intervento pubblico sono state più

---

<sup>11</sup>Per un approfondimento sulle riforme implementate nel mercato elettrico cinese si veda Cheng, Chung & Tsang (2023).

<sup>12</sup>Corrispondenti a una forbice compresa all'incirca tra 4 e 10 centesimi di euro al litro, considerando il rapporto gallone/litro e il più recente tasso di cambio dollaro/euro.

<sup>13</sup>Non si può invece sostenere che gli Stati Uniti siano completamente indipendenti a livello energetico e in termini di fabbisogno di petrolio, specie se si considera il ruolo primario della Russia all'interno delle catene di approvvigionamento globale e il peso delle forniture indirette di energia da parte di Mosca (Shepard & Pratson, 2022).

volte evidenziate (Galbraith, 1980; Storm, 2022), senza tuttavia scalfire la visione teorica dominante.

Nel corso dell'articolo abbiamo sottolineato che il recente ritorno dell'inflazione potrebbe essere un'occasione per ripensare nell'ambito della disciplina economica alla questione del controllo pubblico dei prezzi strategici – a partire dal comparto energetico, come già argomentato da altri (Ferguson & Storm, 2023; Galbraith, 2022a; Weber, 2021a). Purtroppo, la reazione scomposta di numerosi economisti rispetto a questo tipo di proposte – come l'intervento del Premio Nobel Paul Krugman sul *New York Times* – segnala la scarsa propensione della categoria a mettere in discussione approcci dogmatici, sebbene questi non abbiano prodotto risultati degni di nota.

Fortunatamente, al di là del dibattito teorico, abbiamo visto che le politiche pubbliche implementate dalle due principali economie a livello globale rivelano un orientamento decisamente più pragmatico da parte dei *policy maker*, specie di fronte alla rilevanza delle sfide poste dal ritorno dell'inflazione su scala globale (Weber, 2021b). Esiste dunque un'alternativa al rialzo dei tassi da parte delle autorità monetarie e al ritorno alle politiche di austerità fiscale, cui le classi dirigenti nostrane – e non solo – potrebbero ricorrere per creare disoccupazione e impoverimento per milioni di persone pur di contenere l'inflazione.

L'introduzione di un *sistema di controllo dei prezzi strategici* – ossia quelli che più influenzano l'andamento complessivo dell'inflazione (Weber, Jauregui, Teixeira & Nassif Pires, 2022), a partire da quelli energetici – avrebbe effetti collaterali decisamente più contenuti rispetto alle politiche monetarie restrittive, ma soprattutto avrebbe l'enorme pregio di attribuire la maggior parte dei costi dell'inflazione ai soggetti economici più forti – le grandi multinazionali energetiche e non solo e le fasce economiche più abbienti, invece di scaricare per l'ennesima volta i costi della crisi sui soggetti più fragili (Storm, 2022).

Come abbiamo evidenziato, il *controllo pubblico dei prezzi strategici* non è in grado, da solo, di rimuovere le cause strutturali del fenomeno inflazionistico, che riguardano la dimensione dell'offerta, le catene di approvvigionamento globali e gli ostacoli inerenti la transizione ecologica ed energetica. Questo strumento può tuttavia offrire il tempo necessario per implementare strumenti adeguati in tal senso, evitando al contempo che il potere d'acquisto delle famiglie sia eroso e il tessuto produttivo desertificato a causa dei maggiori costi energetici a livello internazionale.

Le riserve strategiche e le politiche di *buffer stock* costituiscono un primo strumento essenziale, anche rispetto al successo delle stesse politiche di controllo dei prezzi. L'implementazione diversificata di tali misure consente peraltro di spiegare in maniera convincente il diverso grado di efficacia delle politiche implementate da Stati Uniti e RPC, da un lato, e dall'Unione Europea dall'altro. Sebbene il nuovo piano di acquisti comuni di gas implementato dall'UE vada

nella giusta direzione, allo stesso tempo rivela l'incredibile ritardo che abbiamo accumulato nel corso degli ultimi decenni sulla questione energetica.

Al di là degli stoccaggi strategici, infatti, la rimozione delle determinanti strutturali dell'inflazione passa inevitabilmente da un nuovo approccio complessivo alle politiche industriali, che abbia come primo postulato quello di implementare tutte le misure necessarie a costruire una maggiore autonomia in ambito energetico, così come rispetto alla produzione e all'approvvigionamento delle materie prime critiche.

Infine, le politiche di controllo dei prezzi potrebbero assumere un peso sempre più rilevante a livello internazionale in virtù delle necessità imposte dalla transizione ecologica. Il processo di trasformazione strutturale che dovrà investire il comparto energetico, i settori energivori e quelli caratterizzati da un livello elevato di emissioni potrebbe infatti essere associato a pressioni rialziste sui prezzi delle materie prime e dei prodotti energetici di medio e lungo periodo. Considerata la complessità e la durata della transizione, il ricorso a un sistema controllato dei prezzi potrebbe affermarsi non solo come strumento temporaneo, affermandosi in maniera persistente come strumento indispensabile in difesa del tessuto produttivo e dei salari reali.

## 5 Bibliografia

- Abnett, K. EU launches global LNG reference price as gas cap looms. *Reuters* (2023).
- Aiyar, S., Chen, J., Ebeke, C., Garcia-Saltos, R., Gudmundsson, T., Ilyina, A., Kangur, A., Kunaratskul, T., Rodriguez, S., Ruta, M., Schulze, T., Soderberg, G., Trevino, J. Geoeconomic Fragmentation and the Future of Multilateralism. *IMF Staff Discussion Notes*, SDN/2023/001 (2023).
- Çetinkaya, E., Klei, A., Seitz, A., Winkler, G. *Securing the competitiveness of the European chemical industry*. McKinsey and Company (2023).
- Cheng, Y., Chung, M., Tsang, K. Electricity Market Reforms for Energy Transition: Lessons from China. *Energies*, 16(905) (2023).
- Council of the European Union. *Council agrees on temporary mechanism to limit excessive gas prices*. Press Release 1132/22 (2022).
- Cucignatto, G., Garbellini, N. Lo scontro per le materie prime e la necessità di una nuova politica industriale. *Moneta e Credito*, 75(298) (2022).
- Destatis. *Production in December 2022: -3.1% on the previous month*. Press release No. 049 (2023).
- Dixon, R., McGowan, E., Onysko, G., Scheer, R. US energy conservation and efficiency policies: Challenges and opportunities. *Energy Policy*, 38(11):pagine 6398–6408 (2010).

- Europe, B. Dichiarazione di stoccolma, consiglio dei presidenti di business europe (2022).
- European Commission. *A New Industrial Strategy for Europe*. COM2020, 102 final (2020).
- European Commission. *European Economic Forecast. Winter 2023*. Directorate-General for Economic and Financial Affairs (2023).
- Fantacci, L., Marcuzzo, M., Rosselli, A., Sanfilippo, E. Speculation and buffer stocks: the legacy of Keynes and Kahn. *European journal of the history of economic thought*, 19(3):pagine 453–473 (2012).
- Ferguson, T., Storm, S. Myth and Reality in the Great Inflation Debate: Supply Shocks and Wealth Effects in a Multipolar World Economy. *Institute for New Economic Thinking Series*, (196) (2023).
- Galbraith, J. (curatore). *A Theory of Price Control*. Harvard University Press, Cambridge, MA (1980).
- Galbraith, J. The case for strategic price policies. *Project Syndicate*, (January 21) (2022a).
- Galbraith, J. Think Again About Persistent Inflation – and the Non-Partisan Fed. *Project Syndicate*, (November) (2022b).
- Graham, B. *Storage and Stability: A Modern Ever-normal Granary*. McGrawHill, New York (1937).
- Guénette, J. Price Controls: Good Intentions, Bad Outcomes. *World Bank Policy Research Working Paper*, (9212) (2020).
- He, Y., Lin, B. The impact of natural gas price control in China: A computable general equilibrium approach. *Energy Policy*, (107):pagine 524–531 (2017).
- ILO. *Global Wage Report 2022–23: The impact of inflation and COVID-19 on wages and purchasing power*. International Labour Office, Geneva (2022).
- IMF. *Global Financial Stability Report – Navigating the High-Inflation Environment*. International Monetary Fund (2022).
- Jiang, H., Xue, M., Dong, K., Liang, Q. How will natural gas market reforms affect carbon marginal abatement costs? Evidence from China. *Economic Systems Research*, 34(2):pagine 129–150 (2022).
- Kouame, W., Tapsoba, S. Structural Reforms and Firms' Productivity: Evidence from Developing Countries. *World Bank Policy Research Working Paper*, (8308) (2018).
- Kuik, F., Adolfsen, J., Lis, E., Meyler, A. Energy price developments in and out of the COVID-19 pandemic – from commodity prices to consumer prices. *Economic Bulletin Articles*, (4) (2022).
- MEF. *Nota di Aggiornamento. Documento di Economia e Finanza*. Ministero dell'Economia e delle Finanze (2022).
- Pivetti, M. *An essay on money and distribution*. Macmillan (1991).
- Pu, M., Zheng, F. Evaluating Public Grain Buffer Stocks in China: a Stocha-

- stic Simulation Model. 2018 Conference, July 28-August 2, 2018, Vancouver, British Columbia 277510, International Association of Agricultural Economists (2018).
- Rappeport, A. U.S. to Release Millions More Barrels of Oil to Contain Gas Prices. *The New York Times*, (18 October) (2022).
- Shepard, J., Pratson, L. The myth of US energy independence. *Nature Energy*, 7(6):pagine 462–464 (2022).
- Storm, S. Inflation in the Time of Corona and War. *Institute for New Economic Thinking Working Paper Series*, (185) (2022).
- Sykes, W. What do the Strategic Petroleum Reserve releases mean for fuel prices? *Refinitiv* (2022).
- Tooze, A. *Shutdown: How Covid Shook the World's Economy*. Viking, London (2021).
- Tooze, A. Germany's economic entanglement with China. *Chartbook*, (168) (2022).
- Tucker, T. *Price controls: How the US has used them and how they can help shape industries*. Roosevelt Institute Issue Brief (2021).
- US Treasury. *The Price Impact of the Strategic Petroleum Reserve Release*. Press Release July 26 (2022).
- Weber, I. Could strategic price controls help fight inflation? *The Guardian*, (29 December) (2021a).
- Weber, I. *How China escaped shock therapy: The market reform debate*. Routledge (2021b).
- Weber, I., Jauregui, J., Teixeira, L., Nassif Pires, L. Inflation in times of overlapping emergencies: Systemically significant prices from an input-output perspective. *Economics Department Working Paper Series*, (340) (2022).
- Zhang, M., Gu, H., Xu, M., Singh, S. China to strengthen commodity price controls in five-year plan. *Nasdaq.com*, (May 25) (2021).



## 1 Introduzione

Gli indici dei prezzi sono dei *numeri indice*, vale a dire dei *rapporti statistici* che “consentono un confronto sintetico tra le intensità di uno stesso fenomeno in due situazioni temporali o spaziali diverse, rendendole correttamente comparabili tra loro” (Mostacci, 2004, p. 6).

Immaginiamo un sistema economico in cui il paniere consumato dalle famiglie si componga di 4 sole merci  $i = A, C, E, S$  (alimentari, casa, energia, svago). Nell'anno base  $t_B$ , ciascuna famiglia consuma una quantità  $q_i^{t_B}$  di merce  $i$ . Se il prezzo unitario è  $p_i^{t_B}$ , la spesa della famiglia per il consumo del bene  $i$  è  $c_i^{t_B} \equiv p_i^{t_B} q_i^{t_B}$ . Possiamo quindi scrivere il valore del paniere al tempo  $t_B$  – cioè il consumo  $C^{t_B}$  delle famiglie – come:

$$C^{t_B} = c_A^{t_B} + c_C^{t_B} + c_E^{t_B} + c_S^{t_B} = p_A^{t_B} q_A^{t_B} + p_C^{t_B} q_C^{t_B} + p_E^{t_B} q_E^{t_B} + p_S^{t_B} q_S^{t_B}$$

Le variazioni nel tempo di  $C$  dipendono quindi *sia* da variazioni dei prezzi *che* da variazioni delle quantità. Per isolare l'effetto dei prezzi, dobbiamo chiederci quanto costerebbe il paniere  $q_i^{t_B} = \{q_A^{t_B}, q_C^{t_B}, q_E^{t_B}, q_S^{t_B}\} = \{\bar{q}_A, \bar{q}_C, \bar{q}_E, \bar{q}_S\}$  al tempo  $t \neq t_B$ . In altre parole, dovremmo quindi calcolare

$$\tilde{C}^t = p_A^t \bar{q}_A + p_C^t \bar{q}_C + p_E^t \bar{q}_E + p_S^t \bar{q}_S$$

<sup>1</sup>Univeristà degli studi di Modena e Reggio Emilia.

Essendo  $t_B$  in nostro *anno base*, l'indice dei prezzi al tempo  $t$  sarà semplicemente il rapporto tra il valore del paniere al tempo  $t$  e al tempo  $t_B$ . Per definizione, il valore dell'indice nell'anno base è 1:

$$I^{t_B} = \frac{C^{t_B}}{C^{t_B}} = 1$$

$$I^t = \frac{C^t}{C^{t_B}} = \frac{p_A^t \bar{q}_A + p_C^t \bar{q}_C + p_E^t \bar{q}_E + p_S^t \bar{q}_S}{C^{t_B}} =$$

$$= p_A^t \frac{\bar{q}_A}{C^{t_B}} + p_C^t \frac{\bar{q}_C}{C^{t_B}} + p_E^t \frac{\bar{q}_E}{C^{t_B}} + p_S^t \frac{\bar{q}_S}{C^{t_B}}$$

Possiamo riscrivere l'espressione precedente come:

$$I^t = p_A^t \frac{p_A^{t_B}}{p_A^{t_B}} \frac{\bar{q}_A}{C^{t_B}} + p_C^t \frac{p_C^{t_B}}{p_C^{t_B}} \frac{\bar{q}_C}{C^{t_B}} + p_E^t \frac{p_E^{t_B}}{p_E^{t_B}} \frac{\bar{q}_E}{C^{t_B}} + p_S^t \frac{p_S^{t_B}}{p_S^{t_B}} \frac{\bar{q}_S}{C^{t_B}}$$

ovvero:

$$I^t = \frac{p_A^t}{p_A^{t_B}} \frac{p_A^{t_B}}{C^{t_B}} \bar{q}_A + \frac{p_C^t}{p_C^{t_B}} \frac{p_C^{t_B}}{C^{t_B}} \bar{q}_C + \frac{p_E^t}{p_E^{t_B}} \frac{p_E^{t_B}}{C^{t_B}} \bar{q}_E + \frac{p_S^t}{p_S^{t_B}} \frac{p_S^{t_B}}{C^{t_B}} \bar{q}_S$$

cioè:

$$I^t = I_A^t \frac{c_A^{t_B}}{C^{t_B}} + I_C^t \frac{c_C^{t_B}}{C^{t_B}} + I_E^t \frac{c_E^{t_B}}{C^{t_B}} + I_S^t \frac{c_S^{t_B}}{C^{t_B}}$$

Come si vede, l'indice dei prezzi generale è una media ponderata degli indici dei prezzi di ciascuna tipologia di prodotto. I pesi (che sommano a 1 per definizione) sono dati dalla percentuale della spesa totale attribuibile all'acquisto di ciascuna merce *nell'anno base*:

$$\frac{c_A^{t_B}}{C^{t_B}} + \frac{c_C^{t_B}}{C^{t_B}} + \frac{c_E^{t_B}}{C^{t_B}} + \frac{c_S^{t_B}}{C^{t_B}} \equiv \bar{w}_A + \bar{w}_C + \bar{w}_E + \bar{w}_S \equiv 1$$

Per chiarire meglio facciamo un esempio numerico con l'aiuto della tabella 3.1. Nel nostro esempio, il consumo mensile di una famiglia nell'anno base ( $t_B$ ) è costituito da 60 pasti al prezzo unitario di 10 euro; una abitazione, dal prezzo unitario di 600 euro; utilizzando come unità di misura fisica il consumo giornaliero medio, abbiamo 30 unità di energia al prezzo unitario di 15 euro. Infine, abbiamo 5 gite fuori porta, al prezzo unitario di 50 euro. Nel periodo  $t$  alcuni prezzi aumentano; vediamo i nuovi prezzi nella colonna (3) e la corrispondente variazione percentuale nella colonna (4). La colonna (5) invece riporta gli indici dei prezzi, cioè il rapporto tra le colonne (3) e (2).

Tabella 3.1: Indici dei prezzi al consumo: esempio

	$\bar{q}_i$	$p_i^{tB}$	$p_i^t$	$\Delta\%p_i$	$I_i^t$	$c_i^{tB}$	$c_i^t$	$\bar{w}_i$	$I_i^t\bar{w}_i$	$\Delta\%p_i^t\bar{w}_i$
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
A	60	10	12	20.0%	1.20	600	720	31.6	0.38	6.3%
C	1	600	650	8.3%	1.08	600	650	31.6	0.34	2.6%
E	30	15	45	200.0%	3.00	450	1350	23.7	0.71	47.4%
S	5	50	50	0.0%	1.00	250	250	13.1	0.13	0.0%
Tot						1900	2970	100.0	1.56	56.3%

Possiamo calcolare l'indice dei prezzi nell'anno  $t$  come il rapporto tra il consumo totale al tempo  $t$  e quello nell'anno base – vale a dire il rapporto tra il totale della colonna (7) e quello della colonna (6):

$$I^t = \frac{C^t}{C^{tB}} = \frac{\sum_i c_i^t}{\sum_i c_i^{tB}} = \frac{2970}{1900} = 1.56$$

In maniera del tutto equivalente, possiamo calcolarla come la media ponderata dei singoli indici – il totale della colonna (9):

$$I^t = \sum_i \bar{w}_i I_i^t = 0.316(1.20) + 0.316(1.08) + 0.237(3.00) + 0.131(1.00) = 1.56$$

A noi però non interessa tanto il valore dell'indice, quanto la sua *variazione* – l'inflazione, appunto. Possiamo calcolarla come la variazione percentuale di  $C$  – la variazione percentuale del totale della colonna (7) rispetto alla (6):

$$\Delta\%C = 100 \frac{C^t - C^{tB}}{C^{tB}} = 100 \frac{2970 - 1900}{1900} = 56.3\%$$

In maniera del tutto equivalente, possiamo calcolare l'inflazione generale come media ponderata della variazione percentuale dei prezzi di ciascuna categoria (ovvero la somma della colonna (10)):

$$\Delta\%C = \Delta\%p_A\bar{w}_A + \Delta\%p_C\bar{w}_C + \Delta\%p_E\bar{w}_E + \Delta\%p_S\bar{w}_S = 56.3\% \quad (3.1)$$

L'espressione (3.1) è proprio quella utilizzata da Istat per calcolare l'inflazione. Non è possibile, infatti, rilevare separatamente prezzi e quantità; è possibile invece rilevare le variazioni dei prezzi delle singole categorie di prodotti e *stimare* il peso che ciascuna ha nel determinare la spesa delle famiglie. In altre parole, il calcolo dell'inflazione si compone di tre fasi:

1. Individuazione dei prodotti da includere nel paniere
2. Rilevazione dei prezzi di ciascun prodotto e della relativa variazione

Tabella 3.2: Indici dei prezzi al consumo: procedura di stima

	$p_i^{tB}$	$p_i^t$	$\Delta\% p_i$	$I_i^t$	$\tilde{w}_i$	$\tilde{w}_i \Delta\% p_i$	$\tilde{\tilde{w}}_i$	$\tilde{\tilde{w}}_i \Delta\% p_i$
A	10	12	20.0%	1.20	0.35	7.0%	0.40	8.0%
C	600	650	8.3%	1.08	0.35	2.9%	0.30	2.5%
E	15	45	200.0%	3.00	0.20	40.0%	0.20	40.0%
S	50	50	0.0%	1.00	0.10	0.0%	0.10	0.0%
Tot					1.00	49.9%	1.00	50.5%

### 3. Determinazione dei pesi

Torniamo al nostro esempio. Abbiamo già individuato i prodotti da includere nel paniere (alimentari, casa, energia, svago) e rilevato prezzi e relative variazioni. Riassumiamo i dati nella tabella 3.2; quest'ultima riprende i dati registrati nella tabella 3.1, con la differenza che qui seguiamo invece la procedura impiegata da Istat: non possiamo misurare i pesi; dobbiamo farne una stima  $\tilde{w}_i$ . Supponiamo che, sulla base delle informazioni in nostro possesso, ci sembri ragionevole assumere che il 70% della spesa di una famiglia tipo si suddivida equamente tra casa (35%) e alimentari (35%); il restante 30% si suddivide tra energia (20%) e svago (10%).

Con questi pesi, otterremmo un'inflazione pari al 49.9%. È importante sottolineare che l'inflazione così misurata risulta più alta quando si attribuisce un peso elevato *non* a beni e servizi costosi, *ma a beni e servizi il cui prezzo aumenta di più*. Vediamo, per esempio, che cosa accade se modifichiamo la stima dei nostri pesi, aumentando quello degli alimentari (che portiamo al 40%) a discapito della casa (che portiamo al 30%; si veda la colonna  $\tilde{\tilde{w}}_i$  della tabella 3.2). Come si vede, l'inflazione ora è al 50.5%.

Possiamo quindi concludere che l'elemento cruciale della procedura di calcolo dell'inflazione è proprio la determinazione dei pesi: attribuire pesi maggiori ai beni e servizi il cui prezzo cresce di più implica ottenere un tasso di inflazione più elevato.

Le procedure utilizzate per le rilevazioni e le stime cambiano a seconda dello specifico indice dei prezzi; come vedremo nel prossimo paragrafo, infatti, sono tre gli indici ufficiali elaborati da Istat.

## 2 Gli indici dei prezzi al consumo dell'Istat

L'Istat produce tre indici ufficiali dei prezzi al consumo, con finalità diverse:

- NIC (indice per l'intera collettività nazionale). La popolazione di riferimento per il NIC è l'intera collettività. Ovviamente, le abitudini di consumo sono molto differenziate, soprattutto in conseguenza dei diversi livelli di

reddito. Il NIC è l'indice di riferimento per la realizzazione delle politiche economiche.

- FOI (indice per le famiglie di operai e impiegati). La popolazione di riferimento per il FOI è l'insieme delle famiglie residenti che fanno capo a un operaio o un impiegato. Costituisce la base per l'adeguamento periodico dei valori monetari (affitti, assegni dovuti al coniuge separato, ecc).
- IPCA (indice armonizzato europeo). Ha l'obiettivo di fornire una misurazione dell'inflazione comparabile a livello europeo; è la misura di riferimento per misurare la convergenza delle economie dei paesi membri e valutare i criteri di permanenza – e accesso – nell'Unione monetaria.

In tutti e tre i casi, rilevazioni e metodologia di calcolo coincidono; a cambiare è la popolazione di riferimento, il paniere (cioè i beni e servizi considerati) o i relativi pesi, e il concetto di prezzo.

In particolare, NIC e FOI si basano sullo stesso paniere, ma a variare è la popolazione di riferimento e quindi i pesi attribuiti a ciascun bene e servizio nel paniere. Per esempio, la percentuale di spesa destinata ai beni alimentari dai lavoratori dipendenti sarà probabilmente maggiore a quella di un imprenditore, che ha presumibilmente un reddito maggiore.

L'IPCA condivide con il NIC la popolazione di riferimento, ma a differenza degli altri indici esclude dal paniere lotterie, il lotto e i concorsi pronostici. Inoltre, si basa su un diverso concetto di prezzo: quello di prezzo pagato dal consumatore – e non il prezzo pieno di vendita. Ad esempio, nel caso dei medicinali il prezzo di vendita è il prezzo pieno pagato al produttore; il prezzo pagato dal consumatore è invece il ticket (la differenza essendo coperta dalla fiscalità generale). Inoltre, IPCA tiene conto di saldi e promozioni – cioè di variazioni periodiche e temporanee al ribasso dei prezzi.

In tutti e tre i casi, il calcolo dei pesi si basa sui dati di contabilità nazionale,

che definiscono la struttura dei consumi delle famiglie per 56 funzioni di spesa e costituiscono la base per la determinazione del sistema dei pesi. Le spese relative alle 56 funzioni vengono disaggregate e raccordate ai livelli più bassi della classificazione COICOP utilizzando, in modo selettivo, le informazioni desunte dall'indagine sui consumi delle famiglie italiane e da altre fonti interne all'Istat [...] ed esterne (AC Nielsen, Banca d'Italia, [...]).

(Istat, 2012, p. 10)

### 3 E l'IPCA depurato?

Come abbiamo visto nel paragrafo precedente, l'IPCA depurato dell'andamento dei prezzi dei beni energetici (IPCA depurato, per brevità) non fa parte dei tre indici ufficiali prodotti da Istat. Fu l'accordo separato del 2009 a introdurlo:

per la dinamica degli effetti economici si individuerà un indicatore della crescita dei prezzi al consumo assumendo per il triennio – in sostituzione del tasso di inflazione programmata – un nuovo indice previsionale costruito sulla base dell'IPCA [...] depurato dalla dinamica dei prezzi dei beni energetici importati. L'elaborazione della previsione sarà affidata a un soggetto terzo.

(Presidenza del Consiglio dei Ministri, 2009, pp. 2-3)

Il soggetto terzo prescelto fu l'Isae (Istituto di Studi e Analisi Economica) al principio e poi, a seguito del suo scioglimento un paio di anni dopo, l'Istat.

L'IPCA depurato fu quindi costruito a seguito della firma dell'accordo separato dai tecnici dell'Isae sulla base delle esigenze delle parti sociali – in questo caso Confindustria, Cisl e Uil. La stima della componente importata fu tutt'altro che semplice. Secondo la metodologia pubblicata da ISAE – e successivamente ripresa tale e quale da Istat – infatti,

[n]on esiste nelle statistiche ufficiali Istat sul paniere dei prezzi al consumo né è da queste ricavabile (attraverso l'uso dei pesi del paniere) un indice di inflazione che misura la variazione annuale dei prezzi al consumo escludendo i prodotti energetici importati, vale a dire l'indicatore assunto a riferimento per la contrattazione collettiva dall'Accordo quadro per la riforma degli assetti contrattuali del 22 gennaio 2009. Le informazioni Istat sull'indice dei prezzi al consumo consentono di calcolare l'inflazione al netto dei prodotti energetici nel loro complesso, ma non di depurare questi ultimi della sola componente importata. Per effettuare questa operazione *si deve quindi procedere necessariamente attraverso stime e approssimazioni.*

(Istat, 2022b, p. 1. Corsivo aggiunto)

Procedere attraverso “stime e approssimazioni” significa introdurre degli elementi correttivi *arbitrari, non direttamente misurabili in quanto non osservabili.*

Infatti, l'indicatore ufficiale assegna un peso ai beni energetici, ma non li distingue tra domestici e importati. Per scorporare la componente importata quindi bisogna stimare due grandezze:

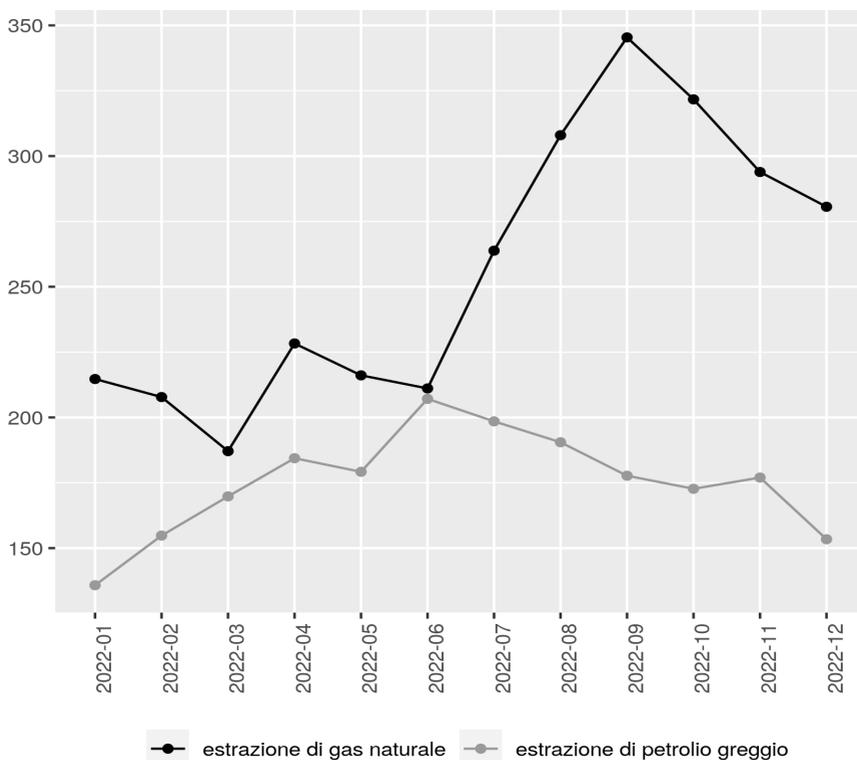
1. il peso dei beni energetici importati sui beni energetici totali;
2. il loro prezzo

## La scelta del prezzo

Nel 2009, all'epoca in cui fu siglato l'accordo, ci si attendeva che in futuro i prezzi del petrolio sarebbero stati volatili, con una tendenza ad aumentare. La scelta del prezzo da utilizzare come indicatore dell'andamento dell'inflazione da energetici importati è dunque ricaduta sulle quotazioni del petrolio “con l'assunzione, usualmente adottata dai previsori, che i prezzi degli altri prodotti energetici (essenzialmente il gas naturale) seguano da vicino l'evoluzione del greggio” (Istat, 2022b, p. 1).

Alla fine del 2021, il prezzo del gas ha iniziato a salire; nel corso del 2022, il prezzo ha subito forti oscillazioni. A giugno del 2022 è emersa, presumibilmente

Figura 3.1: Indice dei prezzi all'importazione, Ateco 061 e 062



Fonte: Istat

su sollecitazione di Confindustria, la necessità di tenere esplicitamente conto, nel calcolo dell'IPCA depurato, delle variazioni del prezzo del gas separatamente da quelle del petrolio. A partire proprio da gennaio 2022, l'Istat ha iniziato a fornire i dati mensili relativi agli indici dei prezzi all'importazione non solo per la divisione Ateco 06 - Estrazione di petrolio greggio e gas naturale, ma anche per i due gruppi in cui si articola: 061 - estrazione di petrolio greggio e 062 - estrazione di gas naturale. L'andamento dei due indici dei prezzi è illustrato in figura 3.1.

Bisogna sottolineare che ancor più importante della rilevazione dei prezzi all'importazione *realizzati* – che consentono il calcolo dell'IPCA depurato *realizzato* – sono le *previsioni* dell'andamento futuro dei prezzi: la contrattazione si basa sull'IPCA depurato *previsto*, e quindi se al sindacato converrebbe incorporare delle

stime prudenti (che farebbero quindi diminuire la componente scorporata dall'IP-CA ufficiale), alle organizzazioni padronali conviene ovviamente il contrario, cioè incorporare delle stime al rialzo.

Tali previsioni si basano sui risultati del modello macroeconomico sviluppato dall'Istat, MeMo-It; come tutti i modelli macroeconomici, si basa sulla calibrazione di sistemi di equazioni complessi; risulta difficile, per chi non sia un tecnico, comprendere e mettere in discussione il significato economico e politico delle 'ipotesi tecniche' incorporate.

## La stima del peso

Anche in questo caso la stima del peso è cruciale. Il documento metodologico prodotto da Isae puntualizza che "[d]iverse metodologie si possono seguire per stimare il peso da *attribuire convenzionalmente* ai beni energetici importati. Ciascuna di esse presenta aspetti positivi e negativi, *rimanendo comunque affetta da alcuni gradi, più o meno importanti, di arbitrarietà*" (Istat, 2022b, p. 2. Corsivo aggiunto) – dove per "gradi di arbitrarietà" si intende procedure alternative identicamente valide da un punto di vista puramente tecnico e pertanto valutabili solo in base a considerazioni arbitrarie, soggettive.

La scelta è ricaduta su una stima econometrica dell'elasticità dei prezzi al consumo dei prodotti energetici al prezzo in euro del petrolio; il risultato è 0,18.

In pratica e semplificando molto, vogliamo stimare la percentuale  $\beta$  dei consumi energetici delle famiglie costituita da energia importata –  $1 - \beta$  sarà la percentuale di energia non importata. Il prezzo medio dell'energia  $p_E$  sarà quindi una media ponderata del prezzo dell'energia importata ( $p_{EI}$ ) e di quella non importata ( $p_{ED}$ ):

$$p_E = \beta p_{EI} + (1 - \beta) p_{ED}$$

Cosa accade quando  $p_{EI}$  cambia? Ovviamente, cambierà anche  $p_E$ . In particolare, il tasso di variazione sarà:

$$\frac{\Delta p_E}{p_E} = \beta \frac{\Delta p_{EI}}{p_{EI}}$$

E quindi:

$$\beta = \frac{\Delta p_E}{\Delta p_{EI}} \frac{p_{EI}}{p_E}$$

L'espressione a destra dell'uguale è precisamente *l'elasticità di  $p_E$  a variazioni di  $p_{EI}$* , cioè la risposta alla seguente domanda: quanto varia il prezzo dell'energia in risposta a una variazione unitaria del prezzo dei beni energetici importati? L'elasticità quindi è un indicatore del peso che dobbiamo stimare.

Tabella 3.3: Pesi ottenuti calcolando  $w_{EI} = \beta w_E$ . Media: 1,27

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
$w_E$	0,07	0,08	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,09	0,08	0,08
$w_{EI}$	1,26	1,37	1,14	1,11	1,05	1,16	1,19	1,56	1,48	1,40

Una stima econometrica consente, disponendo di una lunga serie storica di dati, di calcolare il valore medio di  $\beta$ .<sup>2</sup>

A questo punto, basta prendere il peso  $w_E$  attribuito dall'Istat ai beni energetici ai fini del calcolo dell'inflazione IPCA. Se per esempio i beni energetici costituissero il 7% della spesa delle famiglie, potremmo separare questo peso tra quello dell'energia importata –  $0,18 \times 7\% = 1,26\%$  – e quello dell'energia non importata –  $(1 - 0,18) \times 7\% = 5,74\%$ . In altre parole:

$$w_{EI} = \beta w_E$$

La tabella 3.3 mostra i risultati. Come si vede, il peso effettivamente utilizzato nelle stime non è quello puntuale anno per anno, ma quello risultante dalla media degli ultimi 10 anni (1,27):<sup>3</sup> “[s]ulla base di alcune ipotesi interpretative fornite dalle parti sociali emerge l'esigenza di smussare tale variabilità, per cui si considera la media decennale dei pesi” (Istat, 2022b, p. 2, corsivo aggiunto).<sup>4</sup>

L'indice IPCA ufficiale si può quindi scrivere come la media ponderata di energetici importati e di tutto il resto – il peso di questa seconda componente essendo semplicemente  $w_{NEI} - w_{EI}$

$$IPCA = w_{EI}p_{EI} + w_{NEI}p_{NEI} = w_{EI}p_{EI} + IPCA_{NEI}$$

e quindi:

$$IPCA_{NEI} = IPCA - w_{EI}p_{EI}$$

L'inflazione IPCA depurata dei beni energetici si può quindi calcolare come:

$$\Delta\% IPCA_{NEI} = \Delta\% IPCA - \beta w_E \Delta\% p_{EI}$$

<sup>2</sup>Il sito dell'Istat non consente di ricostruire con precisione la metodologia di calcolo precisa utilizzata per il calcolo delle previsioni dell'IPCA depurato. Gli unici due documenti reperibili sono Istat (2022b) – identico al vecchio documento Isae se non per il logo – e Istat (2022a) che illustra il nuovo indicatore dei prezzi degli energetici importati. Non vi è nulla circa la metodologia della stima econometrica, se non una generica spiegazione dell'intuizione di fondo e la puntualizzazione che si continua a utilizzare il valore di 0,18 stimato da Isae nel 2009.

<sup>3</sup>Si tratta di una *media mobile*: per il 2009 si fa la media 2000-2009, per il 2010 si userà il periodo 2001-2010, quello 2002-2011 per il 2011, e così via.

<sup>4</sup>Questa è una delle pochissime differenze tra il documento dell'Istat e quello originale dell'Isae, che invece recita: “[s]ulla base dell'esigenza delle parti sociali di smussare tale variabilità, si considera la media decennale dei pesi”.

La conclusione che si può trarre è molto semplice: poiché è questo l'indice su cui si basa la contrattazione, sarà interesse dei sindacati che la componente da scorporare (cioè la quota dei rialzi assorbita dai salari) sia piccola; viceversa, alle organizzazioni datoriali farà comodo scorporare una componente maggiore – cioè un valore elevato di  $\beta$  e di  $\Delta\% p_{EI}$ . Nel 2009, quando l'accordo separato è stato siglato, le attese erano che il prezzo del petrolio sarebbe salito: in un contesto simile, è evidente che la metodologia di stima di  $\beta$  e quindi il suo valore abbia risvolti politici tutt'altro che irrilevanti.

## 4 Bibliografia

- Istat. (2012). *Indice dei prezzi al consumo. Aspetti generali e metodologia di rilevazione*. Edizione 2012.
- Istat. (2022a). *Inflazione (indice IPCA) al netto dei prodotti energetici importati. Aggiornamento nota metodologica*. Istat.
- Istat. (2022b). *Inflazione (indice IPCA) al netto dei prodotti energetici importati. Modalità operative di costruzione e procedure di previsione dell'indicatore*. Istat.
- Mostacci, F. (2004). *Aspetti Teorico-pratici per la Costruzione di Indici dei Prezzi al Consumo*. Istat, Servizio Prezzi.
- Presidenza del Consiglio dei Ministri. (2009). *Accordo quadro. Riforma degli assetti contrattuali*.

---

## I meccanismi di indicizzazione dei salari

Matteo Gaddi<sup>1</sup>

---

### 1 Introduzione

Il meccanismo di indicizzazione dei salari consente di tutelare (almeno in parte) il salario reale rispetto all'andamento del costo della vita.

Come abbiamo visto nel capitolo 3, le variazioni del costo della vita si misurano attraverso un indice che, partendo dall'anno base in cui esso è posto come uguale a 100, nei periodi successivi registra i cambiamenti che avvengono, generalmente in aumento (ma in periodi di deflazione avviene il contrario, cioè una riduzione del livello generale dei prezzi).

Nelle note che seguono cercheremo, da una parte, di mettere in evidenza quali sono gli aspetti di cui tener conto in un meccanismo di indicizzazione, e dall'altra di definire i modelli che storicamente si sono affermati come descritti sempre nel capitolo 5.

### 2 Le possibili parametrizzazioni dell'indicizzazione

Un meccanismo di indicizzazione potrebbe avvenire prevedendo che l'adeguamento salariale, in valori monetari, non avvenga allo stesso modo per tutti.

Ad esempio, con la giustificazione che il costo della vita può risultare diverso a seconda dei territori considerati, potrebbe essere avanzata l'ipotesi di differenziare gli adeguamenti salariali a seconda del livello di tale costo.

---

<sup>1</sup>Fondazione Claudio Sabattini.

Secondo questo approccio, nelle regioni più povere, generalmente caratterizzate da un costo della vita più basso, l'adeguamento in termini monetari dei salari dovrebbe essere più basso rispetto alle regioni più ricche (e con un livello più elevato del costo della vita).

Questo approccio si presta a più di una critica.

Innanzitutto tale approccio dimentica che nelle regioni più povere è più elevato il numero di famiglie mono-reddito, essendo le stesse caratterizzate da più elevati livelli di disoccupazione. Per queste famiglie, infatti, il reddito percepito dall'unica persona che lavora costituisce l'unica fonte di sostentamento. Indebolirlo tramite un minore incremento monetario significa esporre questo nucleo familiare a pesanti conseguenze sociali.

Secondo. In queste regioni, anche per la minor diffusione della contrattazione di secondo livello, le retribuzioni complessive (comprendenti cioè, oltre al minimo tabellare, anche altre voci, diverse delle quali soggette alla contrattazione aziendale) sono generalmente più basse. A titolo di esempio: un report redatto da Cnel-Istat (2016) metteva in evidenza come nel Nord-est il 38,9% delle imprese del campione fosse interessato da contrattazione aziendale, mentre nel Nord-ovest è il 35%. Al contrario nel Sud e nelle Isole risultavano interessate, rispettivamente il 20,8% e il 18,4% delle imprese.

Terzo aspetto. Una politica di questo tipo dimentica che nelle regioni più povere anche i servizi pubblici fondamentali, quali la sanità, i servizi sociali, i trasporti pubblici ecc. versano generalmente in condizioni peggiori: ne consegue che spesso le famiglie sono costrette a sostenere ulteriori costi per poterne fruire. Si pensi al drammatico fenomeno della *mobilità sanitaria interregionale* che ogni anno obbliga migliaia di persone a spostarsi per accedere a cure e prestazioni sanitarie che non risulta possibile ottenere nella propria regione di residenza. Ovviamente le regioni più colpite dal fenomeno della mobilità sanitaria sono quelle del Sud (Abruzzo, Puglia, Sicilia, Lazio, Calabria, Campania).<sup>2</sup>

Da ultimo, un approccio di questo tipo, aprirebbe la strada ad un ritorno delle gabbie salariali, per il cui superamento il movimento sindacale organizzò grandi lotte ed iniziative.

Sulla diversa indicizzazione, in termini sia di adeguamento in valore monetario che in percentuale al livello retributivo o all'indice dei prezzi, per sesso crediamo non ci sia bisogno di spendere molte parole: anche in questo senso il superamento dei differenziali salariali, a parità di inquadramento, per uomini e donne è stato ampiamente sostenuto dalle organizzazioni sindacali e ottenuto a partire dal 1960.

Più complicata è la questione relativa alla diversificazione per qualifica. Un tema che ci rimanda ai contenuti del paragrafo successivo.

---

<sup>2</sup>Si vedano (Osservatorio Gimbe, 2020, p. 12) e Agenas (2022).

### 3 Valore del punto. Uguale per tutti o parametrato?

L'indennità di contingenza (o comunque la si voglia chiamare) è costituita da un ammontare economico che viene riconosciuto ai lavoratori per incrementare la loro retribuzione definita dai minimi tabellari del CCNL al fine di adeguare i loro salari alle variazioni del costo della vita.

Generalmente si calcola attraverso il cosiddetto "valore punto", cioè un valore economico che corrisponde alla variazione di un punto dell'indice dei prezzi. Ad esempio se l'indice dei prezzi aumenta di 5 punti nel periodo osservato, ai lavoratori verranno corrisposti 5 punti di contingenza.

Viene stabilito un anno base nel quale l'indice è uguale a 100 e negli anni successivi si misurano le variazioni rispetto ad esso. Cioè se l'indice dei prezzi passa da 100 a 105, l'incremento di questi 5 punti corrisponde alla corresponsione di 5 punti di contingenza. Se nel periodo successivo l'indice passa da 105 a 109, verranno corrisposti 9 punti complessivi e così via.

Definiamo:

- $IP_t$ : indice dei prezzi al tempo  $t$
- $PC$ : punti di contingenza
- $t_B$ : periodo base

L'ammontare dei punti da corrispondere è pari a:

$$IP_t - IP_{t_B} = \Delta IP = PC$$

L'ammontare economico dell'indennità di contingenza totale ( $CT$ ) è determinato dal numero di punti che scattano al variare dell'indice dei prezzi, moltiplicati per il valore unitario del punto di contingenza ( $VP$ ):

$$CT = \Delta IP \times VP = PC \times VP$$

Abbiamo quindi due elementi: il numero di punti di variazione dell'indice ( $\Delta IP$ , *misurato* osservando le variazioni che avvengono nell'intervallo di tempo scelto), e il valore del punto ( $VP$ , che invece deve essere deciso). Ecco, quindi, che la determinazione del valore monetario del punto di contingenza diventa dirimente. Come si procede concretamente?

Generalmente il valore punto corrisponde ad un centesimo del livello retributivo contrattuale (cioè della retribuzione tabellare).<sup>3</sup> Ma i livelli retributivi sono

---

<sup>3</sup>Abbiamo ipotizzato, per semplicità di esposizione, che il valore punto sia calcolato soltanto sulla retribuzione stabilita dai minimi tabellari del CCNL dei metalmeccanici. In realtà un valore punto maggiormente corrispondente alla condizione retributiva dovrebbe essere più alto, includendo anche altre voci quali, ad esempio, quelle indicate all'articolo 3 del CCNL dei metalmeccanici (aumenti periodici di anzianità, gli aumenti di merito ecc.). Ovviamente si potrebbe calcolarli come valori medi di quelli concretamente applicati.

Tabella 4.1: Ipotesi di livelli retributivi per qualifica e corrispondenti valori punto

<b>Livello</b>	<b>Minimo tabellare</b>	<b>Valore Punto (VP)</b>	<b>Differenza rispetto a VP più basso</b>
D1	1488,89	14,89	–
D2	1651,07	16,51	1,62
C1	1686,74	16,87	1,98
C2	1722,41	17,22	2,34
C3	1844,64	18,45	3,56
B1	1977,19	19,77	4,88
B2	2121,20	21,21	6,32
B3	2368,12	23,68	8,79
A1	2424,86	24,25	9,36

diversi: il CCNL dei metalmeccanici, ad esempio, ne prevede 9. Quindi, su quale livello retributivo (e quindi su quale corrispondente minimo tabellare) si calcola questo valore punto? Facciamo un esempio, riportando i minimi tabellari stabiliti dal CCNL dei metalmeccanici in vigore dal 1 giugno 2021. Riportiamo in tabella 4.1 i livelli retributivi ed il corrispondente valore punto.

Come si può notare dalla tabella 4.1, le differenze dei valori punto rispetto a quello dell'inquadramento più basso sono diventate crescenti man mano che si sale nella scala dell'inquadramento.

Se venisse scelto come valore punto per calcolare la contingenza totale quello corrispondente a ciascun livello retributivo, ci troveremmo con tanti ammontari di contingenza quanti sono i livelli retributivi: avremmo quindi l'ammontare di contingenza per il livello D1, calcolata utilizzando 14,89 euro, per il livello D2 utilizzando 16,51 euro ecc.

Qualora invece scegliessimo un valore punto uguale per tutti si porrebbe il tema di quale scegliere.

È evidente, quindi, che la scelta di un livello retributivo anziché un altro per la determinazione del valore punto ha conseguenze notevoli.

Per cui, quale livello retributivo scegliere?

Nel caso in cui si opti per un valore punto uguale per tutti, è chiaro che più ci si spinge in alto nella tabella dei minimi retributivi e meglio è per la generalità, o quantomeno per la maggioranza dei lavoratori.

Facciamo due ipotesi diverse tra loro. Ipotizziamo che il valore punto venga calcolato scegliendo, in alternativa, come retribuzioni corrispondenti quella del livello B3 e quella del C2. In questi casi cosa accade alla retribuzione percepita dal lavoratore quando scattano punti di contingenza?

Ipotizziamo che nel periodo osservato scattino 5 punti di contingenza. Nel caso in cui scegliessimo il valore punto corrispondente alla retribuzione del livello B3

Tabella 4.2: Livelli retributivi derivanti dall'applicazione di diversi valori punto e percentuale di indicizzazione delle retribuzioni per livello di inquadramento

Livello	Minimo tabellare	Retr. con VP del livello (a)	VP=23,68		VP=17,22	
			Retrib. (b)	% indicizz. (b)/(a) × 100	Retrib. (c)	% indicizz. (c)/(a) × 100
D1	1488,89	1563,33	1607,29	102,81	1575,01	100,75
D2	1651,07	1733,62	1769,47	102,07	1737,19	100,21
C1	1686,74	1771,08	1805,14	101,92	1772,86	100,10
C2	1722,41	1808,53	1840,81	101,78	1808,53	100,00
C3	1844,64	1936,87	1963,04	101,35	1930,76	99,68
B1	1977,19	2076,05	2095,59	100,94	2063,31	99,39
B2	2121,20	2227,26	2239,60	100,55	2207,32	99,10
B3	2368,12	2486,53	2486,53	100,00	2454,24	98,70
A1	2424,86	2546,10	2543,26	99,89	2510,98	98,62

(23,68 euro), si avrebbe la corresponsione di un'indennità di contingenza complessiva di 118,4 euro. Invece se scegliessimo il valore punto corrispondente alla retribuzione di un livello C2 (17,22 euro) si avrebbe un ammontare complessivo di 86,1 euro.

Poiché abbiamo ipotizzato di essere in regime di valore punto unico, uguale per tutti, vediamo come cambiano le retribuzioni e, soprattutto, quale grado di copertura dall'inflazione garantiscono i due diversi importi.

In tabella 4.2 abbiamo calcolato diversi livelli di retribuzione calcolati applicando differenti valori punto (moltiplicati per i 5 punti di variazione dell'indice che abbiamo ipotizzato).

Nella terza colonna abbiamo calcolato la nuova retribuzione che deriva dalla somma tra quella tabellare e l'indennità di contingenza calcolata utilizzando il valore punto corrispondente a ciascun livello retributivo (minimo tabellare / 100 = valore punto).

Nella quarta colonna abbiamo calcolato la retribuzione complessiva derivante dalla somma del minimo tabellare con l'indennità di contingenza utilizzando come valore punto uguale per tutti quello del livello B3 (23,68 euro).

Nella quinta colonna, abbiamo rapportato la retribuzione calcolata in quarta colonna con quella della terza colonna.

In questo modo abbiamo ottenuto la percentuale di indicizzazione; ovvero, abbiamo cercato di rispondere al seguente quesito: in presenza di una variazione dell'indice dei prezzi di 5 punti, e applicando un determinato valore punto, la nuova retribuzione in che misura ha risposto alla variazione dell'indice dei prezzi?

Se la percentuale di indicizzazione è pari a 100, significa che la nuova retribuzione è in grado di coprire il 100% dell'incremento del costo della vita. Diremo quindi che questa retribuzione è pienamente indicizzata alla variazione dell'indi-

ce dei prezzi. In sostanza se il livello dei prezzi è aumentato del 5%, anche la retribuzione cresce del 5%.

In questo caso, quindi, indicando con  $W$  la retribuzione, avremo che:

$$\frac{W_t - W_{t_B}}{W_{t_B}} \times 100 = \frac{IP_t - IP_{t_B}}{IP_{t_B}} \times 100$$

cioè:

$$\Delta\%W = \Delta\%IP$$

Se la percentuale di indicizzazione è superiore a 100 significa che la retribuzione non solo ha recuperato (coperto) l'incremento dei prezzi, ma è cresciuta oltre questo livello. Al contrario per ogni valore percentuale di indicizzazione inferiore a 100, la nuova retribuzione non ha pienamente coperto l'incremento dei prezzi.

Nel primo caso avremo che:

$$\frac{W_t - W_{t_B}}{W_{t_B}} \times 100 > \frac{IP_t - IP_{t_B}}{IP_{t_B}} \times 100,$$

cioè:

$$\Delta\%W > \Delta\%Ip,$$

mentre nel secondo avremo che:

$$\frac{W_t - W_{t_B}}{W_{t_B}} \times 100 < \frac{IP_t - IP_{t_B}}{IP_{t_B}} \times 100,$$

cioè:

$$\Delta\%W < \Delta\%Ip,$$

Infine, nella sesta colonna abbiamo calcolato la nuova retribuzione calcolata sommando a quella tabella l'indennità di contingenza corrisposta utilizzando il valore punto del livello C2 (17,22 euro), e quindi nell'ultima abbiamo calcolato i nuovi livelli di indicizzazione.

Come si nota dalla tabella 2, ci sono due retribuzioni che risultano perfettamente indicizzate: quella del livello C2 nel caso in cui si utilizzi come valore punto 17,22 (cioè quello corrispondente ad essa), e quella del livello B3 nel caso in cui si utilizzi come valore punto 23,68 euro (e anche in questo caso il valore punto è quello corrispondente ad essa).

Tabella 4.3: Livelli retributivi e differenze parametrali

Minimo tabellare		Retribuzioni indicizzate	
Retribuzione	Parametrazione	Retribuzione	Parametrazione
(a)	(a)/1488,89 × 100	(b)	(b)/2791,29 × 100
1488,89	100,00	2791,29	100,00
1651,07	110,89	2953,47	105,81
1686,74	113,29	2989,14	107,09
1722,41	115,68	3024,81	108,37
1844,64	123,89	3147,04	112,75
1977,19	132,80	3279,59	117,49
2121,20	142,47	3423,60	122,65
2368,12	159,05	3670,52	131,50
2424,86	162,86	3727,26	133,53

In entrambi i casi, infatti, l'ammontare di contingenza riconosciuto corrisponde all'incremento del 5% dell'indice dei prezzi (quindi  $\Delta\%W = \Delta\%IP$ ).

I risultati mettono in evidenza una cosa che visivamente risulta chiarissima: nel caso in cui si scegliesse come valore punto quello del livello B3 (23,68 euro) il numero di livelli retributivi con un'indicizzazione inferiore a 100 sarebbe bassissimo (solo 1), mentre la maggioranza dei livelli avrebbe un'indicizzazione superiore a 100. Invece, qualora sceglissimo il valore punto del livello C2 (17,22 euro), si abbasserebbe il numero di livelli retribuzioni sovra-indicizzati, mentre si alzerebbe notevolmente il numero di livelli sotto-indicizzati.

Quindi, maggiore è il valore del punto, più elevati sono i livelli retributivi che avrebbero un'indicizzazione maggiore a 100; mentre minore è il valore del punto e più alto è il numero di livelli retributivi con indicizzazione inferiore a 100.

Qualore sceglissimo i due casi limite, cioè il valore punto (14,89 euro) corrispondente alla retribuzione più bassa e quello (24,25 euro) corrispondente a quella più alta troveremmo che nel primo caso – ad eccezione del primo livello – tutti gli altri sarebbero sotto-indicizzati, mentre nel secondo caso che ad esclusione dell'ultimo tutti gli altri sarebbero sovra-indicizzati.

Vediamo adesso cosa accadrebbe ai livelli retributivi in caso di elevati e continui tassi di inflazione. Ipotizziamo, ad esempio, che dopo la variazione dei primi 5 punti, la variazione dell'indice dei prezzi acceleri e che metta segno 55 punti complessivi nel corso dell'intero anno.

Utilizziamo per il calcolo delle nuove retribuzioni il valore punto del livello B3, cioè 23,68 euro (dati esposti in tabella 4.3).

Nella seconda colonna della tabella 4.3 abbiamo calcolato le differenze parametrali tra livelli retributivi. In sostanza tutte le retribuzioni sono state divise per quella più bassa (e moltiplicate per 100).

Nella terza colonna abbiamo calcolato le nuove retribuzioni sommando al minimo tabellare l'intero ammontare della contingenza costituita da 55 punti (mol-

tiplicati per il valore punto unico di 23,68 euro). Infine nella quarta colonna abbiamo calcolato le differenze parametrali dei nuovi livelli retributivi.

Come si nota dalla tabella 4.3, la variazione di 55 punti dell'indice dei prezzi fa scattare un'indennità di contingenza particolarmente elevata: questo determina una significativa riduzione delle differenze parametrali tra livelli retributivi.

Si tratta del fenomeno del cosiddetto *appiattimento salariale*.

Maggiore è la cifra di contingenza corrisposta, maggiore sarà la sua incidenza percentuale sulla retribuzione complessiva, maggiore sarà l'effetto di appiattimento salariale.

La retribuzione complessiva ( $W$ ), infatti, è determinata dalla somma del minimo tabellare ( $w$ ) e della contingenza corrisposta ( $CT$ ).

Mentre i minimi tabellari sono tutti diversi tra loro ( $w_a > w_b > w_c > w_d$ ), l'ammontare di contingenza è uguale per tutti ( $CT_a = CT_b = CT_c = CT_d$ ). L'ammontare di contingenza è uguale per tutti perchè a tutti i livelli retributivi viene applicato lo stesso numero di punti di contingenza ( $PC$ ) e lo stesso valore punto ( $VP$ ).

Il valore punto uguale per tutti corrisponde all'1% della retribuzione di riferimento (che chiameremo retribuzione base:  $W_B$ ), mentre avrà un valore diverso rispetto agli altri livelli retributivi.

Chiamiamo  $\alpha$  il rapporto tra contingenza totale e la retribuzione base:

$$\alpha = CT/W_B,$$

per cui:

$$CT = \alpha W_B$$

Abbiamo visto che la retribuzione complessiva ( $W$ ) è data dalla somma della retribuzione tabellare ( $w$ ) con la contingenza complessiva, cioè:

$$W = w + \alpha W_B$$

Possiamo avere 3 casi:

1.  $W_B = w$ :

$$W = (1 + \alpha)w$$

2.  $W_B < w$ , ad esempio  $W_B = 0,75w$ :

$$W = w + 0,75\alpha w = (1 + 0,75\alpha)w$$

3.  $W_B > w$ , ad esempio  $W_B = 1,2w$ :

$$W = w + 1,2\alpha w = (1 + 1,2\alpha)w$$

Tabella 4.4: Incidenza percentuale dell'indennità di contingenza sulla retribuzione e parametrizzazioni delle retribuzioni con diversi VP

VP = 23,68 euro		VP = 17,22 euro	
% Contingenza	Parametrizzazione	% Contingenza	Parametrizzazione
46,66	100,00	38,88	100,00
44,10	105,81	36,45	106,66
43,57	107,09	35,96	108,12
43,06	108,37	35,48	109,59
41,38	112,75	33,93	114,60
39,71	117,49	32,39	120,05
38,04	122,65	30,87	125,96
35,48	131,50	28,57	136,09
34,94	133,53	28,09	138,42

Le retribuzioni complessive così come calcolate tendono ad avvicinarsi nel tempo: nel caso 2 crescerà meno, nel caso 3 crescerà di più. Maggiori sono le distanze di  $w$  rispetto a  $W_B$  (in positivo o in negativo) e maggiore è il valore di  $\alpha$  e tanto più le retribuzioni si avvicineranno.

È bene fare una precisazione. L'effetto di appiattimento salariale si determina a prescindere dal valore punto, come si nota dalla tabella 4.4, nella quale abbiamo comparato le parametrizzazioni retributive derivanti dall'applicazione dei diversi valori punto considerati (23,68 e 17,22).

Come si nota dalla tabella, l'utilizzo di un valore punto più elevato determina un'incidenza percentuale maggiore dell'indennità di contingenza sulla retribuzione complessiva e, a sua volta, determina un appiattimento salariale più veloce rispetto all'utilizzo di un valore punto più basso.

Quindi: 1. qualsiasi valore punto determina un effetto di appiattimento salariale; 2. più è elevato il valore punto e più veloce sarà tale effetto.

Un eccessivo appiattimento salariale chiama in causa la politica salariale generale del sindacato.

Nel caso in cui venga scelta una linea egualitaria, l'utilizzo del punto unico risponde perfettamente a questa esigenza.

Ma nel caso in cui la contrattazione salariale debba tener conto dei diversi inquadramenti si potrebbero determinare alcuni problemi.

Ovviamente questi problemi insorgono nel caso in cui si ipotizzi che non intervengano rinnovi del CCNL in misura tale da modificare i livelli minimi retributivi tabellari.

Quindi – ed è bene ripeterlo – *in assenza di rinnovi del CCNL nella parte dei minimi tabellari*, si determinerebbe l'appiattimento salariale sopra descritto con la possibilità che insorgano problemi.

La suddivisione per livelli retributivi, infatti, risponde alla classificazione del personale in base al sistema di inquadramento. Nel caso dei metalmeccanici, ad

Tabella 4.5: Ipotesi di incrementi retributivi e di parametrizzazione

<b>Minimo tabellare</b>	<b>Incremento</b>	<b>Nuova retribuzione</b>	<b>Parametrizzazione</b>	<b>VP</b>
1488,89	818,89	2307,78	100,00	14,89
1651,07	908,09	2559,16	110,89	16,51
1686,74	927,71	2614,45	113,29	16,87
1722,41	947,33	2669,74	115,68	17,22
1844,64	1014,55	2859,19	123,89	18,45
1977,19	1087,45	3064,64	132,80	19,77
2121,20	1166,66	3287,86	142,47	21,21
2368,12	1302,47	3670,59	159,05	23,68
2424,86	1333,67	3758,53	162,86	24,25

esempio, le categorie legali di quadri, impiegati e operai sono suddivise in nove livelli di inquadramento, sulla base di declaratorie generali che definiscono i criteri di professionalità. Tali declaratorie generali sono definite sulla base di una serie di criteri di professionalità: autonomia – responsabilità gerarchico/funzionale, competenza tecnico-specifica, competenze trasversali, polivalenza, polifunzionalità ecc.

I sistemi di inquadramento del personale sono sempre esistiti, e sono finalizzati a riconoscere le diverse professionalità, competenze, esperienze ecc. dei lavoratori.

Nella storia sindacale italiana le organizzazioni dei lavoratori hanno sempre prestato attenzione al sistema dell'inquadramento, quale forma di riconoscimento delle professionalità acquisite dai lavoratori. Non si è mai trattato di un tema semplice da affrontare: a fronte del comprensibile riconoscimento di diversi livelli di professionalità, fa da contraltare il fatto che un eccessivo sventagliamento salariale produrrebbe divisioni non da poco tra i lavoratori, anche di una medesima categoria. Non è questa la sede per approfondire un tema così complesso, ma il punto è costituito dal fatto che un eccessivo appiattimento salariale potrebbe creare problemi con alcune fasce di lavoratori, che non si vedrebbero fortemente compresso il riconoscimento della loro professionalità.

Ecco allora che rispetto al meccanismo di punto unico possono essere adottati strumenti diversi per garantire il mantenimento (o almeno in un certo grado) della parametrizzazione.

Un possibile strumento consiste nell'incrementare il livello retributivo in percentuale, facendo coincidere tale percentuale di incremento con quella dell'inflazione.

In tal caso non esisterebbe un valore punto predeterminato, e l'incremento monetario verrebbe calcolato su ogni livello retributivo.

Facciamo un esempio, ipotizzando sempre un elevatissimo livello di variazione dei prezzi (55 punti), come esposto in tabella 4.5, dove abbiamo incrementato

tutti i livelli retributivi della medesima percentuale (55%): le nuove retribuzioni così ottenute rispettano la parametrizzazione salariale stabilita con i minimi tabellari, quindi l'adeguamento retributivo è avvenuto senza alcun effetto di appiattimento salariale. In sostanza, ogni livello retributivo è stato incrementato utilizzando il corrispondente valore punto.

Anche questa soluzione, tuttavia, non è esenti da rischi che, per certi versi sono di gran lunga maggiori rispetto a quelli dell'appiattimento salariale.

Abbiamo visto, infatti, che il valore punto è diverso per livello. Questo significa due cose.

La prima: il primo livello retributivo riceverà un incremento complessivo di 818,89 euro, mentre il livello più alto riceverà un incremento di 1333,67 euro. Quindi l'incremento retributivo più basso si applicherebbe al salario più basso, mentre l'incremento retributivo più alto si andrebbe a sommare a quello più alto. Certo, la parametrizzazione sarebbe salva, il salario percepito da chi sta peggio crescerebbe di un ammontare monetario inferiore a chi sta meglio.

La seconda: non è detto che tutti i diversi valori monetari dei differenti punti siano egualmente in grado di fronteggiare l'incremento dei prezzi che si determina.

I lavoratori, infatti, non misurano l'inflazione in termini di variazioni dell'indice dei prezzi, ma in termini di quanti soldi in più devono spendere per gli incrementi dei prezzi.

Facciamo un'ipotesi di questo tipo: immaginiamo una famiglia di 4 persone che si sostenga attraverso due fonti di reddito, una delle quali è costituita appunto dal livello retributivo di 1488,89 euro. Ipotizziamo che il consumo mensile di questa famiglia sia pari a 1.500 euro. In questo caso l'incremento di un punto dell'indice dei prezzi comporterebbe un incremento di 15 euro, sostanzialmente pari a all'incremento di 14,88 euro mensili derivanti dall'adeguamento salariale. Ma se il consumo mensile fosse di 1.700 euro al mese, l'incremento di un punto pari a 17 euro sarebbe maggiore dell'adeguamento salariale.

Ipotizziamo che anche la famiglia del percettore della retribuzione più alta (2424,86 euro) abbia lo stesso livello monetario di consumo mensile: in questo caso il suo adeguamento salariale con il valore punto di 24,24 euro sarebbe maggiore dei 17 euro di incremento dei prezzi.

Il problema non consiste tanto nel fatto che il percettore del salario più alto abbia un incremento più elevato della variazione monetaria del suo consumo mensile, quanto nel fatto che il percettore del reddito più basso abbia un adeguamento inferiore.

Ovviamente anche in questo caso stiamo ragionando in termini di minimi tabellari invariati, cioè senza che un eventuale rinnovo del CCNL abbia fatto sentire i suoi effetti.

Abbiamo visto le criticità tanto di un sistema adeguamento retributivo tramite il valore punto unico collocato su livelli elevati (effetto di appiattimento salariale),

quanto quelle di un sistema con l'incremento parametrato delle retribuzioni.

Ci pare, tuttavia, di poter affermare che le criticità di un sistema di adeguamento parametrato siano ben maggiori di quelle tramite il sistema del punto unico collocato su livelli elevati. Infatti, ipotizzando di utilizzare il valore punto più elevato (24,25 euro) conseguirebbe che il percettore del livello retributivo più elevato vedrebbe la sua retribuzione indicizzata al 100% (senza nessuna perdita), mentre tutti gli altri avrebbero un'indicizzazione salariale superiore alla variazione dell'indice dei prezzi.

In caso di adeguamenti parametrati, invece, potrebbero determinarsi pesanti conseguenze sociali per i percettori di retribuzioni più basse.

In entrambi i casi si è cercato di porre in evidenza come una forma di adeguamento automatico delle retribuzioni non possa prescindere dalla contrattazione sindacale (CCNL).

## 4 La frequenza dell'adeguamento

Un ulteriore aspetto di cui tener conto è costituito dalla frequenza con la quale avviene l'indicizzazione dei salari agli andamenti inflattivi.

Abbiamo detto che l'inflazione è un indicatore della variazione del livello dei prezzi di un determinato paniere di beni/servizi.

La misurazione di una variazione si misura nel corso del tempo: una volta definito il periodo base (ad esempio il mese di dicembre 2021) in cui l'indice dei prezzi è posto uguale a 100, nei periodi successivi si registrano le variazioni di tale indice.

La variazione viene calcolata dagli istituti di statistica nazionali, nel caso dell'Italia dall'ISTAT, ogni mese: per restare al nostro esempio la prima misurazione avverrebbe in gennaio 2022, la seconda in febbraio 2022 e così via.

Ipotizziamo che, rispetto al periodo base che abbiamo scelto (dicembre 2021, con indice quindi = 100), in gennaio 2022 l'indice cresca a 105, in febbraio a 111, in marzo a 118 e così via, fino a registrare una crescita complessiva misurata a dicembre 2022 pari a 155. Complessivamente l'anno dicembre 2022-dicembre 2021 ha registrato un incremento di 55 punti dell'indice dei prezzi. Anche in questo caso abbiamo scelto, come nel caso precedente, una variazione molto sostenuta del livello dei prezzi in modo da meglio evidenziare gli effetti sul salario reale delle diverse frequenze di indicizzazione dei salari.<sup>4</sup>

Per semplicità assumiamo, come ipotesi, che venga utilizzato il valore punto di 17,22 euro per adeguare i salari all'inflazione. Bene, ma quando verrebbe adeguato il salario alla variazione dell'indice dei prezzi? Ogni mese, ogni tre mesi o a fine anno?

---

<sup>4</sup>Ipotizziamo anche che l'accordo per l'indicizzazione dei salari venga sottoscritto nel dicembre 2021, con decorrenza dall'anno successivo, il 2022.

Tabella 4.6: Salari nominali mensili in base ai diversi modelli di indicizzazione (euro)

	Indice prezzi	Indicizzazione annuale	Indicizzazione trimestrale	Indicizzazione mensile
Dicembre 2021	100	1722,41	1722,41	1722,41
Gennaio 2022	105	1722,41	1722,41	1722,41
Febbraio 2022	111	1722,41	1722,41	1808,53
Marzo 2022	118	1722,41	1722,41	1911,88
Aprile 2022	121	1722,41	2032,44	2032,44
Maggio 2022	124	1722,41	2032,44	2084,12
Giugno 2022	126	1722,41	2032,44	2135,79
Luglio 2022	138	1722,41	2170,20	2170,24
Agosto 2022	145	1722,41	2170,20	2376,93
Settembre 2022	148	1722,41	2170,20	2497,49
Ottobre 2022	151	1722,41	2549,16	2549,17
Novembre 2022	153	1722,41	2549,16	2600,84
Dicembre 2022	155	1722,41	2549,16	2635,29
<b>Totale</b>	-	<b>20668,92</b>	<b>25422,63</b>	<b>26525,11</b>
Punti corrisposti	-	0	48	53
Gennaio 2023	-	2669,73	2669,73	2669,73

Questo aspetto, cioè la frequenza con la quale vengono adeguati i livelli retributivi, non è affatto neutrale dal punto di vista della difesa del potere d'acquisto dei salari.

Proviamo a fare un esempio come esposto in tabella 4.6. Nella terza colonna sono riportati i salari mensili indicizzati annualmente che, ovviamente, non cambiano nel corso dell'anno di osservazione: se l'indicizzazione avviene con cadenza annuale, nei 12 mesi dell'anno non avviene alcun adeguamento salariale. Nella quarta colonna sono esposti i salari mensili oggetto di indicizzazione ogni trimestre e nell'ultima colonna i salari mensili indicizzati mensilmente.

Le variazioni salariali sono state calcolate in questo modo. Nel caso del meccanismo di indicizzazione annuale nei 12 mesi dell'anno osservato ovviamente non si registra nessuna variazione salariale in corrispondenza di quella dei prezzi. I salari verranno quindi indicizzati nel mese di gennaio dell'anno successivo a quello di misurazione della variazione dell'indice dei prezzi.

Avremo quindi:

$$W_t = W_{t_B} + VP \sum_{i=1}^{12} PC_i$$

Nel caso dell'indicizzazione trimestrale sono stati calcolati i punti di variazione dell'indice per trimestre e il valore monetario dell'indicizzazione è stato applicato

al mese successivo a quello della rilevazione. Facciamo un esempio. Se nel trimestre gennaio-marzo l'indice ha registrato un incremento di 18 punti rispetto al periodo base, questi punti sono stati moltiplicati per il valore punto (17,22). Tale cifra è stata quindi sommata allo stipendio del periodo precedente (dicembre). Il salario di aprile sarà quindi:

$$W_t = W_{t_B} + VP \sum_{i=1}^3 PC_i$$

Nel trimestre successivo (aprile-giugno) i punti di variazione rispetto a quello precedente sono stati 8 (126 meno 118); una volta trasformati in ammontare di contingenza sono stati sommati al salario del periodo precedente (gennaio-marzo) e così via.

Nel caso dell'adeguamento mensile al salario del mese precedente è stata sommata la contingenza derivante dalla moltiplicazione del valore punto per i punti di variazione mensile. Ad esempio, il salario percepito a febbraio è stato incrementato applicando i 5 punti registrati a gennaio, quello di marzo, rispetto a quello di febbraio, è stato incrementato dei 6 punti registrati a febbraio e così via.

Come si nota dalla tabella 4.6 le differenze sono molto significative.

I dati esposti ci dicono più frequente è il meccanismo di indicizzazione e più elevato è il salario mensile percepito e, di conseguenza, maggiore è la retribuzione complessiva annuale.

L'ultima riga è stata inserita per dimostrare che nel gennaio del mese successivo il salario è perfettamente allineato a prescindere dal sistema di indicizzazione adottato. Questo è vero, ma nel frattempo la perdita salariale è stata notevole nel caso dell'indicizzazione annuale, mentre è stata più contenuta per chi ha avuto quella trimestrale e, ancora di più, quella mensile.

Nel caso dell'indicizzazione annuale, infatti, nell'anno osservato non verrebbe corrisposto nessun punto (tutti i 55 punti di variazione dell'indice verrebbero corrisposti nel mese di gennaio dell'anno successivo), nel caso di quella trimestrale verrebbero persi 7 punti, mentre nel caso di quella mensile la perdita si limiterebbe a 2.

Quest'ultimo aspetto induce ad una riflessione ulteriore.

Nessun meccanismo di indicizzazione, per quanto frequente, consente di adeguare pienamente il salario all'andamento dei prezzi. Anche nel caso dell'indicizzazione mensile, infatti, l'adeguamento avviene nel mese successivo a quello in cui si è verificata la crescita dei prezzi.

Qualsiasi sistema di scala mobile, quindi, per quanto possa essere frequente l'indicizzazione salariale, non consente mai un pieno recupero del potere d'acquisto.

Tabella 4.7: Andamento del numero indice del salario reale in base ai diversi modelli di indicizzazione

	<b>Adeguamento annuale</b>	<b>Adeguamento trimestrale</b>	<b>Adeguamento mensile</b>
dicembre	100,00	100,00	100,00
gennaio	95,00	95,00	95,00
febbraio	89,57	89,57	94,32
marzo	83,92	83,92	89,04
aprile	81,79	96,90	87,08
maggio	79,76	94,49	96,96
giugno	78,47	92,97	95,31
luglio	71,00	90,42	85,61
agosto	67,40	85,83	94,44
settembre	66,01	84,05	88,41
ottobre	64,67	97,03	84,09
novembre	63,81	95,74	97,71
dicembre	62,98	94,49	95,76

Vediamo, nella tabella 4.7, cosa accade al salario reale. Il numero indice del salario reale ( $IWr$ ) è stato calcolato nel seguente modo.

Innanzitutto è stata calcolata la variazione salariale:

$$\Delta \% W = \frac{W_t - W_{t-1}}{W_{t-1}}$$

Successivamente è stata calcolata la variazione dell'indice dei prezzi:

$$\Delta \% IP = \frac{W_t - W_{t-1}}{W_{t-1}}$$

Dalla variazione salariale è stata detratta la variazione dell'indice dei prezzi:

$$\Delta \% Wr = \Delta \% W - \Delta \% IP$$

Questa variazione è stata utilizzata per calcolare la variazione dell'indice del salario reale come segue:

$$IWr = IWr_{t-1} (1 + \Delta \% Wr)$$

Dalla tabella 4.7 si nota che con l'indicizzazione annuale il numero indice del salario reale cala ogni mese, mentre nel caso di indicizzazione più frequente

(tremestrale o mensile) i numeri indici del salario reale hanno un andamento ben differente, mantenendosi sempre al di sopra di 80 e, nel caso dell'adeguamento mensile, per 7 mesi sopra il numero 90.

L'ultima colonna, tuttavia, dimostra che anche l'indicizzazione più frequente (quella mensile) non è in grado di tutelare completamente il salario reale.

Come si nota dalla terza colonna della tabella, il peso percentuale del valore punto sulla retribuzione percepita si abbassa sensibilmente: questo significa che sempre meno è in grado di assolvere al proprio ruolo di tutela del salario reale.

## **5 Adeguamento del valore punto**

Torniamo, seppur molto brevemente, al tema del valore punto.

Nel paragrafo precedente abbiamo visto come la tenuta del salario reale sia fortemente legata alla frequenza del meccanismo di indicizzazione del salario alle variazioni del livello dei prezzi. Nell'esempio precedente abbiamo adeguato i salari utilizzando come valore punto i 17,22 euro.

É chiaro che anche questo valore, in presenza di un'inflazione significativa e accelerata, rischia di non assolvere alla sua funzione di tutela del salario reale.

Questo, infatti, è accaduto nella concreta esperienza storica dell'Italia.

La fissazione del valore punto in termini monetari ha senso solo se esso, nel corso del tempo, continua a rappresentare un centesimo del livello retributivo di riferimento.

Questo implica che in presenza di rinnovi contrattuali, con incremento dei vari livelli retributivi, debba essere incrementato anche il valore del punto.

Ma non solo.

Come principio generale vale il fatto che più ci si allontana rispetto al periodo base, e meno il valore del punto è adeguato a tutelare il salario reale. Questo è vero soprattutto in periodi di forte inflazione.

Ipotizziamo infatti che nei primi mesi del nuovo anno non intervengano rinnovi contrattuali, e che quindi il valore punto rimanga pari a 17,22 euro. É chiaro questi che 17,22 euro hanno un certo peso se rapportati con 1.722,41 euro, mentre se rapportati con 2669,73 euro ne hanno tutt'altro.

Utilizziamo l'esempio della rivalutazione salariale mensile e calcoliamo il peso sulla retribuzione percepita del valore punto, come esposto in tabella 4.8.

Come si nota dalla terza colonna della tabella 8, il peso percentuale del valore punto sulla retribuzione percepita si abbassa sensibilmente: questo significa che sempre meno è in grado di assolvere al proprio ruolo di tutela del salario reale.

## **6 Incrementi strutturali o no?**

Da ultimo: il tema della strutturalità o meno degli incrementi salariali dovuti al meccanismo di scala mobile.

Tabella 4.8: Peso percentuale del valore punto sulla retribuzione percepita

	<b>Retribuzione</b>	<b>Peso % del VP</b>
gennaio	1722,41	1,00
febbraio	1808,53	0,95
marzo	1911,88	0,90
aprile	2032,44	0,85
maggio	2084,12	0,83
giugno	2135,79	0,81
luglio	2170,24	0,79
agosto	2376,93	0,72
settembre	2497,49	0,69
ottobre	2549,17	0,68
novembre	2600,84	0,66
dicembre	2635,29	0,65
gennaio	2669,74	0,65

Nel nostro esempio di cui alle tabelle 6 e 7 abbiamo visto che, a prescindere dalla frequenza dell'adeguamento, nel mese di gennaio dell'anno successivo a quello di osservazione, la retribuzione percepita dai lavoratori risulta essere pari a 2669,73 euro.

Attenzione: abbiamo utilizzato il termine *retribuzione percepita* e non *livello retributivo*.

Il livello retributivo, infatti, è quello fissato dai minimi tabellari del CCNL.

Invece la retribuzione percepita può essere costituita dal livello retributivo tabellare del CCNL, più la quota di contingenza (oltre, ovviamente, ad altri istituti: anzianità, premi, indennità varie ecc. Ma in questo caso abbiamo semplificato tenendo conto solo del minimo tabellare).

Il tema è proprio questo: la parte di contingenza corrisposta deve o no far parte della retribuzione strutturale? Se sì, il nuovo *livello retributivo*, a far data da gennaio dell'anno successivo, non sarebbe più di 1722,41 euro, ma di 2669,73. Nel caso in cui nell'anno venisse rinnovato il CCNL, questa cifra costituirebbe la nuova base di partenza sulla quale svolgere la negoziazione. Oltre al fatto che, essendo parte strutturale della retribuzione contrattuale, la quota di contingenza inciderebbe anche sugli istituti contrattuali legati al minimo tabellare.

Inoltre, assumere gli incrementi salariali derivanti dalla contingenza come strutturali significherebbe modificare *strutturalmente* i minimi retributivi tabellari in vista del rinnovo del CCNL; qualora invece non fossero assunti come strutturali ma semplicemente *de facto*, non è escluso che sugli stessi non si possa aprire una negoziazione con le controparti che potrebbe condizionare l'entità degli incrementi stabiliti dalla procedura di rinnovo del CCNL.

## 7 Inflazione programmata e prevista

Inflazione programmata e/o prevista non costituiscono un meccanismo di scala mobile, ma uno strumento per definire i futuri incrementi salariali derivanti da rinnovi contrattuali.

Con il sistema dell'inflazione programmata, il Governo stabilirebbe il tasso di inflazione dei futuri anni e sulla base di questo verrebbero definiti gli incrementi contrattuali. Il Governo rende noti i dati di questo tasso attraverso i propri documenti di programmazione economico – finanziaria: il Documento di Programmazione Economico-Finanziaria (DPEF), adesso ridenominato Documento di economia e finanza (Def) e nelle note di aggiornamento ad esso (Nadef). In passato veniva esposto anche nella Relazione Previsionale e Programmatica.

Una prima considerazione rispetto a questo sistema è che, strutturalmente, non consente una diversa distribuzione del reddito. Se gli incrementi salariali sono limitati all'andamento dei prezzi, è chiaro che la distribuzione del reddito tra capitale-impresa e lavoro resterà inalterata.

La seconda considerazione è che questo sistema può funzionare soltanto in presenza di precise leve decisionali a disposizione del Governo.

Il tasso di inflazione non si decide per decreto, essendo che i prezzi sono decisi dai soggetti economici che li praticano, in larga prevalenza le imprese.

Ne consegue che solo un sistema di controllo dei prezzi da parte del Governo è in grado di determinare un tasso di inflazione programmata che realmente corrisponda a quella effettiva.

Questo implica che, quantomeno, esista un sistema di determinazione dei prezzi riferito ad una serie di beni/servizi, ad esempio:

1. gli affitti
2. i prezzi dei servizi di pubblica utilità: energia, trasporti, acqua, rifiuti, telecomunicazioni
3. i prezzi dei generi alimentari
4. i prezzi di farmaci, prestazioni sanitarie ecc.

Si tratta di un'elencazione minima di beni/servizi rispetto ai quali i prezzi dovrebbero essere amministrati, o quantomeno sorvegliati, in quanto solo un sistema di controllo complessivo dei prezzi è in grado di garantire un'efficace corrispondenza tra il tasso programmato e quello effettivo dell'inflazione.

## 8 Bibliografia

- Agenas. (2022). Presentazione dati sulla mobilità sanitaria e il monitoraggio dei tempi di attesa delle prestazioni. *Comunicato stampa*(28 ottobre).
- Cnel-Istat. (2016). *Produttività, struttura e performance delle imprese esportatrici, mercato del lavoro e contrattazione integrativa*. Report intermedio.
- Osservatorio Gimbe. (2020). *La mobilità sanitaria interregionale nel 2018*. Report 2/2020.



---

### La scala mobile Matteo Gaddi<sup>1</sup>

---

Secondo l'Enciclopedia dell'Economia 1992, la scala mobile è un “meccanismo di adeguamento automatico delle retribuzioni al costo della vita, mediante la variazione dell'indennità di contingenza”. Qualche approfondimento è necessario.

La scala mobile è un meccanismo che dovrebbe garantire un adeguamento automatico delle retribuzioni ai livelli dei prezzi di quei beni e servizi che costituiscono il cosiddetto paniere di consumi di una famiglia tipo. Sostanzialmente per questa famiglia tipo viene definito una sorta di bilancio determinato dalla spesa per l'acquisto di questi beni/servizi: i prezzi dei beni/servizi di questo paniere vengono periodicamente rilevati e tradotti in indici del costo della vita (Quar-chioni, 1979). Una volta calcolato il costo monetario di questo paniere, il suo valore viene posto uguale a 100 (indice 100), questo costituisce il periodo base rispetto al quale vengono calcolate le variazioni del numero indice del costo della vita. Facciamo un esempio concreto. Se nel dicembre 1946 il costo della vita era pari a 16.000 lire al mese, trattandosi del periodo base l'indice è uguale a 100 ( $16.000 = 100$ ). Se tre mesi dopo il costo della vita è pari a 20.000 lire, rapportando questa cifra a quella del periodo base si ottiene un indice pari a 125. La differenza tra il secondo e il primo indice, trasformata in percentuale, ci dice che il costo della vita è aumentato in tre mesi del 25%. La variazione dell'indice del costo della vita, quindi, è pari a 25. Questa variazione determina (a volte corretta da appositi coefficienti) l'ammontare dell'indennità di contingenza: le unità

---

<sup>1</sup>Fondazione Claudio Sabattini.

di variazione dell'indice vengono infatti moltiplicate per il valore predeterminato del punto di scala mobile. Ipotizziamo che il valore del punto di contingenza sia pari a 180 lire; in questo caso questo valore verrà moltiplicato per 25, dando come risultato totale (4.500 lire) la contingenza da corrispondere al lavoratore.

La finalità del meccanismo di scala mobile è quella di tutelare il salario reale: un determinato salario nominale, infatti, rischia di veder indebolito il proprio potere d'acquisto nel caso di incremento dei prezzi di quei beni e servizi che vengono acquistati dalle famiglie dei lavoratori. In caso di inflazione, infatti, lo stesso salario monetario consentirebbe di acquistare una quantità di beni/servizi inferiore a quella che poteva acquistare prima dell'incremento dei prezzi. Il salario nominale è espresso in unità monetarie (es. 1.500 euro), ma questo ci dice poco se non conosciamo il livello dei prezzi di epoche diverse: gli stessi 1.500 euro, infatti, possono avere un valore diverso in termini di salario reale a seconda che i prezzi rimangano fermi o che, al contrario, crescano. Il salario reale, infatti, esprime la quantità di beni/servizi che si possono acquistare con un determinato salario nominale.

Dal punto di vista dell'ammontare del salario, sono almeno tre gli strumenti di cui dispone il Sindacato per tutelare il potere d'acquisto dei salari.

Il primo è quello classico della contrattazione collettiva. Esso, tuttavia, in fasi caratterizzate da elevata e continua inflazione, rischia di non essere pienamente adeguato. Anche a fronte di un'elevata frequenza della contrattazione, i suoi tempi tecnici sono incompatibili con un incremento dei prezzi significativo che si può registrare in un breve lasso di tempo, indebolendo incessantemente il salario reale percepito.

Inoltre, essendo la contrattazione soggetta ai rapporti di forza, qualora avvenisse in fasi caratterizzate da debolezza del movimento dei lavoratori, ben difficilmente si riuscirebbero ad ottenere incrementi salariali tali da recuperare il potere d'acquisto eroso dall'inflazione. Un sistema di scala mobile dovrebbe consentire di fronteggiare questo problema; si tratta del secondo strumento.

Esiste tuttavia anche una lettura padronale della scala mobile. Un incremento dei prezzi provoca solitamente forti tensioni sociali, che in periodi di forza sindacale si traducono in forti momenti di lotta il cui esito, in termini di contrattazione salariale, può tradursi in incrementi superiori a quelli dell'inflazione, con un evidente riduzione dei profitti delle imprese.

Sul versante padronale, quindi, la giustificazione di un sistema di scala mobile risiede proprio nella funzione di ammortizzatore rispetto a possibili tensioni sociali (Lungarella, 1981).

Al contrario, per le organizzazioni dei lavoratori, un sistema di scala mobile deve funzionare come elemento di difesa del salario reale attivabile in situazioni anche diverse tra loro: a) in periodi di forte inflazione e di contemporanea vacanza contrattuale; b) per evitare che i vantaggi salariali conseguiti con la

contrattazione vengano contrattaccati dalle imprese tramite successivi incrementi dei prezzi al fine di mantenere inalterato il loro margine di profitto; c) in fasi di rapporti di forza sfavorevoli tali da indebolire l'esito di vertenze e negoziati contrattuali. Tramite i sistemi di scala mobile, l'indicizzazione dei salari alle variazioni del costo della vita avverrebbe in automatico, costituendo in tal modo un sicuro mezzo per la tutela del salario reale.

Il terzo strumento è il più complicato, ma per certi versi il più efficace, soprattutto se affiancato da una forte e acquisitiva contrattazione salariale. Si tratta del controllo dei prezzi. Ovviamente questo strumento presuppone una serie di condizioni.

La prima è un certo livello di forza sindacale che consenta non solo la negoziazione dei classici aspetti attinenti il salario e la prestazione lavorativa, ma anche la capacità di avanzare proposte di politica economica che abbiano qualche grado di realizzabilità. Quest'ultimo dipende a sua volta dall'orientamento politico complessivo del Governo e dalle leve che esso può manovrare.

L'approccio politico di un Governo determina la sua disponibilità o meno ad accogliere questo tipo di richieste sindacali, o quantomeno a prenderle in considerazione e a discuterle. Mentre le leve concrete azionabili dipendono da una serie di fattori politico-istituzionali che attengono direttamente alla capacità di un Governo di intervenire sui prezzi. In passato, infatti, i Governi hanno fatto ampio ricorso alle politiche di controllo dei prezzi: si pensi alle tariffe energetiche (energia elettrica e gas), a quelle telefoniche e ai costi dei trasporti pubblici (treni, autobus ecc.). In questi settori, travolti dalle politiche di liberalizzazione e privatizzazione, oggi questo potere è fortemente ridimensionato, per usare un eufemismo. Oppure, si pensi ancora ai costi che i lavoratori devono sostenere nella sanità, nei farmaci e nei servizi sociali. Oltre ai prezzi cosiddetti *amministrati*, ci sarebbero anche i prezzi *sorvegliati*, riferiti ad una serie di consumi (ad esempio quelli alimentari). Senza entrare nel merito dell'evoluzione (o meglio, involuzione) storica di questi strumenti in Italia, è chiaro che un intervento sui prezzi presuppone che il potere pubblico sia dotato di tale capacità, al fine di non limitarsi al mero ruolo di osservatore di tali fenomeni economici.

## **1 Il sistema di indicizzazione dei salari negli anni '40**

Il 6 dicembre 1945 fu concluso, solo per i lavoratori dell'industria dell'Italia settentrionale, il primo concordato per la perequazione delle retribuzioni dei lavoratori dell'industria tra la Confederazione Generale dell'Industria Italiana e la Confederazione Generale del Lavoro.

Tale accordo istituì un sistema di scala mobile sull'indennità di contingenza in modo da garantire, come automatici, gli adeguamenti di retribuzione che risultassero necessari in relazione all'andamento del costo della vita.

Nelle premesse del testo di Concordato si trovano le giustificazioni di tale accordo: poiché venne stabilito che era interesse di tutto il popolo italiano risanare l'economia nazionale e dare il maggiore slancio possibile alla ricostruzione economica ed allo sviluppo della produzione, si decise di "porre un freno alla rincorsa rovinosa fra i salari ed il costo della vita, puntando sul graduale abbassamento dei costi di produzione e dei prezzi di vendita dei prodotti".

Inoltre per garantire il necessario periodo di tranquillità sociale e di fecondo lavoro, sarebbe stato "necessario prevenire ed eliminare i molteplici motivi di agitazioni operaie che risiedono specialmente in alcune gravi ed ingiustificabili sperequazioni di remunerazione che si sono create a causa di contingenze straordinarie fra i lavoratori dell'industria di differenti province e località, nonché nella necessità in cui vengono a trovarsi ripetutamente i lavoratori di chiedere aumenti di paga in relazione al continuo aumento del costo della vita".

Per il perseguimento di tali fini, vennero stabilite tre cose:

1. di realizzare una perequazione nei salari e negli stipendi dei lavoratori dell'industria dell'Italia Settentrionale, tenendo conto delle differenziazioni fra gruppi merceologici e zone territoriali;
2. di istituire un sistema di scala mobile sull'indennità di contingenza, opportunamente perequata, per rendere automatici gli adeguamenti di remunerazione necessari in virtù dell'aumento del costo della vita;
3. di reintrodurre il cottimo.

Per la perequazione di salari e stipendi vennero stabilite le paghe minime orarie per gli operai a Nord della cosiddetta linea Gotica, fissate introducendo distinzioni per località e per gruppi merceologici.

Il territorio del Nord Italia venne quindi suddiviso in 3 zone, ciascuna delle quali comprendeva un certo numero di province. La prima zona comprendeva Milano, Genova e Torino, mentre le altre due un gruppo variabile di province anche appartenenti a Regioni diverse. Per ciascuna zona era stabilita una percentuale negativa di scostamento rispetto alla prima zona: per la zona 2 del -6%, per la zona 3 del -11%.

Con l'articolo 2 venne invece definito il cosiddetto "incasellamento per gruppi merceologici": il Gruppo A (Metallurgici e meccanici, Edili, Legno); il Gruppo B (Gomma e conduttori elettrici, Chimici, Concia), il Gruppo C (Carta, Spazzole e pennelli, Confezioni, Bottoni, Fibbie, Bigiotterie, Ceramica industriale, Cave di sabbia e ghiaia), e il Gruppo T (categorie tessili). Vi era infine il Gruppo Zero, a cui appartenevano tutte quelle categorie con una posizione salariale contrattuale complessivamente più favorevole di quelle del gruppo A.

Per la definizione dei minimi di paga per la categoria degli operai vennero stabilite distinzioni tra operai specializzati, operai qualificati, manovali specializzati, manovali comuni. A ciascuna di queste qualifiche corrispondeva una paga oraria

minima (distinta per zona territoriale). Gli impiegati, invece, vennero differenziati in 3 categorie.

Un ulteriore elemento di differenziazione nella paga oraria era determinato dal sesso e dall'età: per le donne di età superiore ai 18 anni i minimi di paga base prevedevano una riduzione del 30% per tutti i gruppi merceologici; mentre per gli uomini di età inferiore 20 anni venivano stabilite riduzioni percentuali in base all'età e alla qualifica che andavano dal 10 al 30%. L'unica concessione a favore delle donne era la previsione che qualora fossero "destinate a compiere lavori che tradizionalmente sono compiuti da maestranze maschili, a parità di condizioni di lavoro e di rendimento qualitativo e quantitativo", avrebbero ottenuto la paga contrattuale prevista per l'uomo.

La stessa differenziazione, in negativo, per donne e giovani venne stabilita anche per la misura della contingenza: mentre all'uomo di età superiore a 20 anni sarebbe spettata una contingenza del 100%, la stessa si sarebbe abbassata al 90% per l'uomo di età fra i 18 e i 20 anni, al 75% per quello di età fra i 16 e i 18 anni e al 50% per età inferiore ai 16 anni.

Per la donna la penalizzazione fu più elevata: con età superiore ai 20 anni sarebbe stata pari all'87%, fra i 18 e i 20 anni al 70%, fra i 16 e i 18 anni al 63%, inferiore ai 16 anni al 50%.

L'articolo 11 ("Variazioni dell'indennità di contingenza secondo la scala mobile") stabilì che l'indennità di contingenza sarebbe variata nel tempo in proporzione alle variazioni del costo della vita, risultanti da numeri indici appositamente calcolati per tutte le province interessate all'accordo. Tali numeri indici sarebbero stati calcolati secondo le norme tecniche elaborate da una Commissione paritetica composta da 2 rappresentanti industriali, e 2 rappresentanti dei lavoratori (con la collaborazione di esperti tecnici scelti dalle due parti).

Sulla base del criterio dell'aggiornamento trimestrale, venne stabilito che il primo adeguamento sarebbe stato fatto in base alla variazione degli indici al 1 gennaio 1946 rispetto a quelli del 1 ottobre 1945, con applicazione per il periodo 1 gennaio – 31 marzo 1946. Successivamente l'adeguamento sarebbe avvenuto il 1 aprile 1946 in base alle variazioni degli indici a tale data rispetto al 1 gennaio 1946, ecc.

Per il calcolo dei numeri indici venne preso come indice quello del 1 ottobre 1945 (indice = 100), riferito al costo medio del bilancio familiare nel mese di settembre 1945, mentre il numero indice al 1 gennaio 1946 sarebbe stato rilevato in base ai valori medi per il periodo 1 ottobre - 15 dicembre 1945, ecc.

Le variazioni percentuali del numero indice sarebbero poi state tradotte in variazioni percentuali dell'indennità di contingenza moltiplicando le variazioni per una serie di coefficienti: per i lavoratori uomini di età superiore a 20 anni – coefficiente 2; per le lavoratrici di età superiore a 20 anni e per i lavoratori di entrambi i sessi di età inferiore a 20 anni – coefficiente 1,75. Di conseguenza, ad una

variazione dell'1% del numero indice l'indennità di contingenza sarebbe variata rispettivamente del 2 e dell'1,75%. Il calcolo sarebbe avvenuto sulle contingenze basi: queste avrebbero costituito il punto di partenza su cui calcolare le variazioni al 1 gennaio 1946. Queste ultime sarebbero state stabilite, in ciascuna provincia, con riferimento ad una "contingenza convenzionale tipo" ricavata dalla media dei costi di vita delle quattro province di Milano, Torino, Mantova e Rovigo. Stabilita come pari a 100 lire la contingenza convenzionale, le contingenze basi sarebbero state calcolate facendo il rapporto dei singoli costi di vita provinciali rispetto al costo di vita medio, stabilendo un massimo di 107 lire ed un minimo di 85.

Una volta stabiliti i principi generali, la palla passò alla Commissione paritetica.

La Commissione paritetica innanzitutto stabilì che la contingenza base era di 100 lire da adottare in tutte le province "in cui il costo della vita, espresso dalla spesa familiare per il bilancio tipo del periodo base, sia uguale alla media del costo della vita nel periodo base nelle province di Milano, Torino, Mantova e Rovigo". La spesa familiare per il bilancio tipo avvenne attraverso la definizione di un paniere di prodotti e servizi che rappresentavano i consumi di una *famiglia tipo* del ceto operaio, composta da 2 coniugi, 2 bambini ed una persona anziana. Tale paniere era costituito da 5 categorie merceologiche: i beni per l'alimentazione (fissando una dieta alimentare mensile che assumeva come base un consumo di 2.200 calorie giornaliere per l'uomo adulto e 8.500 per tutta la famiglia), i beni per il vestiario (tenendo conto delle disponibilità di materie tessili e le calzature), le spese l'abitazione, le spese per la luce e il riscaldamento, le spese varie (poiché le notizie statistiche disponibili furono considerate sommarie e scarsamente attendibili, vennero indicati beni e di servizi di più generale consumo: spese per trasporti, medicinali e visite mediche, stoviglie, prodotti per igiene e bucato, sigarette ecc.).

I numeri indici avevano come periodo base il mese di settembre 1945 e vennero elaborati utilizzando i prezzi locali dei suddetti beni e servizi rilevati nelle province di Torino, Milano, Mantova e Rovigo.

Il calcolo del costo della vita per il mese di settembre 1945 nelle 4 province base diede i seguenti risultati: Milano lire 17.595,54, Torino lire 18.078,45, Mantova lire 16.435,09, Rovigo lire 14.460,00; successivamente venne calcolata la spesa media delle 4 province, pari a lire 16.642. Tale media sarebbe stata poi utilizzata in ciascuna provincia per il calcolo della contingenza base. Nel testo del Concordato venne anche riportato un esempio concreto di calcolo della contingenza base: "Per Milano si opera come segue: facendo il rapporto tra la spesa della provincia di Milano calcolata in £ 17.595,54 e la spesa media di £ 16.642,00 si ottiene il rapporto percentuale di £ 105,73. Pertanto in base all'art. 15 del concordato, spetterà alle maestranze della provincia di Milano una indennità di contingenza base di £ 105,73".

Riassumendo, quindi, una volta definita la contingenza base, si sarebbe proceduto al calcolo delle variazioni della contingenza trimestralmente e per provincia in relazione alle variazioni dell'importo del bilancio familiare tipo. Le variazioni percentuali dell'indice si sarebbero poi moltiplicate per gli appositi coefficienti, determinando così le variazioni percentuali dell'indennità di contingenza (differenziata, come visto, per sesso e per età).

L'indennità di contingenza così calcolata costituiva quindi un elemento aggiuntivo alla paga base e un elemento variabile della retribuzione complessiva in relazione alle variazioni del costo della vita (Piacentini, 2000).

Questo accordo venne successivamente esteso al Centro ed al Sud Italia con il concordato di perequazione salariale del 23 maggio 1946.

Il 27 ottobre 1946 venne definitivamente superata la logica di accordi per macro-aree territoriali, in quanto venne sottoscritto il primo accordo a carattere nazionale (*Accordo di sistemazione e tregua salariale*).

Anche in questo caso nelle premesse sono esplicitati gli obiettivi politici: su tutti quello di "normalizzare la situazione salariale, in armonia con le necessità dei lavoratori e con la possibilità della produzione, nel quadro della politica economica e finanziaria del Governo"; la finalità era quella, insomma, di temperare il miglioramento delle condizioni salariali con quelle della ripresa della produzione industriale e della ricostruzione del Paese. In sostanza, il miglioramento salariale avrebbe contribuito a ridurre la conflittualità sindacale nel quadro di un obiettivo generale di ricostruzione economica.

Con questo accordo innanzitutto venne aggiornata la paga base degli operai dell'industria prevedendo una maggiorazione del 35% dei livelli retributivi previsti dai due precedenti accordi citati. Venne quindi definita la nuova tabella dei minimi di paga, sempre suddivisi nelle tre zone territoriali e nelle quattro qualifiche, con la previsione che i vari contratti nazionali di categoria avrebbero potuto prevedere ulteriori aumenti da contenere, tuttavia entro il 15% dei nuovi livelli minimi di paga per "non pregiudicare gli scopi perequativi [...] ed il necessario equilibrio generale salariale". Per i lavoratori delle categorie merceologiche con minimi contrattuali superiori a quelli del Gruppo A erano previsti aumenti contenuti entro una certa soglia, sempre nel rispetto dell'obiettivo di una maggiore perequazione salariale. Anche per gli impiegati venne stabilita una nuova tabella con i minimi di stipendio i quali avrebbero assorbito gli aumenti derivanti da due precedenti accordi interconfederali e anche in questo caso venne ammesso un incremento massimo del 15% derivante da eventuali decisioni dalle Associazioni nazionali di categoria, nella misura in cui questo sarebbe avvenuto per gli operai.

Dal punto di vista della scala mobile, la nuova contingenza base media venne stabilita in 185 lire (massimo 200 e minimo 160 lire) riferita al costo medio mensile della vita di 8 province (alle 4 precedenti vennero aggiunte Roma, Napoli, Macerata e Cagliari), mentre la contingenza base per ciascuna provincia sarebbe

stata calcolata facendo il medesimo rapporto stabilito dal Concordato precedente. Questa contingenza base sarebbe stata la contingenza effettivamente percepita per il bimestre ottobre-novembre 1946.

Un'ulteriore modifica del sistema di scala mobile riguardò il periodo di variazione della contingenza che venne ridotto da 3 a 2 mesi in modo da tutelare in maniera più rapida le paghe all'incremento del costo della vita: il primo adeguamento, applicato dal 1 dicembre 1946, avrebbe assunto come riferimento le variazioni degli indici provinciali del periodo 15 settembre – 15 novembre rispetto a quelli del 15 giugno-15 settembre.

Per incrementare gli adeguamenti salariali vennero anche aumentati i coefficienti con i quali moltiplicare le variazioni (ad esempio, quello per l'uomo di età superiore a 20 anni passò da 2 a 2,3), mentre sul paniere di beni ci fu una soluzione di compromesso: venne incrementata da 2.000 a 2.600 calorie la dieta alimentare di un uomo adulto, ma prevedendo la possibilità di ridurre "ove occorra, l'incidenza delle voci abbigliamento e spese varie in modo che [...] l'incidenza della spesa per il capitolo alimentazione sul totale [...] risulti almeno del 75%".

Forse è opportuno spendere qualche parola per comprendere il senso dei coefficienti che, come visto, nel caso dell'uomo adulto arrivarono a 2,3. Perché questo numero?

Questo calcolo partiva dall'ipotesi che il salario medio percepito dall'uomo adulto fosse di 425 lire, di cui 240 lire di paga base e 185 di contingenza: il rapporto tra queste due grandezze è pari, appunto, a 2,3. In caso di aumento dell'indice del costo della vita pari al 10%, all'indennità di contingenza si sarebbe applicata una variazione del 23%. La nuova paga percepita sarebbe risultata pari a 467,5 lire, con un aumento di 42,5 lire, cioè del 10%, che è la percentuale pari alla variazione dell'indice del costo della vita. Ovviamente questo sistema tiene soltanto in presenza di un mantenimento del rapporto fra paga base e indennità di contingenza: nel caso in cui questo fosse cambiato a svantaggio della seconda, gli incrementi di scala mobile non avrebbero tutelato il potere d'acquisto del salario complessivo.

Sempre con il medesimo accordo venne istituita una Commissione Nazionale (3 rappresentanti della Confindustria, 3 della CGIL e presieduta da un esperto in materia) per elaborare un nuovo schema di spesa per la famiglia tipo.

Infine, con l'articolo 22 venne stabilita una tregua salariale di 6 mesi.

Successivamente alla stipula di tale accordo il costo della vita crebbe notevolmente, tanto che l'indennità di contingenza, che inizialmente rappresentava circa il 50% della retribuzione complessiva, raggiunse circa il 70% della retribuzione (Piacentini, 2000).

Il successivo rinnovo di tregua salariale del 30 maggio 1947, stabilì il trasferimento di una quota della contingenza (lire104 per l'uomo adulto) nella retribu-

zione base, mentre un ulteriore accordo del 4 ottobre 1947 stabilì che le quote della contingenza delle donne e dei minori fossero calcolate riprendendo i rapporti dell'ottobre 1946; mentre con l'accordo del 28 novembre 1947 furono regolati i movimenti in discesa della scala mobile.

I passaggi successivi furono dedicati a definire un metodo di calcolo di un indice nazionale del costo della vita e un nuovo bilancio della famiglia tipo ridefinendo il suo schema di consumi (sempre mantenendo le 5 voci di spesa definite in precedenza). Una Commissione di studio presso l'ISTAT stabilì i criteri per la formazione del nuovo bilancio familiare e del calcolo dell'indice nazionale del costo della vita. L'indice, quindi, divenne di carattere nazionale e le sue variazioni non vennero più calcolate nelle singole province (l'indice nazionale costituiva la media degli indici di 16 città).

Le conseguenze principali degli accordi degli anni '40 sono riferite alla capacità del paniere di rappresentare effettivamente i consumi di una famiglia tipo e al fenomeno di appiattimento salariale innescato dall'indennità di contingenza. La riduzione dei differenziali salariali, è bene precisare, fu determinato dalla scarsa variazione della paga base, con la conseguenza che l'indennità di contingenza assunse un peso sempre maggiore nel determinare la paga complessiva percepita dai lavoratori.

Per questi motivi con l'accordo del 30 maggio 1947 venne deciso di trasferire una parte di contingenza giornaliera (lire 104 per l'uomo adulto, lire 93,6 per gli uomini tra 18 e 20 anni, lire 72,8 per le donne sopra i 18 anni ecc.) nella paga base giornaliera. Questo parziale trasferimento aveva l'obiettivo di ridurre la sua incidenza sulla paga complessiva a favore della paga base.

Successivamente, sempre per ricostruire un ventaglio salariale basato sulle diverse professionalità, con gli accordi di rivalutazione (14 aprile 1948, 5 agosto 1949 e 8 dicembre 1950) vennero stabiliti incrementi salariali differenziati per le diverse categorie (Lungarella, 1981). Sempre con l'accordo del 5 agosto 1949 venne decisa una sospensione della scala mobile congelando gli importi della contingenza a quelli del giugno-luglio 1949.

Sostanzialmente con questi accordi, soprattutto con quelli del 1945-46, venne perseguito l'obiettivo di assicurare ai lavoratori, di fronte ad un'inflazione molto elevata, la difesa del salario reale attraverso l'intervento su una parte della paga (la contingenza, appunto) per migliorare il loro tenore di vita. Poiché la contingenza base si muoveva entro limiti stabiliti negli accordi, e poiché il suo valore assoluto, seppur corretto con i coefficienti, era uguale per tutti, aveva un forte carattere egualitario: l'incremento forte e rapido dei prezzi in quel periodo contribuì ad appiattire le retribuzioni per il peso crescente che la contingenza assunse nel determinare la paga complessiva corrisposta ai lavoratori (Palmerio & Valiani, 1978).

## 2 Gli accordi degli anni '50

Con gli anni cinquanta l'istituto della scala mobile cominciò a perdere il carattere egualitario del periodo precedente, pur conservando la sua funzione di proteggere il salario reale dagli incrementi dei prezzi.

Con l'accordo del 1951 vennero assunte le risultanze della Commissione ISTAT, ma soprattutto fu introdotta la differenziazione delle misure di variazione della contingenza in base alla qualifica, oltre al sesso, all'età e alla dislocazione territoriale: un chiaro segnale di cambio di passo rispetto al precedente impianto fortemente egualitario.

Venne infatti introdotto il concetto di *punto di contingenza*, così inteso: ad ogni punto percentuale di variazione registrato dall'indice del costo della vita rispetto al periodo base, la corrispondente variazione dell'indennità di contingenza – di importo predeterminato – avrebbe dovuto rappresentare l'1% della retribuzione complessiva media.

Infatti, se il valore del punto fu calcolato sulla base della paga nel caso del manovale, per le altre qualifiche si decise di applicare dei coefficienti di maggiorazione rispetto a quello calcolato per il manovale (accordo di rivalutazione del 8 dicembre 1950).

Questa differenziazione del valore del punto di contingenza per qualifiche venne decisa per evitare il fenomeno dell'appiattimento delle retribuzioni in modo da non alterare, per effetto della contingenza, le differenziazioni salariali che derivavano dalla contrattazione sindacale (Palmerio & Valiani, 1978).

Poiché la scala salariale era quella che venne definita con l'accordo dell'8 dicembre 1950, gli importi delle variazioni di contingenza dovevano essere parametrati in modo da non alterarla (Lungarella, 1981). Da qui la decisione che ad ogni punto percentuale di variazione dell'indice del costo della vita rispetto al periodo base, l'indennità di contingenza sarebbe variata di un punto il cui valore – precedentemente determinato – sarebbe corrisposto all'1% della retribuzione contrattuale stabilita dall'accordo del 1950. La retribuzione contrattuale (1950) sarebbe così variata del medesimo importo percentuale dell'incremento dei prezzi.

Quindi quello che varia, seguendo l'andamento dei prezzi, non è più l'indennità di contingenza, ma la paga complessivamente percepita (diversa a seconda di categorie e qualifiche). L'importo in lire giornaliero della variazione di contingenza era pertanto differenziato: prendendo come esempio gli uomini di età superiore ai 20 anni, ad ogni punto di variazione sarebbero stati riconosciute 12,54 lire all'operaio specializzato, 11,26 lire all'operaio qualificato, 10,66 lire al manuale specializzato e 10 lire per al manovale comune. La differenziazione di questi importi fu introdotta per riprodurre le differenze percentuali delle paghe base delle diverse qualifiche stabilite dall'accordo di rivalutazione del 1950. Poiché il rapporto tra la retribuzione di un manovale comune e quella di un impiegato di

prima categoria era di 100 – 239,4, il valore del punto di contingenza doveva ripetere il rapporto 1-2,394. Venne infatti stabilito il valore in lire del punto da attribuire alla qualifica più bassa in modo che la variazione di un punto dell'indice del costo della vita corrispondesse ad un incremento dell'1% della sua retribuzione; poiché la retribuzione di un manovale comune (in zona A) era pari a 995 lire, il valore di un punto di contingenza per questa categoria sarebbe stato pari a 9,995 lire (arrotondato a 10). Dopo aver calcolato il valore del punto di contingenza per questa qualifica vennero applicate le percentuali di differenza tra la sua retribuzione e quelle delle altre qualifiche per calcolare il valore del punto di contingenza per queste ultime.

Questa sistema implicava un aspetto particolarmente critico costituito dall'importo fisso, in lire, del punto di contingenza, oltretutto calcolato rispetto alla retribuzione contrattuale del 1950. Questo valore era stato determinato per tutelare il potere d'acquisto della paga base (ripetiamo: del 1950) rispetto alle variazioni del costo della vita, cioè incrementando il salario stesso, non più la sua parte variabile di contingenza. Ma con l'incremento del salario complessivo, in presenza di una forte dinamica inflattiva, l'importo fisso del punto non sarebbe più stato in grado di tutelare dall'inflazione l'intero salario. Le 10 lire di contingenza del manovale corrispondono all'1% della sua retribuzione contrattuale del 1950, ma non è detto che corrispondano anche a quella degli anni successivi.

I valori del punto di contingenza, inoltre, dipendevano da un criterio territoriale (Centro-nord e Centro-sud), pur utilizzando le variazioni di un indice nazionale del costo della vita calcolate ogni due mesi, assumendo come periodo base il novembre-dicembre 1950.

Il numero indice del costo della vita sarebbe stato calcolato come risultante dalla media delle spese del bilancio familiare rilevate in 16 capoluoghi di provincia. Quindi, nonostante l'esistenza di un indice nazionale, venne introdotta la differenziazione territoriale dei due macro-gruppi.

Per ciascun gruppo territoriale il valore del punto della contingenza fu determinato in base ad una media della retribuzione del manovale comune: il valore del punto fu fissato a lire 10 giornaliere per il Gruppo A e a 8 lire per il Gruppo B: la differenza del 20% dei due punti di contingenza corrispondeva alla differenza media delle retribuzioni contrattuali dei due territori.

Ulteriori elementi di differenziazione dell'accordo del 1951 riguardavano il sesso e l'età: in esso erano previste quote di contingenza inferiori per le donne e i giovani. Ad esempio per gli operai specializzati il punto di contingenza da riconoscere alla donna adulta sarebbe stato pari all'84% dell'importo per l'uomo adulto; mentre un operaio specializzato uomo di età fra 16 e 18 anni avrebbe percepito un importo pari all'86% di un pari qualifica adulto.

Il nuovo accordo regolava anche la scala mobile in discesa: in caso di variazioni dell'indice del costo della vita in diminuzione fino a quattro punti non ci sarebbero

state riduzioni di contingenza; per riduzione di 4,01 la contingenza sarebbe stata ridotta di un punto; da 6,01 a 10,01 un'ulteriore diminuzione di un punto; oltre gli 11 punti la riduzione di contingenza sarebbe avvenuta integralmente con i normali scaglioni.

Nel 1956, a fronte di un indice del costo della vita aumentato nel bimestre maggio-giugno del 25% rispetto al periodo base, venne avviato un processo di modifica della scala mobile che si concluse con l'accordo interconfederale del 15 gennaio 1957. Si tenga presente che il movimento sindacale dovette tentare di ripristinare la capacità di copertura dei salari reali da parte della scala mobile.

Infatti, dopo un iniziale periodo di buona tenuta del potere d'acquisto grazie al meccanismo del 1951, si era verificato proprio quanto ipotizzato in precedenza: il combinato disposto tra incremento dei salari, fissità del valore punto espressa in lire e dinamica inflattiva avevano determinato un valore punto ormai inferiore all'1% della retribuzione complessiva. I continui incrementi di punti dell'indice del costo della vita, quindi, facevano scattare il valore in lire dei punti di contingenza i quali, tuttavia, si stavano rivelando inferiori all'1% della paga.

Una clausola dell'accordo del 1951 dava alle parti la facoltà di richiedere una revisione del meccanismo in occasione di un incremento dell'indice del 25%.

La frequenza delle variazioni dell'indennità di contingenza venne riportata a tre mesi; tali variazioni sarebbero state applicate all'inizio del mese successivo al periodo trimestrale.

Il risultato dell'iniziativa sindacale si concentrò sull'adeguamento del valore del punto di contingenza.

Le variazioni dell'indice sarebbero state misurate comparando il trimestre novembre 1956-gennaio 1957 rispetto alla media del periodo base, il bimestre maggio-giugno 1956 e tale variazione avrebbe prodotto i suoi effetti dal 1 febbraio 1957.

Tali variazioni dell'indice del costo della vita sarebbero state tradotte in variazioni della contingenza considerando come corrispondente ad ogni punto di variazione dell'indice un importo, in lire giornaliere, stabilito in 3 tabelle (impiegati, intermedi e operai). In queste tabelle tali importi furono suddivisi per qualifiche, aree territoriali, sesso ed età.

L'adeguamento del valore del punto di contingenza consisteva in una rivalutazione, rispetto agli importi del 1951, del 43% per il gruppo territoriale A e del 53,75% per il gruppo territoriale B.

Di conseguenza, per tenere l'esempio riportato in precedenza, per il gruppo A il valore di un punto di contingenza di un manovale comune maschio e di età superiore a 20 anni passava da 10 a 14,30 lire giornaliere, mentre per la zona B da 8 a 12,30. Mentre restarono inalterate le differenziazioni per qualifiche ed età, subirono una leggera riduzione quelle per sesso.

Venne tuttavia introdotto il principio della simmetria delle variazioni sia nel caso di aumento che nel caso di diminuzione, abolendo le fasce di franchigia in vigore con il precedente accordo e i freni che rallentavano la cosiddetta *discesa* della scala mobile: per cui anche la riduzione di un solo punto dell'indice si sarebbe tradotta in una riduzione di un punto di contingenza. Tale riduzione si sarebbe applicata però solo in presenza di un consolidamento del decremento dell'indice: nel trimestre di competenza, infatti, non si sarebbe applicata la riduzione della contingenza, ma soltanto a partire da quello successivo e solo in presenza di una riduzione del costo della vita confermata per due trimestri.

### 3 Gli anni '70

Nel corso degli anni '60 l'impianto degli accordi del 1951 e del 1957 non subì particolari modificazioni, ma nella cultura e nella pratica sindacale vennero recuperati elementi egualitari.

Innanzitutto con l'accordo interconfederale 16 luglio 1960 venne stabilita la parità di retribuzione tra uomini e donne e di conseguenza venne meno la differenziazione dei valori punto della contingenza per sesso. Successivamente, il 21 dicembre 1968 per le aziende a partecipazione statale e il 18 marzo 1969 per il resto delle imprese, venne cancellata la distinzione territoriale unificando – a livello nazionale – il valore della contingenza agli importi previsti per il gruppo A: si trattava dell'accordo interconfederale per il progressivo superamento delle gabbie salariali che con il Protocollo Modificativo del 31 marzo stabilì che “dall'1 luglio 1972: tutte le differenziazioni zonalı verranno soppresse e in tutto il territorio nazionale avranno vigore i minimi di paga e stipendio base vigenti al 30 giugno 1972 nelle province di Milano e Torino”.

Oltre a questi aspetti, vanno annoverati tra gli elementi di egualitarismo della strategia sindacale del periodo anche gli obiettivi – nei rinnovi contrattuali del 1969-70 – di aumenti salariali uguali per tutti; l'avvio della parificazione normativa (ad esempio sulle ferie, la malattia, gli scatti di anzianità, i trattamenti di fine rapporto) e del progressivo avvicinamento all'obiettivo dell'inquadramento unico.

Tra il 1960 e il 1968/69, l'accordo del 29 luglio 1963 confermò il meccanismo della scala mobile e introdusse modifiche alle tabelle dei valori del punto di contingenza per adeguarle alle nuove classificazioni dei lavoratori stabilite dai nuovi contratti collettivi.

Se dal punto di vista dell'impianto della scala mobile gli anni '60 non segnarono modifiche sostanziali del meccanismo, tuttavia essi furono segnati da un intenso dibattito su tale istituto.

Un primo elemento di contestazione sindacale al meccanismo definito negli anni '50 consiste nella composizione del paniere rispetto al quale vengono calcolate

le variazioni dell'indice del costo della vita: sia la quantità che la qualità dei consumi, nonché la proporzione tra i diversi beni/servizi, evolvono nel tempo.

D'altronde nella stessa teoria del *salario di sussistenza* – secondo la quale l'ammontare del salario doveva “mettere in grado gli operai di sussistere e perpetuare la propria specie” (Ricardo), furono aperte delle brecce, forse in maniera non pienamente consapevole, dagli stessi classici. Fu proprio lo stesso Ricardo a riconoscere che erano le abitudini e i consumi a che determinavano cosa era necessario per gli operai. Una teoria della sussistenza in forma rigida poteva reggere soltanto assumendo che abitudini e consumi fossero dati storicamente e socialmente non modificabili (Dobb, 1965).

Ne deriva che la composizione di un paniere tipo, come quello definito dall'ISTAT, rischia di non essere rappresentativo del paniere realmente consumato; di conseguenza il meccanismo di scala mobile rischia di non assolvere alla propria funzione di tutelare il potere d'acquisto. In sostanza, più ci si allontana dall'anno base e meno il paniere utilizzato per calcolare le variazioni del costo della vita consente di riflettere i reali consumi di una famiglia. Ad esempio, il paniere non prevedeva spese per automobili ed elettrodomestici, prodotti che a partire dagli anni '60 cominciarono ad essere acquistati dalle famiglie dei lavoratori, operai compresi. Al contrario, altri prodotti (olio di fegato di merluzzo, soda Solvay ecc.) erano oggetto di un consumo via via minore.

Il paniere di consumi rifletteva sia le condizioni economiche delle famiglie dei lavoratori, sia la ristrettezza del mercato dei beni di consumo. Questo paniere utilizzato per il calcolo dell'indice riproduceva una struttura di consumi ormai superata, impedendo di fatto che il meccanismo della scala mobile catturasse gli aumenti dei prezzi di quei beni e servizi che erano entrati nelle abitudini di vita delle famiglie dei lavoratori.

Oltre a questo aspetto, va sottolineato che le quote di reddito familiare destinate all'acquisto dei vari beni/servizi variano nel tempo, anche per effetto del diverso andamento dei prezzi (Lungarella, 1981) e degli stessi livelli salariali; e questo dipende anche dal peso ponderato che viene assegnato a ciascuna classe di consumi.

L'obiettivo di un sistema di scala mobile è ovviamente quello di difendere i salari reali e, dal punto di vista sindacale, quello di evitare che le conquiste salariali ottenute tramite le lotte e sancite dai contratti vengano successivamente vanificate da aumenti dei prezzi.

Secondo l'ISTAT dal novembre 1956-gennaio 1957 all'agosto-ottobre 1974 il meccanismo di scala mobile fece scattare complessivamente 152 punti di contingenza (Lungarella, 1981), di questi 59 si concentrarono in sette trimestri nel biennio 1973-74: da un minimo di 4 del trimestre novembre 1973-gennaio 1974, ad un massimo di 15 nel periodo novembre 1974-gennaio 1975. Dal gennaio 1957, generalmente ogni trimestre faceva scattare 1 o 2 punti di contingenza,

con poche eccezioni scattarono 3 o 4 punti. A partire dal 1970 soltanto in due occasioni scattò un solo punto di contingenza: nel novembre 1970-gennaio 1971 e nel maggio-luglio 1972.

I rinnovi contrattuali del 1969-70 e del 1973 avevano determinato incrementi salariali ai quali il padronato rispose con un progressivo e crescente incremento dei prezzi: questo rischiava di annullare i miglioramenti ottenuti erodendo il potere d'acquisto dei salari.

A questo aspetto si devono aggiungere gli effetti della recessione produttiva e occupazionale, nonché quelli di decisioni politiche che intendevano affrontare il tema del deficit pubblico attraverso scelte di classe chiarissime: la riforma tributaria con le trattenute alla fonte sul reddito da lavoro, l'introduzione dell'I-VA (classico esempio di imposta indiretta) e gli aumenti delle tariffe dei servizi pubblici; tutto ciò impattò in misura notevole sui salari dei lavoratori. Scelte che vennero giustificate anche con l'obiettivo di frenare l'inflazione attraverso il contenimento del deficit pubblico (Palmerio & Valiani, 1978).

Giunse quindi al culmine il problema della tutela reale garantita dal meccanismo della scala mobile i cui effetti, da alcuni anni, andavano scemando; a tale fine appare utile riportare uno stralcio della Relazione Annuale della Banca d'Italia per il 1974 (Banca d'Italia, 1975):

Il problema della tutela del salario reale sorgeva perché il vigente sistema della scala mobile era giudicato insufficiente ad assolvere il suo fine istituzionale. Mentre nel 1957, anno al quale risale nelle sue linee essenziali la regolamentazione in vigore fino al 1974, l'indicizzazione dei salari poteva assicurare un adeguamento automatico, pressoché completo, delle remunerazioni contrattuali agli aumenti dell'indice sindacale del costo della vita (ISCV), col passare del tempo le variazioni di quest'ultimo si riflettevano solo in parte nelle retribuzioni: nel 1967 il punto di contingenza per l'operaio di 2a categoria, che rispecchia approssimativamente il valore medio del punto del complesso dei lavoratori dipendenti dell'industria, adeguava all'andamento dei prezzi ancora il 93 per cento della retribuzione contrattuale del personale avente questa qualifica; nel 1972, esso garantiva solo il 76 per cento della retribuzione ma tale percentuale scendeva al 70 e al 67 per cento, rispettivamente nel 1973 e nel 1974.

Banca d'Italia (1975)

Nella stessa Relazione veniva pubblicata una tabella che dimostrava la continua riduzione del grado di copertura della contingenza sul salario di fatto: essa viene parzialmente riprodotta nella tabella 5.1 riportando, per coerenza con la scelta metodologica assunta anche in altri capitoli, i soli dati del salario contrattuale.

Questi risultati non possono sorprendere più di tanto: il valore del punto, infatti, non corrisponde mai all'1% della retribuzione: a titolo di esempio, mentre nel 1967 era pari allo 0,62% del salario orario contrattuale, nel 1974 scende ulteriormente allo 0,28%. Detto in altri termini si tratta, rispettivamente del 62% e del 28% del valore punto che corrisponde all'1% della retribuzione.

Tabella 5.1: Grado di copertura della contingenza

	<b>Salario orario contrattuale</b>	<b>Valore orario punto di contingenza</b>	<b>Indice sindacale costo della vita (1957 = 100)</b>	<b>Copertura della contingenza</b>
1967	378	2,35	148,95	93,0%
1968	392	2,37	151,48	92,0%
1969	421	2,40	155,75	89,0%
1970	508	2,46	163,51	79,0%
1971	568	2,51	171,60	76,0%
1972	621	2,58	181,89	76,0%
1973	763	2,63	202,63	70,0%
1974	917	2,63	233,38	67,0%

L'impianto precedente stabiliva che il valore di un punto di contingenza doveva rappresentare l'1% del salario complessivo. Ma poiché il valore del punto di contingenza venne stabilito in valori monetari, è chiaro che questo meccanismo avrebbe assolto alla propria funzione soltanto in presenza del mantenimento del rapporto tra paga base e valore della contingenza: invece, con la crescita del salario contrattuale il valore del punto di contingenza avrebbe rappresentato una percentuale progressivamente inferiore all'1%, indebolendo la capacità di indicizzazione delle retribuzioni alle variazioni del costo della vita.

Prendiamo il caso concreto del valore del punto di contingenza stabilito nel 1957: esso per il manovale comune era pari a 14,30 lire, che corrispondevano all'1% della sua retribuzione. Affinché questo valore del punto di contingenza assolvesse alla sua funzione di tutela del salario, sarebbe stato necessario che il suo valore monetario continuasse a corrispondere esattamente all'1% della retribuzione contrattuale. Se, al contrario, la retribuzione contrattuale registra un incremento, e al tempo stesso non viene rivalutato adeguatamente il valore del punto di contingenza, è chiaro che quest'ultimo rappresenterà sempre meno dell'1% della retribuzione. Quindi, senza una rivalutazione adeguata del valore del punto di contingenza, più ci si allontana dall'anno base, e più la scala mobile perde progressivamente la sua capacità di tutelare il potere d'acquisto dei salari e il livello di indicizzazione delle retribuzioni risulterà decrescente.

Nel settembre 1974, quindi, le organizzazioni sindacali aprirono la vertenza per la modifica della scala mobile, con l'obiettivo dell'unificazione dei valori dei punti di contingenza stabiliti per le diverse categorie e qualifiche; una richiesta che si inseriva pienamente nell'ambito della strategia egualitaria che nel corso degli ultimi anni e che aveva ridotto il ventaglio retributivo tra le diverse qualifiche di uno stesso settore. L'obiettivo del punto unico di contingenza – già adottato dal 1945 al 1951 – era finalizzato a ad applicare il valore più alto a tutte le categorie e qualifiche, cioè quello dell'impiegato di prima categoria, e pari a lire 2.389 mensili.

L'accordo del 25 gennaio 1975 (*accordo Agnelli-Lama*) tra la Confindustria e le organizzazioni sindacali innanzitutto stabili di riportare a 100 l'indice della contingenza: a tal fine i valori dei punti di contingenza per ciascuna categoria sarebbero stati moltiplicati per il coefficiente di 2,52 e contestualmente l'indice sarebbe stato riportato a 100. La rivalutazione dei valori del punto, infatti, venne così definita perché nella precedente serie (a base maggio-giugno 1956=100), il trimestre agosto-ottobre 1974 era risultato uguale a 252: partendo da tale livello venne riproporzionata in tale misura l'intera tabella dei valori del punto, introducendo il cosiddetto *punto pesante* equivalente a due volte e mezzo il vecchio punto.

Venne preso il valore del punto di contingenza – stabilito dall'accordo del 1963 – per l'impiegato di prima categoria, che era pari a 36,46 lire giornaliere, pari a 948 lire mensili: il punto venne quindi mensilizzato. La cifra mensile venne moltiplicata per il coefficiente di 2,52 per tener conto del fatto che l'indice sindacale rispetto al periodo base aveva raggiunto la cifra di 252. In questo modo si ottenne il valore del nuovo punto unificato di contingenza pari a 2.389 lire mensili.

Quindi, 18 anni dopo l'accordo del 1957, si concluse la fase della diversificazione per categoria del valore del punto di contingenza.

La piena applicazione del valore unico di punto di contingenza, tuttavia, sarebbe stata applicata gradualmente fino al 1 febbraio 1977, quando sarebbe scattata l'applicazione piena uguale per tutti.

Come detto la tabella con i valori dei punti di contingenza venne rivalutata mediante la moltiplicazione di ciascun valore del 1963 con il coefficiente di 2,52. Per tutti quei valori del punto di contingenza diversi dal massimo, quindi, si registrava una differenza rispetto ad esso. L'azzeramento di questa differenza venne scaglionato nel corso del tempo. Venne infatti concordata una progressiva riduzione di questa differenza nel modo seguente:

- per i punti che sarebbero scattati dal 1 febbraio 1975, una riduzione della differenza del 25%;
- per quelli dal 1 febbraio 1976, un'ulteriore riduzione del 30% della differenza;
- per quelli dal 1 agosto 1976 un'ulteriore riduzione del 20% della differenza.

La differenza si sarebbe definitivamente annullata per i punti che sarebbero scattati dal 1 febbraio 1977.

Inoltre venne prevista, a titolo di recupero di quanto perso con il precedente sistema di scala mobile, una corresponsione di 12mila lire, definita come elemento distinto della retribuzione e, come tale, utile ai soli effetti della tredicesima, delle ferie, delle festività, dell'indennità di preavviso e di anzianità, dei permessi retribuiti.

L'indice per calcolare il costo della vita fu oggetto di piccoli aggiustamenti, restando sostanzialmente invariato rispetto a quello sin lì utilizzato; ma poiché alcuni beni del paniere fecero registrare incrementi più marcati rispetto ad altri, venne incrementato il peso ponderale delle voci di spesa per l'abitazione e beni/servizi vari rispetto a quello di alimentazione e abbigliamento.

Prima di esaminare gli ulteriori passaggi degli anni '70, appare opportuno un chiarimento sulle concrete modalità di funzionamento del meccanismo di scala mobile stabilito con l'accordo del 1975.

Come visto, ogni punto di variazione dell'indice del costo della vita (ICV) corrisponde allo scatto di un punto di contingenza, il cui valore era stato unificato a 2.398 lire: il punto di contingenza incrementa di tale valore il salario monetario per tutelare la sua capacità di acquisto.

Ma quali sono i salari concretamente tutelati da questo meccanismo?

Se una variazione dell'1% del costo della vita fa aumentare di un punto la contingenza, il salario completamente indicizzato sarà quello per il quale il valore del punto corrisponde all'1% del suo ammontare (Lungarella, 1981), per cui "si può allora definire coperto quel salario *lordo* monetario iniziale la cui periodica rivalutazione in termini monetari, che dipende dall'operare della scala mobile, sia tale da assicurare al percipiente in un momento successivo un reddito lordo in termini reali immutato per ogni variazione del costo della vita" (Filosa & Visco, 1977).

Dal valore del punto di contingenza si può calcolare il salario che viene pienamente tutelato dal meccanismo di scala mobile: poiché nel periodo base l'indice è uguale a 100, il salario coperto rispetto agli incrementi del costo della vita sarà pari a 238.900 lire. Che, detta altrimenti, è come dire che 2.389 lire corrispondono all'1% del salario.

La *retribuzione protetta*, quindi, viene definita nel momento in cui si stabilisce il valore del punto di contingenza; essa viene poi periodicamente rivalutata quando l'indice della scala mobile sale: ad esempio nel 1977 la retribuzione protetta, con l'indice pari a 143, è pari a 341.627 lire. Sostanzialmente questo significa che rispetto alle variazioni del costo della vita, il sistema di "contingenza assicura il giusto adeguamento a chi, all'inizio del 1975 aveva un reddito di circa 240.000 lire, che nel febbraio 1977 era diventato di circa 340.000 lire" (FLM, 1982).

Una volta calcolato qual è il salario completamente tutelato ("perfettamente indicizzato") rispetto all'inflazione, è agevole verificare il livello di copertura degli altri livelli salariali.

Per i salari che si collocano al di sotto del salario perfettamente indicizzato l'adeguamento sarà più che proporzionale alla variazione del costo della vita: le 2.398 lire del punto di contingenza corrispondono ad una quota superiore all'1% di un salario inferiore a 239.800 lire, determinando un aumento del reddito reale.

Al contrario, per le retribuzioni maggiori al salario perfettamente indicizzato, l'adeguamento sarà meno che proporzionale alle variazioni del costo della vita, la retribuzione aumenterà in percentuale meno del costo della vita, con una riduzione del reddito reale.

Il grado di copertura di ogni livello salariale sarà dato dal rapporto tra esso e quello perfettamente indicizzato: questo meccanismo, sulla carta, avvantaggia le retribuzioni più basse, lascia sostanzialmente invariate le retribuzioni che corrispondono al livello protetto e penalizza le retribuzioni che stanno sopra quest'ultimo.

Come si nota, ogni livello salariale avrà quindi un proprio grado di copertura.

Il concetto di copertura, tuttavia, si presta a valutazioni critiche quando si tiene conto del fattore *tempo*.

La retribuzione, per quanto il grado di copertura sia elevato, subisce comunque una perdita di potere d'acquisto dovuta allo sfasamento temporale tra il periodo di manifestazione (rilevazione) dei prezzi e quello in cui viene corrisposta l'indennità di contingenza. Quest'ultima, infatti, viene corrisposta nel trimestre successivo a quello in cui si è manifestata la crescita dei prezzi: ad esempio nel trimestre aprile-giugno viene riconosciuta un'indennità di contingenza sulla variazione che hanno avuto i prezzi nel trimestre precedente, gennaio-marzo. Questo significa che i lavoratori hanno dovuto fronteggiare l'aumento dei prezzi di gennaio-marzo con salari che non erano ancora stati rivalutati (questo sarebbe avvenuto con il trimestre successivo): in quei tre mesi hanno quindi patito una perdita di potere d'acquisto dovuta appunto al ritardo con cui gli è stata data l'indennità di contingenza.

Per questo occorre sempre grande prudenza quando si parla della scala mobile come di un meccanismo in grado di tutelare sempre e comunque i salari reali: nel momento in cui si applica la contingenza, infatti, il salario recupera quel potere d'acquisto che aveva al momento iniziale. Ma un attimo dopo, con la crescita dei prezzi, inizia una nuova perdita di potere d'acquisto che dura fino al momento in cui non viene applicato il nuovo incremento salariale determinato dal meccanismo della contingenza. Il lasso temporale che intercorre tra il trimestre di rilevazione delle variazioni del costo della vita e quello in cui viene corrisposta la corrispondente contingenza, quindi, è un periodo di perdita di potere d'acquisto. E più l'inflazione procede a ritmo spedito, più vi è perdita di potere d'acquisto in quel trimestre.

A voler essere precisi, il periodo in cui avviene l'erosione del salario reale è più vicino a 4 mesi, in quanto il salario viene corrisposto alla fine del mese, ma non solo: questa retribuzione viene spesa prevalentemente nel mese successivo (cioè il quinto).

Abbiamo detto che il grado di copertura definisce la quota della retribuzione *lorda* che si mantiene costante nel tempo in termini reali, ma la protezione del

Tabella 5.2: Valore del punto netto alle diverse aliquote d'imposta

Punto lordo	Oneri sociali	Aliquota d'imposta	Punto netto
2389	7,85%	13,00%	1915
2389	7,85%	16,00%	1849
2389	7,85%	19,00%	1783
2389	7,85%	22,00%	1717

potere d'acquisto *dovrebbe* riguardare il reddito effettivamente disponibile, cioè il salario al netto di oneri sociali e imposte.

Invece il valore del punto di contingenza non è netto, ma lordo (ed è calcolato sulla retribuzione lorda).

Facciamo un esempio concreto, utilizzando le aliquote fiscali in vigore in quel periodo. Gli oneri sociali a carico del lavoratore erano pari al 7,85% della retribuzione, una volta detratta questa cifra sulla retribuzione rimanente le imposte dirette (dopo la riforma Visentini) erano pari al 10% sui primi 3 milioni di lire, al 13% tra i 3 e 4 milioni, al 16% oltre i 5 milioni ecc. Quindi, anche il valore netto del punto di contingenza va calcolato detraendo il peso degli oneri sociali e, successivamente, le imposte secondo l'aliquota marginale, cioè la più alta: essendo che la contingenza costituiva l'ultima parte della retribuzione, al valore del punto andava detratta l'aliquota corrispondente al salario complessivo percepito.

La tabella 5.2 può chiarire il valore reale del punto di contingenza percepito dai lavoratori.

L'inflazione, quindi, non erode soltanto a causa del ritardo con il quale viene riconosciuta la contingenza, ma anche a causa del sistema fiscale applicato al lavoro dipendente.

Ricorriamo ad un esempio, nel caso di una retribuzione lorda pari a 340.000 lire mensile (netta: 291.579); un incremento dei prezzi del 18% dovrebbe determinare un incremento salariale *monetario* di 61.200 lire lorde (52.484 lire nette). In realtà l'incremento lordo della retribuzione è pari a 59.364 lire, il che garantirebbe una copertura del 97%; ma in termini netti l'incremento è pari a 47.592, che corrisponde ad un grado di copertura del 90,6% (FIM-CISL, 1977).

Come detto, l'accordo del 1975 prevedeva un meccanismo di progressiva unificazione del punto unico di contingenza. Con l'avvicinarsi di questa data si intensificano gli attacchi al sistema di scala mobile. Il Governatore della Banca d'Italia si distinse per la chiarezza dell'attacco (Banca d'Italia, 1976); già nella primissima parte del capitolo della Relazione dedicata a occupazione, retribuzioni, prezzi e redditi, viene chiamata in causa la scala mobile: "L'azione sindacale svolta tra il secondo semestre del 1974 e il primo del 1975 ha avuto come obiettivi principali l'aumento dei redditi monetari dei lavoratori e dei pensionati, una

maggior protezione del valore reale delle retribuzioni delle due categorie di percettori attraverso una generale riforma dei sistemi di indicizzazione e la difesa dei livelli di occupazione. Nel gennaio del 1975 [...] si concludeva la vertenza sulla riforma dell'indennità di contingenza”.

Per la Banca d'Italia, quindi, “si rafforzava la rigidità verso il basso delle remunerazioni reali dei dipendenti e dei titolari di pensione sia per l'accresciuto numero delle categorie di percettori di redditi indicizzati, sia per la più alta copertura offerta dai nuovi sistemi di scala mobile”.

Seguivano ipotesi rispetto ai possibili scatti nel 1976 dell'indice sindacale della scala mobile: 25 punti nel 1976 e altri 8 scatti nel febbraio del 1977 determinando una situazione per cui “per ogni 1 per cento dell'aumento di questo scatteranno 1,47 punti, equivalenti a un aumento dell'indennità di contingenza di 3.512 lire”.

Tutto questo avrebbe quindi incrementato il costo del lavoro. E a queste preoccupazioni si aggiungevano quelle derivanti dai rinnovi contrattuali, tanto da far dire al Governatore, trattando della crisi valutaria e del mercato dei cambi che “[l]a sospensione delle quotazioni ufficiali si produceva in corrispondenza con una fase di negoziati per il rinnovo di grandi contratti nazionali di lavoro impostati su piattaforme nettamente inflazionistiche, e tali da distruggere ogni prospettiva di compatibilità tra il vecchio livello del cambio e gli incombenti nuovi livelli del costo del lavoro”.

In questa visione, l'incremento del costo del lavoro, a cui tanto avrebbe contribuito il meccanismo di indicizzazione, avrebbe determinato una forte spinta inflazionistica.

Con queste affermazioni il rapporto causa-effetto viene completamente rovesciato: è l'inflazione a trascinare la scala mobile, non il contrario.

A conferma di questo è sufficiente richiamare alcuni studi sul grado di copertura della scala mobile rispetto all'andamento dei prezzi.

Un caso interessante è quello relativo alla stima della percentuale di recupero della scala mobile rispetto all'andamento dei prezzi del 1976 (Ansuini & Morroni, 1976). In questo studio vengono prese in considerazione le percentuali di indennizzo della scala mobile delle retribuzioni operaie medie mensili al netto dell'imposizione fiscale dell'industria manifatturiera, chimica e del mobilio-arredo.

Il punto di partenza della valutazione è costituito dall'indice sindacale al 1 maggio 1976, pari a 123, per cui l'incremento dell'1% del costo della vita nel periodo corrisponde a un incremento dell'indice sindacale di 1,23 punti. Moltiplicando questi punti per il valore medio del punto per le categorie operaie considerate pari a 1.522 lire (al netto dell'imposizione fiscale), si ottiene la contingenza da corrispondere. Questo valore va messo in rapporto all'1% della retribuzione per ottenere la percentuale di copertura dell'indennità di contingenza rispetto all'incremento del costo della vita.

L'esempio riportato nella tabella 5.3 consente di fare chiarezza.

Tabella 5.3: Calcolo della percentuale di copertura del meccanismo di scala mobile nel periodo maggio-giugno-luglio 1976

	Mobilio-arredo	Manifattura	Chimica
Indice sindacale	123	123	123
Retribuzione operaia media al netto d'imposta	251600	273600	331000
Valore del punto medio al netto d'imposta	1522	1522	1470
Aumenti punti per aumento 1% costo della vita	1,23	1,23	1,23
Indennità di contingenza (a)	1873	1873	1808
1% della retribuzione al netto (b)	2516	2736	3310
(a) / (b)	74,40%	68,50%	54,60%
Effetto sfasamento	-1,70%	-1,60%	-1,30%
Grado di copertura	72,70%	66,90%	53,50%

L'effetto sfasamento mette in evidenza la differenza temporale che intercorre tra l'aumento dei prezzi e il momento in cui effettivamente viene corrisposta l'indennità di contingenza.

Ulteriori elaborazioni di Ansuini & Morroni (1976) dimostrarono come l'effettiva applicazione del punto unico di contingenza a partire dal 1 febbraio 1977, pari a 2.389 lire, avrebbe migliorato la percentuale totale di recupero (al netto delle imposte), ma sempre con percentuali inferiori al 100%: tenendo conto dell'effetto di sfasamento temporale, le percentuali di cui sopra sarebbero aumentate all'85,9% per il mobilio-arredo, all'80,3% per la manifattura e al 65,9% per la chimica per il periodo febbraio-marzo-aprile 1977.

Come si nota, la progressiva unificazione del punto avrebbe determinato un incremento del grado di copertura. Nelle conclusioni dello studio di Ansuini & Morroni (1976) vennero fornite alcune risposte alle critiche che si levavano nei confronti della scala mobile, in particolare da parte di Modigliani: "l'affermazione che il salario medio aumenterebbe più dell'indice del costo della vita risulta smentita dalla nostra dimostrazione empirica. Abbiamo visto come in questi due anni l'indennità di contingenza abbia recuperato mediamente solo il 50-70% del potere d'acquisto eroso dall'inflazione".

Mentre nei confronti di quanti affermavano che la contingenza avrebbe determinato inflazione, alimentando la spirale prezzi-salari, i due autori replicarono che, sul piano logico, poiché la scala mobile adegua i salari ad un aumento dei prezzi avvenuto nel trimestre precedente, essa è semmai una conseguenza dell'inflazione, non certo una causa.

A conclusioni analoghe pervengono altri due studi.

Nello studio di Patriarca (1986) vengono esposti i dati del grado di copertura garantito dalla contingenza comparando la retribuzione lorda e quella netta.

I risultati, per gli anni 1975, 1976 e 1977 (cioè gli anni interessati dal meccani-

Tabella 5.4: Grado di copertura del meccanismo di contingenza sulle retribuzioni lorde (migliaia di lire)

	<b>Retribuzione lorde</b>	<b>Inflazione</b>	<b>Contingenza annua</b>	<b>Aumento per contingenza</b>	<b>Grado di copertura</b>
1975	3695	17,20%	324	10,60%	61,60%
1976	4565	16,50%	373	10,10%	61,20%
1977	5828	18,10%	728	15,90%	88,10%
1978	6736	12,40%	602	10,30%	83,30%
1979	7910	15,70%	764	11,30%	72,30%
1980	9525	21,10%	1056	13,40%	63,30%

Tabella 5.5: Grado di copertura del meccanismo di contingenza sulle retribuzioni nette (migliaia di lire). Industria in senso stretto

	<b>Retribuzione netta</b>	<b>Prelievo fiscale</b>	<b>Contingenza annua netta</b>	<b>Aumento per contingenza</b>	<b>Grado di copertura</b>
1976	3889	15,00%	317	8,60%	52,00%
1977	4880	21,50%	571	14,70%	81,20%
1978	5553	26,00%	446	9,10%	73,60%
1979	6372	30,10%	534	9,60%	61,30%
1980	7574	25,60%	786	12,30%	58,40%

Tabella 5.6: Copertura delle retribuzioni lorde annue nell'industria in senso stretto

	<b>ISCV</b>	<b>ICV</b>	<b>Copertura ISCV</b>	<b>Copertura ICV</b>
1970	5,0	5,1	63,8%	62,4%
1971	5,1	5,1	53,0%	53,2%
1972	6,6	5,7	51,0%	59,1%
1973	12,0	10,3	50,3%	58,5%
1974	17,2	19,4	44,1%	39,1%
1975	16,7	17,2	63,0%	61,3%
1976	16,7	16,5	60,3%	60,8%
1977	17,7	19,3	89,9%	82,1%
1978	12,7	12,4	81,5%	83,2%
1979	15,3	15,7	74,4%	72,3%
1980	18,2	21,1	73,5%	63,0%

smo istituito con l'accordo del 1975 sulla contingenza) sono esposti nelle tabelle 5.4 e 5.5.

Nello studio di Lungarella (1981) sono riportati i dati esposti nella tabella 5.6.

Dalle tabelle si nota molto chiaramente come per questi livelli retributivi il grado di copertura della scala mobile non raggiunse mai il 100% dell'incremento dell'indice dei prezzi.

Nonostante questi dati, prevalsero altri tipi di impostazione, riscontrabili nelle dichiarazioni sopra riportate da parte della Banca d'Italia.

Infatti, a fronte delle previsioni negative sostenute dalla Banca d'Italia circa l'incidenza che la scala mobile con il punto unificato avrebbe avuto sull'inflazione e sul costo del lavoro, il Governo nell'ambito del piano del controllo dell'inflazione, emanò il decreto legge 11 ottobre 1976, n. 699. Con questo decreto il Governo interveniva per depotenziare notevolmente il meccanismo di scala mobile per i successivi 19 mesi: 1. per i lavoratori con reddito salariale superiore ad 8 milioni di lire, gli importi di contingenza che sarebbero maturati dopo il 30 settembre 1976 e fino al 30 aprile 1978, sarebbero stati corrisposti mediante buoni del tesoro, 2. mentre per quello con reddito annuo tra 6 e 8 milioni, la corresponsione degli importi maturati sarebbe avvenuta mediante buoni del tesoro nel limite del 50% per cento dei compensi dovuti.

Tali livelli di reddito erano da intendersi come comprensivi di tutti gli emolumenti a carattere continuativo (compresi ratei delle mensilità aggiuntive, premi di rendimento, indennità), e al netto degli oneri sociali (ritenute previdenziali e assistenziali), ma al lordo delle imposte dirette.

Questo provvedimento venne presentato come una limitazione degli effetti della contingenza limitato alla parte alta dei salariati (redditi superiori a 6 e 8 milioni annui); in realtà avrebbe ben presto coinvolto fasce via via maggiori di lavoratori: l'elevata inflazione avrebbe incrementato il valore della contingenza spingendo progressivamente anche i salari più bassi verso l'area del blocco, totale o parziale, della corresponsione monetaria dei punti di contingenza.

Per fare un esempio: il percettore di un salario mensile di 410mila lire (quindi superiore a 6 milioni annui) avrebbe subito l'effetto del blocco al 50%, ma con un elevato e accelerato tasso di inflazione (e quindi di indicizzazione) anche un lavoratore che al momento del provvedimento percepiva 320mila lire, con la dinamica della scala mobile avrebbe superato in poco tempo la soglia di salario *nominale* (410mila lire) che avrebbe fatto scattare la tagliola (pur non incrementando il suo salario *reale*).

Successivamente venne stipulato un nuovo accordo, su esplicita richiesta di Confindustria verso la fine del 1976 – cioè proprio alla vigilia dell'entrata in vigore del punto unico di contingenza. Venne così stipulato l'accordo del 26 gennaio 1977, i cui contenuti vennero trasferiti nel decreto legge n. 12 del 1 febbraio 1977.

Le premesse politiche dell'accordo sono chiare: l'obiettivo della Federazione Sindacale Unitaria e di Confindustria era quello di fronteggiare “i problemi della crisi economica in atto, nell'intento di accrescere la competitività del sistema produttivo sul piano interno ed internazionale”, nonché di contribuire “alla lotta all'inflazione e alla difesa della moneta mediante il contenimento della dinamica del costo globale del lavoro e l'aumento della produttività”.

Con questo accordo venivano stabiliti: 1. l'esclusione degli aumenti di contingenza dal computo dell'indennità di anzianità a partire dal 1 febbraio 1977 ed il loro conglobamento nello stipendio base; 2. la modifica delle modalità di calcolo di alcune voci del paniere sindacale. Ad esempio i trasporti urbani ed i giornali quotidiani non sarebbero più stati calcolati per singola corsa o per singolo giornale, ma tenendo conto solo degli abbonamenti mensili. Inoltre non sarebbero più state calcolate nei prezzi delle tariffe elettriche il sovrapprezzo e vennero eliminati alcuni beni e servizi ormai poco diffusi sul mercato. Infine, fu tolta dal paniere l'imposta di famiglia.

#### **4 Gli anni '80 e '90: il declino dell'indicizzazione**

A seguito della forte crescita dell'inflazione verificatasi nel corso del 1980 la Confindustria dichiarò l'intenzione di disdettare l'accordo del 1975 sulla scala mobile, disdetta che venne formalizzata il 31 maggio 1982. O il sindacato avrebbe accettato una modifica, peggiorativa per i lavoratori, del meccanismo di indicizzazione dei salari, oppure dal 1 febbraio 1983 sarebbe scattata la disdetta del precedente accordo del 1975 tornando alla disciplina del 1957.

Questa disdetta avvenne in una fase in cui *la parte* di salario integralmente difeso dall'inflazione era pari, per tutti i lavoratori, a 770.000 lire lorde mensili, che scendevano – a causa dell'effetto fiscale – a circa 500.000 lire nette. Questo livello salariale protetto dall'inflazione era “ormai prossimo ad essere inferiore a tutte le retribuzioni contrattuali dell'industria” (Patriarca, 1984a). Tra le proposte di modifica, quelle avanzate da Confindustria e in parte dalla Banca d'Italia guardavano ad un meccanismo che rendesse: 1. *contrattabile* il livello da salario da coprire; 2. *adattabile* il meccanismo alle esigenze congiunturali della politica economica. Il corollario di tali proposte era costituito da ipotesi di sterilizzazione dell'Iva (come se i lavoratori comprassero beni e servizi il cui prezzo non è gravato da tale imposta) e dall'inflazione importata (come se i prezzi dei beni importati destinati al consumo venissero abbassati al momento del loro acquisto).

Il 22 gennaio 1983 viene sottoscritto un documento denominato *Protocollo Scotti (Protocollo Globale d'Intesa sul Costo del Lavoro)*.

Questo documento innanzitutto contiene un'indicazione della crescita salariale per il 1983 e il 1984: essa dovrà limitarsi a conservare il potere d'acquisto nell'ambito dei tassi di inflazione programmata prevista nella misura del 13% per il 1983 e al di sotto del 10% per il 1984. Con questo Protocollo, infatti, Governo, Sindacati e Confindustria confermano l'obiettivo di perseguire il “rientro graduale dall'inflazione”. A tal fine le parti stabilirono che “l'espansione dei redditi debba essere contenuta nei limiti della conservazione del loro valore reale”. Ulteriori dichiarazioni di intenti riguardavano la revisione dei criteri di imposizione fiscale diretta, il controllo degli incrementi dei prezzi amministrati e sorvegliati e delle

tariffe pubbliche (entro il 13% nel 1983), l'alleggerimento degli oneri sociali per le imprese e una riforma degli assegni familiari.

Per quanto riguarda il meccanismo di scala mobile, il Protocollo stabilì rilevanti modificazioni.

Innanzitutto sarebbe stato riportato a 100, con il 31 gennaio 1983, l'indice del costo della vita utilizzato per la determinazione della contingenza, assumendo come nuova base dell'indice le spese della famiglia tipo del trimestre agosto-ottobre 1982.

Ma ecco il primo elemento di criticità: nel trimestre agosto – ottobre 1982 l'indice sindacale con base agosto-ottobre 1974 aveva raggiunto il livello di 335. Poiché si doveva riproporzionare l'importo di lire 2.389 (il valore del punto dell'accordo del 1975), il riproporzionamento avrebbe dato come valore del punto lire 8.003. Invece venne stabilito un valore più basso, pari a lire 6.800, che corrispondevano ad una riduzione del valore del punto del 15%. In realtà la riduzione sarebbe risultata maggiore del 15%, in quanto venne previsto un arrotondamento per difetto dei decimali dei punti scattati. Infatti, venne previsto che "per determinare gli aumenti dell'indennità di contingenza si farà riferimento alle differenze assolute al netto delle frazioni di punto che l'indice medio trimestrale del costo della vita presenta rispetto all'indice medio del trimestre precedente".

Fissando il punto di contingenza a 6.800 lire, il salario indicizzato, cioè quello che avrebbe recuperato per intero l'inflazione, implicitamente veniva fissato in 680.000 lire.

Inoltre era previsto che nel caso in cui il Governo avesse modificato le imposte indirette, le parti si sarebbero incontrate per "concordare modalità e limiti di incidenza di tali variazioni sui prezzi dei beni che compongono il bilancio familiare, assunto in base di calcolo per la determinazione dell'indennità di contingenza".

Il grado di copertura lordo della scala mobile nell'industria sarebbe così risultato pari al 58,9%, una percentuale di gran lunga inferiore a quella raggiunta negli anni precedenti che risultava pari al 61,3% nel 1975, all'82,1% nel 1977 e al 70% nel 1978 (Patriarca, 1984b). Si noti, per inciso, che il grado di copertura più elevato risulta essere quello del 1977, cioè quando stava entrando pienamente a regime la riforma del 1975 che tante proteste suscitò in sede padronale.

È stato detto che il Protocollo stabiliva una crescita salariale limitata alla salvaguardia del salario reale, assumendo come soglia l'inflazione programmata. In caso di inflazione effettiva superiore a quella programmata, il Protocollo prevede che le parti si incontrassero per valutare misure di compensazione; tuttavia tali misure non sarebbero state assunte nel caso in cui gli aumenti dell'inflazione fossero da imputarsi alla rivalutazione del dollaro rispetto alla media ponderata delle valute della Comunità Europea, lira inclusa: la dinamica salariale, quindi, sarebbe stata depurata dagli effetti di tale rivalutazione. Non si tratta di un aspetto di poco conto: escludere questa possibile fonte inflattiva significava esporre l'en-

tità degli adeguamenti di contingenza a fenomeni che sfuggono totalmente al controllo dei lavoratori e del sindacato.

Questo aspetto, infatti, non era assolutamente secondario: le conseguenze di un apprezzamento del dollaro, infatti, avrebbero incrementato il costo in lire dei beni importati, con un'ulteriore effetto di propagazione dell'incremento dei prezzi sui beni prodotti internamente.

In questo accordo si deve registrare il nuovo ruolo giocato dallo Stato: non più limitato ad una funzione di mediazione o di arbitro tra le parti, ma come soggetto attivo, sia in quanto garante delle intese raggiunte che come promotore di una certa politica dei redditi attraverso interventi in materia fiscale e dei prezzi (amministrati e sorvegliati, nonché di tariffe pubbliche). Si pensi, infatti, all'intervento di definizione delle nuove aliquote per ridurre il drenaggio fiscale a carico dei lavoratori e la nuova struttura di detrazioni per i carichi di famiglia ecc.

Il ragionamento del Governo era chiaro: le due parti si muovevano su linee troppo diverse per poter convergere; pertanto soltanto mettendo a punto un insieme di misure di legislazione fiscale e sociale (in parte a vantaggio dei lavoratori, in parte delle imprese), si sarebbe potuto raggiungere un accordo modificativo del regime di scala mobile. Questo intervento dello Stato, quindi, diventa il presupposto per il raggiungimento di tale accordo (Ghezzi, 1984). Il Governo si impegnò quindi ad esercitare il proprio potere di intervento, tramite decreti legge e disegni di legge, per attuare quelle parti dell'accordo che avrebbe reso digeribile alle parti (o meglio, al sindacato) la modifica della scala mobile. Questo intervento si colloca nell'ambito "di una dispiegata 'politica dei redditi' (vale a dire: di un insieme di misure di contenimento e di correzione della dinamica contrattuale entro un quadro predeterminato di compatibilità [. . .])" (Ghezzi, 1984).

Il fatto che si tratti di politica dei redditi sembra trovare conferma nelle premesse, dove le parti si impegnano a far valere come vincolo per le loro decisioni e comportamenti i tassi di incremento dei prezzi al consumo (come visto, 13% e 10%), definendo di fatto una politica di moderazione salariale sancita dalle predette compatibilità. Il contenimento salariale, che passa anche attraverso il significativo intervento sulla scala mobile, viene in sostanza reso possibile da impegni di spesa da parte dello Stato, in funzione compensativa dei lavoratori, in modo che l'indebolimento del meccanismo di adeguamento dei salari al costo della vita non incida eccessivamente sul loro valore reale.

E trova ulteriore conferma nella definizione dei tetti massimi degli aumenti retributivi tramite il rinnovo dei contratti (25.000 lire dal 1 gennaio 1983; ulteriori 35.000 lire dal 1 gennaio 1984 e ulteriori 40.000 lire dal 1 gennaio 1985) – oltretutto tetti massimi che per il 1983 e 1984 si intendono comprensivi di qualsiasi aumento di carattere collettivo a livello aziendale per 18 mesi dalla stipula del

contratto di categoria. A questo si deve aggiungere una limitazione della contrattazione aziendale, la quale non avrebbe potuto toccare materie già definite in altri livelli di contrattazione.

Nel dicembre 1983 il Governo avviò una verifica dell'accordo del gennaio 1983, attraverso una serie di incontri con le parti sociali. Ne scaturì un protocollo di intesa che non venne firmato dalla CGIL. Il Governo, quindi, sempre in nome della lotta all'inflazione, agì d'imperio, con un decreto legge (*San Valentino*) che stabilì la predeterminazione dei punti di scala mobile per i primi due trimestri del 1984, sulla base del tasso programmato di inflazione, e fissandolo in due punti per ciascuno dei due trimestri.

In realtà i punti maturati furono 4 in febbraio e 4 in maggio, e proprio per recuperare i 4 punti di scala mobile non erogati ai lavoratori, fu promosso un referendum per l'abrogazione della legge ed il ripristino dei punti tagliati che nel 1985 vide tuttavia prevalere i voti contrari.

Sempre nel 1985 avviene un'ulteriore modifica del sistema di scala mobile attraverso un accordo sul pubblico impiego poi esteso anche alle altre categorie di lavoratori.

Con questo ulteriore intervento venne stabilita la copertura al 100% di un salario minimo pari a 580 mila lire; cioè 100.000 in meno rispetto al livello salariale fissato nel 1983 (col punto di contingenza di 6.800 lire il salario indicizzato era pari a 680.000 lire).

Si tenga presente che nel trimestre agosto-ottobre 1985 il valore dell'indice era pari a 134,5: quindi un'inflazione dell'1% avrebbe fatto scattare 1,345 punti pari a 9.150 lire, con un salario indicizzato pari a 914.600 lire mensili (6.800 × 1,345).

La riduzione a 580.000 lire, quindi, mette in evidenza la portata del taglio.

Il modello precedente non prevedeva l'indicizzazione della rimanente fascia di retribuzione, in questo caso, invece, venne introdotta un'ulteriore misura.

Alla copertura di un salario minimo di 580.000 lire, infatti, venne aggiunta la copertura al 25% di una seconda fascia del salario pari alla differenza tra paga base e contingenza e il salario minimo. Tuttavia questa parte rimanente di salario ai fini dell'indicizzazione non è completa: sono esclusi gli straordinari, i premi di produzione etc.

Sicuramente questo sistema prevede una relazione più stretta tra meccanismo di indicizzazione e salario contrattuale (oltre che legato all'inquadramento), e quindi il nuovo modello di scala mobile diventa sensibile anche rispetto alle dinamiche della retribuzione tabellare. Ma l'elemento che prevale è quello di una riduzione generalizzata dell'efficacia della scala mobile e della compressione salariale. La copertura della parte eccedente di salario, infatti, è limitata al 25%.

L'indice dei prezzi di riferimento rimane l'indice sindacale, ma gli scatti passano da frequenza trimestrale a frequenza semestrale con le ovvie conseguenze che

questo allungamento comporta per i salari reali.

Quest'ultimo aspetto è molto importante: viene previsto infatti che la correzione degli aumenti di scala mobile sarebbe stata effettuata ogni sei mesi, a maggio e novembre di ogni anno. Poiché già il riconoscimento trimestrale della contingenza creava non pochi problemi in termini di erosione del potere d'acquisto, è chiaro che l'allungamento di tale periodo a sei mesi avrebbe ulteriormente peggiorato questo aspetto.

Dal punto di vista dell'indice sindacale non trovarono accoglimento alcune proposte di desensibilizzarlo rispetto a possibili origini esterne (inflazione importata), mentre è compresa la possibilità di limitare l'incidenza sul paniere sindacale degli aumenti di prezzo derivanti da variazioni delle imposte indirette.

Il tasso di inflazione semestrale viene calcolato dall'ISTAT facendo la media degli indici mensili del semestre che termina nel mese antecedente il pagamento e la si rapporta alla media del semestre precedente. Una volta calcolato, esso si applica a 580.000 lire nel primo semestre di applicazione, e successivamente a 580.000 lire indicizzate, cioè comprendenti gli aumenti precedenti maturati sulle 580.000 lire. Per la parte eccedente di salario, invece, l'indicizzazione avviene applicando ad esso il 25% dell'inflazione.

Facciamo un esempio concreto su una retribuzione di 1 milione di lire ad aprile 1986, con un'inflazione semestrale del 3,27%.

Il calcolo da fare a maggio 1986 è il seguente: alle 580.000 lire si applica il valore pieno dell'inflazione, per cui si ottiene una contingenza di 18.966 lire. La parte restante dello stipendio, 420.000 lire, va moltiplicata per il 25% del tasso di inflazione, ottenendo 3.433 lire. Il totale della contingenza da corrispondere sarà quindi pari a 22.399 lire.

A novembre 1986 il calcolo, invece, sarà il seguente (ipotizzando un'inflazione semestrale sempre pari a 3,27%). Le 580.000 devono essere rivalutate aggiungendo la contingenza maturata nel semestre precedente pari a 18.966 per un totale di 598.966 lire: per cui applicando l'inflazione del 3,27% si ottiene la cifra di 19.586 lire. La parte restante del salario viene calcolata partendo dal nuovo minimo conglobato di 1.022.399 (cioè 1 milione più gli scatti di contingenza del semestre precedente), da questo vengono detratte 598.966 lire. La cifra che si ottiene, pari a 422.433 lire, viene moltiplicata per il 25% del tasso di inflazione ottenendo 3.453 lire di contingenza. La contingenza totale da corrispondere sarà pari a 23.039.

Cosa possiamo notare da questi calcoli? Nel primo semestre l'incremento salariale determinato dalla contingenza sarà pari al 2,24% circa del salario; nel secondo caso al 2,25% del salario.

In entrambi i casi l'inflazione è stata pari al 3,27%, cioè oltre un punto percentuale in più della crescita salariale determinata dalla contingenza.

Tabella 5.7: Grado copertura annuo per l'industria in senso stretto. Confronto con il precedente meccanismo di indicizzazione

	1986	1987	1988
Retribuzione (migliaia)	19409	20360	21358
Inflazione	6,10%	4,90%	4,90%
Contingenza annua (vecchia scala mobile)	802	626	619
Contingenza annua (nuova scala mobile)	598	498	496
Aumento retribuzione per contingenza (vecchia scala mobile)	4,40%	3,20%	3,00%
Aumento retribuzione per contingenza (nuova scala mobile)	3,30%	2,50%	2,40%
Grado di copertura (vecchia scala mobile)	71,90%	65,80%	62,00%
Grado di copertura (nuova scala mobile)	53,60%	51,90%	49,70%

E si tengano presenti due aspetti: 1. nel semestre di osservazione l'inflazione erode il potere d'acquisto senza interventi sul salario; 2. il calcolo viene fatto sul salario lordo.

La semestralizzazione, inoltre, assume un aspetto particolare. Una cadenza lunga di per sé provoca una minor resa annua degli scatti, e allontana nel tempo il periodo di corresponsione della contingenza rispetto a quello di riferimento per il calcolo dell'inflazione. L'entità della contingenza è commisurata all'inflazione misurata nel semestre precedente allo scatto rispetto a quella dei sei mesi ancora precedenti: per intenderci, la contingenza corrisposta a maggio 1986 risente della dinamica dei prezzi osservati a partire da maggio 1985 ad aprile 1986, mentre col sistema precedente la contingenza corrisposta a maggio era commisurata all'inflazione misurata nel periodo novembre (dell'anno precedente) – aprile (dell'anno corrente).

È chiaro che in presenza di un'inflazione a tassi accelerati nel corso del tempo questo crea non pochi problemi agli adeguamenti salariali.

La riduzione del grado di copertura rispetto al meccanismo precedente è stata ben evidenziata da Patriarca (1986) come esposto nella tabella 5.7.

Come si nota, la riduzione del valore assoluto della contingenza corrisposta e del grado di copertura rispetto al sistema precedente, è assai rilevante.

Ma anche questo sistema al padronato italiano risultava troppo indigesto.

E così il 19 giugno 1990 la Confindustria notificava al Ministro del Lavoro e alle organizzazioni sindacali la propria intenzione di non volere rinnovare la propria adesione all'accordo stabilito con la legge del febbraio 1986; l'intesa raggiunta tra parti sociali e Governo prorogò la regolazione di questo sistema di indicizzazione fino al 31 dicembre 1991.

La strada alla definitiva cancellazione del meccanismo di indicizzazione salariale era così spianata e la parola fine venne sancita dal Protocollo del 31 luglio 1992 tra Governo e parti sociali in materia di politica dei redditi, lotta all'inflazione e costo del lavoro.

La premessa politica di tale Protocollo indica chiaramente l'ambito di politica economica nel quale si collocano le scelte assunte: "In una situazione economica e finanziaria che rischia di aggravarsi ulteriormente, accentuando elementi già forti di debolezza e di instabilità, il Governo ritiene essenziali una immediata azione di freno dell'inflazione e una significativa riduzione del disavanzo statale".

Ne deriva una politica dei redditi vincolata ai parametri di riferimento (andamento del PIL e dei prezzi al consumo) per la politica economica e di bilancio, approvati nel Documento di programmazione economico-finanziaria 1993-95; ancora una volta la dinamica salariale viene più o meno implicitamente indicata come responsabile dell'inflazione: "Il Governo ritiene che, per conseguire apprezzabili risultati nell'abbattimento dell'inflazione, rafforzare la competitività dei nostri prodotti sui mercati internazionali e garantire la stabilità del cambio, occorra rendere coerente la dinamica delle retribuzioni unitarie e del costo del lavoro con l'inflazione programmata".

Tale inflazione programmata, misurata ai prezzi al consumo, veniva indicata dal DPEF nel 3,5% per il 1993, 2,5% nel 1994 e 2% nel 1995: ecco fissati i limiti entro i quali si sarebbero dovuti muovere gli incrementi salariali tanto che, per fugare ogni possibile dubbio, le parti riconoscevano "il valore determinante dei loro comportamenti rispetto all'attuazione di una politica di tutti i redditi che assuma come obiettivo centrale la drastica riduzione del tasso d'inflazione". Nonostante un riferimento ambiguo "all'obiettivo del mantenimento del valore reale delle retribuzioni e dei trattamenti pensionistici", il primo punto dell'accordo stabiliva, per la gestione delle dinamiche salariali, "la definitiva presa d'atto dell'intervenuta cessazione del sistema di indicizzazione dei salari di cui alla legge 13 luglio 1990, n. 191, già scaduta il 31 dicembre 1991".

L'unica concessione fu l'erogazione di una somma forfettaria a titolo di Elemento Distinto dalla Retribuzione, di 20.000 lire mensili per 13 mensilità, a partire dal mese di Gennaio 1993, a copertura dell'intero periodo 1992-93, che sarebbe rimasta acquisita, allo stesso titolo, per il futuro nella retribuzione.

Mentre nell'ambito del negoziato sulla revisione degli assetti contrattuali e sulla riforma del salario si sarebbe assunto, tra i principi guida, quello della previsione di una *parziale* (Sic!) difesa del potere d'acquisto dei salari per i tempi di prolungata discontinuità contrattuale.

E così, dopo 46 anni di (più o meno) onorato servizio, il meccanismo di indicizzazione dei salari veniva congedato.

## 5 Bibliografia

- AA.VV. *Enciclopedia dell'Economia*. Garzanti (1992).
- Ansuini, G., Morroni, M. Gli effetti reali del meccanismo della scala mobile. *Prospettiva Sindacale*, (2) (1976).
- Banca d'Italia. *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*. Roma, 31 maggio 1975 (1975).
- Banca d'Italia. *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*. Roma, 31 maggio 1976 (1976).
- Dobb, M. *I salari*. Einaudi (1965).
- Filosa, L., Visco, I. L'unificazione del valore del punto di contingenza e il grado di indicizzazione delle retribuzioni. *Moneta e Credito*, (117) (1977).
- FIM-CISL. *Sulla politica salariale. Analisi su scatti di anzianità, indennità di fine lavoro, scala mobile e fisco*. Nuove Edizioni Operaie (1977).
- FLM. *Inflazione. Materiali per un corso*. Formazione FLM Milano (1982).
- Ghezzi, G. La struttura giuridica dell'accordo. In *La vertenza sul costo del lavoro e le relazioni industriali*. Franco Angeli/IRES CGIL (1984).
- Lungarella, R. *La scala mobile 1945-1981. Caratteristiche, storia, problemi*. Marsilio Editori (1981).
- Palmerio, G., Valiani, R. *Alcuni effetti della scala mobile e della cassa integrazione guadagni nel divario Nord-Sud*. Giuffré (1978).
- Patriarca, S. Costo del lavoro e struttura del salario: un'ipotesi di riforma. In *La vertenza sul costo del lavoro e le relazioni industriali*. Franco Angeli/IRES CGIL (1984a).
- Patriarca, S. Il senso dell'accordo, i nodi dell'economia e i problemi del sindacato. In *La vertenza sul costo del lavoro e le relazioni industriali*. Franco Angeli/IRES CGIL (1984b).
- Patriarca, S. *La nuova scala mobile. La retribuzione dopo la riforma della contingenza e l'Irpef*. Ediesse (1986).
- Piacentini, P. (curatore). *L'indice del costo della vita valevole ai fini dell'applicazione della scala mobile delle retribuzioni. Dalle origini alla cessazione (1945-1997)*. ISTAT – Metodi e Norme, Nuova Serie n. 6 (2000).
- Quarchioni, R. *Storia della scala mobile e valori dell'indennità di contingenza nel settore industriale dal 1954 al 1979*. Pirola Editore (1979).

---

### Contrattazione collettiva e inflazione: dall'inflazione programmata all'IPCA depurato

Matteo Gaddi<sup>1</sup>

---

#### 1 Il Protocollo del luglio 1993

L'Accordo tra le parti sociali del 23 luglio 1993, denominato *Protocollo sulla politica dei redditi e dell'occupazione, sugli assetti contrattuali, sulle politiche del lavoro e sul sostegno al sistema produttivo* si apre con una dichiarazione che sancisce la centralità della riduzione dell'inflazione attraverso lo strumento del contenimento salariale: “La politica dei redditi è uno strumento indispensabile della politica economica, finalizzato a conseguire una crescente equità nella distribuzione del reddito attraverso il contenimento dell'inflazione e dei redditi nominali”.

Obiettivo di questo strumento sarebbe quello di favorire lo sviluppo economico e la crescita occupazionale allargando la base produttiva e rafforzando la “competitività delle imprese”.

Il raggiungimento di un tasso di inflazione allineato alla media dei Paesi comunitari (con la precisazione che si tratta di quelli “economicamente più virtuosi”, ma senza chiarire in cosa consisterebbero tali virtù), la riduzione del debito e del deficit pubblico e la stabilità della moneta diventano gli obiettivi economici da perseguire nell'ambito del percorso tracciato dal Trattato di Maastricht.

---

<sup>1</sup>Fondazione Claudio Sabattini.

Non è chiaro in base a quale presupposto il contenimento salariale, finalizzato a controllare l'inflazione, avrebbe potuto attivare un circolo virtuoso caratterizzato da un'equa distribuzione del reddito e dalla crescita economica e occupazionale. O meglio: l'obiettivo della crescita occupazionale (*rectius*, delle "opportunità di lavoro") viene demandato sostanzialmente al rafforzamento dell'efficienza e della competitività delle imprese, mentre apoditticamente viene affermato che tale politica dei redditi, unitamente al contenimento dell'inflazione, consentirebbe di difendere il potere d'acquisto delle retribuzioni e delle pensioni. Mentre il contenimento dell'inflazione può contribuire alla difesa del salario reale, l'effetto di quella politica dei redditi era tutto da dimostrare.

L'istituzionalizzazione di tale concertazione sociale (Carinci, 1997) avviene tramite la definizione di procedure la cui temporalità ricalca quella della presentazione dei principali strumenti governativi di politica economica, tra cui l'allora DPEF, la cui presentazione deve essere preceduta dalla definizione di obiettivi comuni, tra cui quello dei tassi di inflazione programmata. A partire da questi, il governo e le parti sociali avrebbero dovuto individuare i comportamenti da assumere: quelli a carico degli imprenditori privati (ai quali venivano associati lo Stato e i soggetti pubblici gestori di imprese) riguardavano il perseguimento di indirizzi di efficienza, innovazione e sviluppo tali "da poter contenere i prezzi entro livelli necessari alla politica dei redditi".

Più in generale le parti sociali avrebbero dovuto perseguire politiche contrattuali e salariali coerenti con gli obiettivi dell'inflazione programmata.

Sul fronte dei prezzi, invece, si sarebbero dovuti istituire strumenti per "l'accertamento delle reali dinamiche all'interno del processo di formazione dei prezzi", anche con la costituzione di un Osservatorio dei prezzi che avrebbe dovuto verificare tali dinamiche sulla base di studi economici di settore.

Come evidente, si tratta di strumenti e obiettivi ben lontani da una vera e propria politica di controllo dei prezzi.

Nella parte del Protocollo che disciplina gli assetti contrattuali, appare evidente il ribaltamento di prospettiva del rapporto tra inflazione e salari. Mentre con i meccanismi di scala mobile l'incremento dei prezzi faceva scattare i punti di contingenza in modo da adeguare i salari all'andamento del costo della vita, con questo Protocollo l'inflazione programmata diventa il tetto entro il quale possono muoversi gli incrementi salariali.

Infatti, viene stabilito che la dinamica degli effetti economici del contratto (cioè il suo costo economico complessivo) deve essere coerente "con i tassi di inflazione programmata assunti come obiettivo comune".

Questo tetto costituito dall'inflazione programmata, tuttavia, appare essere stato assunto in maniera elastica (Carinci, 1997) in rapporto ad altri parametri, tra i quali le politiche dei redditi e dell'occupazione, la salvaguardia del pote-

re d'acquisto, le tendenze generali dell'economia e del mercato del lavoro, il raffronto competitivo e gli andamenti specifici del settore.

Il meccanismo di rinnovo contrattuale biennale (che riguarda esplicitamente la parte economica dei minimi tabellari) deve tener conto anche del confronto tra inflazione programmata e quella effettiva del precedente biennio, da valutare alla luce delle eventuali variazioni delle ragioni di scambio del Paese e dell'andamento delle retribuzioni.

Non viene previsto, quindi, un meccanismo automatico di recupero di eventuali scostamenti tra inflazione programmata ed effettiva: questo aspetto si limita ad essere classificato come uno "dei punti di riferimento del negoziato" in sede di rinnovo biennale dei minimi contrattuali.

Il tema dell'inflazione ritorna anche nella parte del Protocollo dedicata alla vacanza contrattuale: nel periodo di rinnovo contrattuale, decorsi tre mesi dalla scadenza del CCNL, deve essere corrisposta ai lavoratori un'indennità di vacanza contrattuale pari al 30% del tasso di inflazione programmato applicato ai minimi contrattuali (che passa dal 30% al 50% dopo 6 mesi di vacanza contrattuale).

Sempre il tema dell'inflazione sembra ritornare, seppur indirettamente, anche nella parte del Protocollo dedicata alla contrattazione aziendale, laddove viene precisato: a) che essa può avere ad oggetto materie ed istituti diversi rispetto a quelli retributivi propri del CCNL (clausola che trova origine nel Protocollo del 22 gennaio 1983), ma soprattutto b) che queste voci variabili e flessibili devono essere strettamente correlate agli obiettivi di incrementi di produttività (oltre che di qualità e competitività aziendali).<sup>2</sup>

Ecco che torna un'ulteriore limitazione alla dinamica salariale: a livello aziendale essa dovrà muoversi entro i confini dell'andamento della produttività in modo tale che, secondo una precisa visione economica, essa non determini effetti inflattivi. Ma c'è di più. Gli aspetti economici delle contrattazioni aziendali faranno riferimento a "margini di produttività [...] eccedente quella eventualmente già utilizzata per riconoscere gli aumenti retributivi a livello di CCNL". Il termine decisivo è *eccedente*: cioè gli incrementi salariali da CCNL saranno resi possibili da incrementi di produttività; qualora ve ne fosse una parte eccedente questa potrà essere utilizzata per la contrattazione di secondo livello.

Riassumendo: 1. il livello contrattuale nazionale definisce la dinamica salariale nel quadro dei tassi di inflazione programmata; 2. il livello aziendale può legare

---

<sup>2</sup> "Le erogazioni del livello di contrattazione aziendale sono strettamente correlate ai risultati conseguiti nella realizzazione di programmi, concordati tra le parti, aventi come obiettivo incrementi di produttività, di qualità ed altri elementi di competitività di cui le imprese dispongono, compresi i margini di produttività, che potrà essere impegnata per accordo tra le parti, eccedente quella eventualmente già utilizzata per riconoscere gli aumenti retributivi a livello di CCNL, nonché ai risultati legati all'andamento economico dell'azienda".

incrementi salariali legati alla produttività in modo tale da non generare effetti inflattivi.

Sostanzialmente si tratta di un Protocollo che intende tenere assieme politica dei redditi e modello contrattuale, attraverso i meccanismi del tasso di inflazione programmato e del recupero di un eventuale scarto rispetto all'inflazione realmente manifestatasi (Bordogna, 2021).

L'attenzione su tale politica dei redditi è confermata da ampi passaggi contenuti nel Documento di Programmazione Economico-Finanziaria (DPEF) presentato dal Governo nel 1993 e riferito agli anni 1994-96. Nel DPEF viene stabilito tra gli obiettivi prioritari quello di contenere la dinamica dei prezzi e dei costi a un ritmo inferiore a quello dei Paesi concorrenti, "e in particolare non superiore a quello dei paesi europei più virtuosi". Una delle giustificazioni addotte a sostegno di questo obiettivo venne individuata in rischi per l'occupazione attraverso il circuito inflazione-perdita di competitività-riduzione occupazionale: "non è vero che una più alta crescita dei redditi nominali, dei costi e dei prezzi sia priva di effetti reali. Resterebbero, è vero invariati i redditi reali degli occupati, ma solo degli occupati che rimangano tali, diminuirebbe la competitività, e con essa la crescita e l'occupazione; aumenterebbero l'inflazione, i tassi d'interesse, e con essi il costo del debito e il fabbisogno".

Sempre secondo il DPEF "una riduzione della dinamica delle grandezze nominali" (cioè del reddito, dei salari) consentirebbe "di stimolare lo sviluppo del prodotto, arrestando il declino dell'occupazione nei settori non protetti della concorrenza internazionale, in particolar modo nell'industria senza pregiudizio per il mantenimento del potere d'acquisto delle retribuzioni reali e per una loro crescita proporzionale agli incrementi di produttività."

Viene quindi stabilito un freno alla crescita nominale dei livelli salariali - in funzione anti-inflazione - e vengono indicate, in maniera apodittica, quali conseguenze questa politica dei redditi genererebbe: lo stimolo dello sviluppo del prodotto (non è chiaro cosa significhi), l'arresto della riduzione occupazionale (per il motivo che saremmo più competitivi grazie ai bassi salari?), il mantenimento del potere d'acquisto dei salari reali (tutto da dimostrare).

Questa politica dei redditi era pienamente funzionale al conseguimento dei criteri di Maastricht: "Al contempo una minore inflazione accelera la riduzione dell'onere di interessi e contribuisce così alla riduzione del fabbisogno del settore pubblico"; infatti più avanti il DPEF precisa ulteriormente che: "Il protocollo sulla politica dei redditi e dell'occupazione, sugli assetti contrattuali, sulle politiche del lavoro e sul sostegno al sistema produttivo approvato dalle parti sociali il 3 luglio scorso e il proseguimento dell'opera di riaggiustamento degli squilibri della finanza pubblica sono condizioni necessarie per imboccare questa strada".

Nel frattempo, come riportato dal DPEF, fra l'agosto del 1992 e il giugno del 1993 il cambio effettivo nominale si era deprezzato di circa il 17% complessivamente.

mente e del 25% nei confronti dei Paesi della Comunità Europea: un fatto che certo non avrebbe aiutato in chiave anti-inflattiva.

Il presupposto era che la manovra valutaria avrebbe aiutato le esportazioni delle imprese italiane, con ciò scaricando il peso dell'aggiustamento anti-inflattivo sui lavoratori.

Non si tratta certo di una novità per le politiche economiche italiane: a titolo di esempio si richiama quanto avvenuto proprio 20 anni prima, quando nei primi mesi del 1973 le autorità monetarie (il Ministro del Tesoro Malagodi e il Governatore della Banca d'Italia Carli) decisero per quella che è stata definita una "svalutazione strisciante" della lira (D'Antonio, 1973) tramite il meccanismo della libera fluttuazione della valuta nazionale. La Banca d'Italia (1973) aveva ben chiari gli obiettivi di questa operazione: "In presenza di un disavanzo della bilancia dei pagamenti di parte corrente non sarebbe stato possibile mantenere invariato il rapporto di cambio fra la lira e le monete europee e accettare il vincolo del contenimento dell'oscillazione nei loro confronti entro i limiti del 2,25 per cento delle rispettive parità [...]". Ne era talmente consapevole che fu costretta a riconoscere che "Aspre polemiche sono seguite alle decisioni del febbraio e del marzo; si è affermato che si intendeva provocare una svalutazione dissimulata della lira [...]"; questa critica fu respinta con la semplice affermazione che il nuovo livello di cambio sarebbe stato determinato in presenza di interventi difensivi delle autorità monetarie sul mercato il che, a detta della Banca d'Italia, sarebbe sufficiente per escludere "l'esistenza di un loro proposito di forzare il suo deterioramento".

In realtà proprio di questa si trattava: di una manovra per svalutare, seppur indirettamente, la lira per consentire che si dispiegassero altre operazioni, ovviamente a favore delle imprese. Su tutte quelle di consentire un aumento dei prezzi da parte delle imprese italiane, mettendole al riparo dalla concorrenza estera (Vianello, 1973), e di sostenere il solito modello di sviluppo fondato sulle esportazioni (D'Antonio, 1973). Oppure si pensi alla svalutazione della lira del 1976 e più in generale alla linea tenuta dalle autorità monetarie in materia di svalutazione differenziata, quella linea cioè, che cercava di "tenere la lira tendenzialmente svalutata rispetto all'area del marco, in maniera da favorire le esportazioni e cercando, invece, di ridurre la svalutazione nei confronti del dollaro, per ridurre il costo delle importazioni" (Graziani, 1985).

Insomma, niente di nuovo sotto il sole: decisioni monetarie dettate da una chiara scelta di classe che arriva anche utilizzare l'inflazione come strumento di lotta politica, facendone pagare le conseguenze ai lavoratori.

Andiamo a vedere, dopo aver tratteggiato questo quadro generale, cosa successe alla contrattazione dei metalmeccanici negli anni successivi.

## 2 I CCNL dei metalmeccanici dal 1994 al 2008

Il primo CCNL dei metalmeccanici stipulato dopo il Protocollo del 1993 viene sottoscritto il 5 luglio 1994 e assume lo “spirito” di tale Protocollo in quanto “ne realizza [...] le finalità e gli indirizzi in tema di relazioni sindacali”. Esso si propone di regolare “l’assetto della contrattazione collettiva in funzione di una dinamica delle relazioni di lavoro medesime tale da consentire ai lavoratori benefici economici con contenuti non inflazionistici ed alle imprese una gestione corretta e programmabile del costo del lavoro”.

L’obiettivo anti-inflattivo del CCNL viene così espresso nella Premessa, la quale non costituisce un dato meramente formale, ma va a modificare quella precedente vigente fin dal CCNL del 1963 (Carinci, 1997).

Uno degli elementi più importanti della Premessa del CCNL del 1994 è costituito dalla regolazione degli assetti contrattuali con la precisazione che “la contrattazione a livello aziendale riguarderà materie ed istituti diversi e non ripetitivi rispetto a quelli propri del C.c.n.l.”. Si tratta di una formulazione non solo rafforzativa, ma per certi versi espansiva di quanto previsto dal Protocollo del 1993 che limitava la contrattazione aziendale a “materie e istituti diversi e non ripetitivi rispetto a quelli retributivi propri del CCNL”.

La scomparsa, nel CCNL dei metalmeccanici, del termine “retributivi” sembra così allargare a tutte le materie e gli istituti già disciplinati dal livello nazionale il divieto di negoziazione a livello aziendale. Saranno, quindi, specifiche clausole di rinvio del CCNL a definire le materie e gli istituti contrattabili a livello aziendale.

Inoltre, a proposito della contrattazione aziendale degli aspetti economici scompare il riferimento alla quota “eccedente di produttività”, ma fa il suo ingresso il termine di “redditività” dell’impresa.

Inoltre viene precisato che a livello aziendale è contrattabile solo il premio di risultato, escludendo altri istituti retributivi e assorbendo così in tale istituto tutte le possibili erogazioni retributive di livello aziendale (Roma, 1997), premio di risultato che deve essere agganciato all’effettivo conseguimento di risultati/obiettivi aziendali, determinati dalla realizzazione di programmi concordati tra le parti, per il perseguimento di obiettivi di incrementi di produttività, qualità e redditività.

Non essendo oggetto privilegiato della presente pubblicazione, la trattazione sia della regolazione del doppio livello contrattuale che del premio di risultato non verrà ulteriormente approfondita.

Concentriamoci, invece, sulle tabelle dei minimi contrattuali.

Si precisa che in questo paragrafo, e nei successivi che trattano di tale materia, non si terrà conto dell’intero trattamento retributivo, ma solo di quanto stabilito dal punto di vista del minimo tabellare; l’intero trattamento - soprattutto se calcolato a livello annuo anziché mensile, infatti, può risultare determinato da

Tabella 6.1: Livelli retributivi minimi riferiti alla quinta Categoria stabiliti dal CCNL 5 luglio 1994 (lire)

	Retribuz.	$\Delta\%$ retr. annua (a)	Inflazione programm. (b)	Inflaz. FOI (c)	Scostamento	
					(a) - (c)	(b) - (c)
Salario al 31/12/94	845500	–	–	–	–	–
Salario al 31/12/95	912000	3,90%	4,50%	5,40%	-1,50	-0,9
Salario da 01/01/96	942000	3,28%	3,50%	3,90%	-0,62	-0,4

una pluralità di istituti che comprendono la tredicesima mensilità, gli aumenti periodici di anzianità, i superminimi, le maggiorazioni per lavoro straordinario, notturno e festivo, i trattamenti economici di trasferta, indennità varie ecc.

Il CCNL del 1994 stabilì la corresponsione di un'erogazione forfettaria (una tantum) di 450.000 lire da corrispondere nel 1994 (in due tranche, nei mesi di luglio e ottobre): di essa non si trova nel testo una giustificazione esplicita, ma presumibilmente è da riferirsi al periodo intercorrente fra la scadenza del 30 giugno 1994 del precedente contratto e la data di applicazione dei nuovi minimi tabellari, con decorrenza 1 gennaio 1995.

Per gli anni successivi di vigenza del contratto – cioè dal 1 gennaio 1995 in poi – furono definiti i livelli retributivi mensili attraverso le tabelle dei minimi contrattuali.

Per comodità di esposizione, verrà utilizzato come esempio il livello retributivo corrispondente a quello della quinta categoria.

Infine, si precisa che per ottenere un termine di paragone del primo incremento retributivo del CCNL del 1994 verrà riportato il minimo tabellare del CCNL precedente (14 dicembre 1990), come integrato dalla media mensile della una tantum di 450.000 euro (media mensile della una tantum: 37.500. Questa sommata al minimo tabellare di 808.000 dà come somma 845.500). Questi dati sono esposti in tabella 6.1.<sup>3</sup>

Come si nota dalla tabella 6.1 lo scostamento tra l'andamento dell'inflazione programmata e quello reale misurato secondo l'indice FOI è stato pari, complessivamente, a 1,3 punti percentuali. Se guardiamo allo scostamento tra il tasso di variazione salariale e quello dell'inflazione reale, lo scarto è ancora maggiore ed è pari a 2,12 punti.

Non fu un caso, quindi, la situazione di tensione che accompagnò il rinnovo del biennio economico 1997-98.

<sup>3</sup>I dati dell'inflazione programmata e dell'inflazione reale FOI di cui alle tabelle 6.2 e 6.3 sono tratti da una tabella redatta dal Dipartimento del Tesoro del Ministero dell'Economia e delle Finanze, disponibili qui: [shorturl.at/jpDO2](http://shorturl.at/jpDO2).

Tabella 6.2: Livelli retributivi minimi riferiti alla quinta Categoria stabiliti dal rinnovo del biennio economico 1997-1998 (dati in lire)

	Retribuz.	$\Delta\%$ retri. annua (a)	Inflazione programm. (b)	Inflaz. FOI (c)	Scostamento (a) - (b)	(a) - (c)
Salario al 31/12/96	984666	–	–	–	–	–
Salario al 31/12/97	1028000	4,40%	2,50%	1,70%	1,90	2,70
Salario da 01/10/98	1114000	1,54%	1,80%	1,80%	-0,26	-0,26

Mentre il CCNL dei metalmeccanici nel 1994 venne firmato senza tensioni e ritardi, il rinnovo del biennio economico avvenne dopo un tavolo negoziale di nove mesi caratterizzati da scioperi e manifestazioni, e poté chiudersi soltanto con l'intervento diretto dell'allora Presidente del Consiglio Romano Prodi. Uno dei motivi del contendere, riferito agli incrementi retributivi, riguardava proprio la "comparazione tra l'inflazione programmata e effettiva intervenuta nel precedente biennio" (punto 2 del Protocollo del 1993).

Il primo biennio economico (1995-96), infatti, mise in evidenza gli scostamenti tra inflazione programmata e reale (e di questi con gli incrementi salariali) e di conseguenza il tentativo sindacale fu quello, da una parte di evitare il ripetersi di tale fenomeno erosivo dei salari reali, dall'altra quello di recuperare, almeno in parte, quanto perduto.

Questo secondo obiettivo fu in parte raggiunto mediante la previsione di una corresponsione di importo forfettario: "Per il periodo pregresso verrà erogata una «una tantum» di 512.000 lire, di cui 312.000 a febbraio 1997 e 200.000 a luglio 1997". Anche in questo caso, quindi, per avere un termine di paragone più aderente alla realtà, il salario in vigore al 31 dicembre 1996 – indicato come salario "teorico" – è stato integrato sommando al minimo salariale un dodicesimo del valore dell'una tantum.

Come si nota dalla tabella 6.2, nel biennio 1997-98 avvengono fatti parzialmente diversi.

L'inflazione programmata è più elevata di quella reale nel 1997, mentre nel 1998 i due valori coincidono. Il tasso di variazione salariale rispetto all'inflazione reale è più elevato di 2,7 punti per l'anno 1997, mentre ne perde 0,26 nel 1998.

Va tuttavia precisato che l'incremento retributivo che viene corrisposto è considerato al lordo degli scatti di anzianità. Ma non solo. Si è detto che l'allora Presidente del Consiglio Romano Prodi intervenne direttamente con una propria proposta per sbloccare l'impasse. Questa proposta prevedeva, come recepito nel verbale di Accordo sottoscritto alla presenza del Ministro del Lavoro, un ulteriore sconto a favore delle imprese: la scadenza contrattuale, prevista per il 30 giugno 1998 (dato che il Protocollo del 1993 aveva stabilito la durata quadriennale del

Tabella 6.3: Livelli retributivi minimi riferiti alla quinta Categoria stabiliti dal CCNL del 1999 (euro)

	Retribuz.	$\Delta\%$ retr. annua (a)	Inflazione programm. (b)	Inflaz. FOI (c)	Scostamento (a) - (b)    (a) - (c)	
Salario al 31/12/99	1118,65					
Salario al 31/12/00	1140,34	1,93%	2,3%	2,6%	-0,37	-0,67
Salario al 31/12/01	1176,49	3,17%	1,7%	2,7%	1,47	0,47
Salario al 31/12/02	1207,48	2,63%	1,7%	2,4%	0,93	0,23
Salario al 31/12/03	1252,52	3,73%	1,4%	2,5%	2,33	1,23
Salario da 01/12/04	1297,56	3,59%	1,7%	2,0%	1,89	1,59
Salario da 01/12/05	1297,56	0,00%	1,6%	1,7%	-1,60	-1,70
Salario al 31/12/06	1382,56	6,55%	1,7%	2,0%	4,85	4,55
Salario al 31/12/07	1397,56	1,08%	2,0%	1,7%	-0,92	-0,62
Salario al 31/12/08	1457,56	4,29%	1,7%	3,2%	2,59	1,09
Salario al 31/12/09	1524,56	4,59%	0,7%	0,7%	3,89	3,89

NB: il minimo tabellare dal 1 luglio 1999 ha conglobato gli importi dell'ex indennità di contingenza

contratti, con il rinnovo del biennio economico), venne prorogata al 31 dicembre 1998.

I successivi rinnovi contrattuali dei metalmeccanici avvennero l'8 giugno 1999, il 7 maggio 2003 e il 20 gennaio 2008.

I nuovi minimi tabellari stabiliti da questi CCNL sono esposti in tabella 3, comparati con l'inflazione programmata e quella reale come sopra. Gli effetti dei diversi CCNL (con relativi rinnovi del biennio economico) sono evidenziati in colori diversi.

Sono escluse, come ovvio, dalla tabella dei minimi le corresponsioni dell'una tantum con finalità di copertura dei periodi di vacanza contrattuale: si tratta degli importi forfettari di 120.000 lire lorde stabilite dal CCNL del 1999 (per il periodo 1 gennaio - 30 giugno 1999), di 450.000 lire lorde (euro 232,41) stabilite da rinnovo del biennio economico 2001-2002 (periodo 1 gennaio - 30 giugno 2001); di 220.000 euro lordi stabilite dal CCNL del 2003 (periodo 1 gennaio - 30 giugno 2003) ; dei 320 euro lordi di arretrati retributivi per l'anno 2005 stabiliti dal rinnovo del biennio economico 2006-2007, e infine i 267 euro lordi stabiliti dal CCNL 2008 (periodo 1 luglio - 31 dicembre 2007).

Dalla tabella 3 si evince un rilevante incremento in termini percentuali della retribuzione tabellare nel 2006, che supera di 4,85 punti percentuali il tasso di inflazione programmata. Questo è vero, ma va altrettanto riconosciuto che tale rinnovo avveniva dopo 13 mesi di vacanza contrattuale: si trattava, quindi, di recuperare anche il tasso di inflazione dell'anno precedente (1,7% quello effettivo); a questo contribuì parzialmente anche l'erogazione dell'una tantum di 320 euro come sopra richiamato. Ma anche il CCNL del 2008 segnava incrementi salariali

superiori al tasso di inflazione programmato: per il 2008 del 4,29% (inflazione programmata 1,70%) e per il 2009 del 4,59% (inflazione programmata 0,70%).

Prima di tracciare una conclusione di questo paragrafo, sono doverose alcune precisazioni, su tutte quella del valore punto. Si tratta di aspetto decisivo in quanto definendo il valore punto le parti si impegnavano ad attribuire a ciascun punto di inflazione un importo economico corrispondente a quello del valore punto (Pietanza, 2020).

Il tema venne regolato dai diversi CCNL dei metalmeccanici, attribuendo ad esso un ruolo centrale nel sistema di contrattazione.

Il CCNL dell'8 giugno 1999 stabilì (all'articolo 37, dichiarazione comune della Disciplina generale) che "per il rinnovo della parte economica relativa al secondo biennio (1 gennaio 2001 – 31 dicembre 2002), per determinare gli incrementi retributivi, verrà adottato un valore punto pari a 29.000 lire (pari a 14,98 euro)".

Successivamente questo valore avrebbe assunto importi diversi e, soprattutto, crescenti.

L'Accordo del biennio economico 2001-2002 stabilì tale valore punto era "elevato a lire 30.300 (euro 15,65), che costituisce pertanto il nuovo importo da considerare per il prossimo rinnovo del CCNL".

Il CCNL 2003 (all'articolo 42, Disciplina Generale, Sezione terza) stabilì che "Le parti concordano che per il rinnovo della parte economica relativa al secondo biennio (1 gennaio 2005 - 31 dicembre 2006), per determinare gli incrementi retributivi, verrà adottato un valore punto pari a 16,55 euro".

Con l'accordo per il rinnovo del biennio economico 2005-2006 venne adottato un valore punto di 17,55 euro. Sempre con il medesimo Accordo "Le parti si danno atto che l'incremento dei minimi tabellari è pari a 6,0 punti percentuali ed è comprensivo di una quota relativa al recupero dello scarto tra inflazione programmata ed effettiva relativa al biennio 2003-2004 pari a 0,9 punti percentuali".

Infine, con il CCNL del 2008: "Le parti concordano che per il rinnovo della parte economica del secondo biennio (1 gennaio 2010 - 31 dicembre 2011), per determinare gli incrementi retributivi, verrà adottato un valore punto pari a 18,82 euro".

In sostanza, questi Accordi riprendono il concetto del valore punto, cioè un ammontare economico da riconoscere ai lavoratori per proteggere i salari dagli andamenti inflattivi: ad ogni punto di inflazione sarebbe corrisposto un incremento salariale di importo pari a quello di questo valore. Ovviamente non si tratta di un meccanismo di contingenza, ma di uno strumento per determinare gli incrementi salariali in occasione dei rinnovi contrattuali successivi.

Da una parte è vero che, come descritto sopra, non si trattava di applicare questo valore all'inflazione registrata (come nei 46 anni di vigenza della scala mobile classica) ma a quella programmata per determinare gli incrementi dei

minimi tabellari. Tuttavia, dall'altra, non era da escludersi anche un utilizzo del valore punto in termini di recupero: il Protocollo del 1993, infatti, menzionava nel meccanismo di rinnovo contrattuale biennale (per la parte economica) l'impegno a tener conto anche del confronto tra inflazione programmata e quelle effettiva del precedente biennio. Abbiamo sopra precisato che non si trattava di un riconoscimento automatico, in quanto il Protocollo del 1993 si limitava ad indicare negli eventuali scostamenti tra inflazione programmata ed effettiva uno "dei punti di riferimento del negoziato" in sede di rinnovo biennale dei minimi contrattuali. Tutto questo è vero, ma il fatto che esistesse un valore economico predeterminato (il valore punto) costituiva un elemento di riferimento qualora si fosse convenuto di "quantificare" in termini economici la perdita salariale derivante dallo scostamento dei due indici di inflazione, in modo da calcolare quanto riconoscere ai lavoratori.

È vero che il CCNL dei metalmeccanici quando disciplina e fissa l'importo del valore punto si riferisce ad esso come ad uno strumento per determinare gli incrementi retributivi dei rinnovi (del CCNL vero e proprio o del biennio economico), ma indubbiamente il valore punto può costituire un riferimento utile per recuperare gli scostamenti inflattivi rispetto agli andamenti programmati.

Facciamo un esempio. Ipotizziamo che: 1. nel primo biennio economico i minimi tabellari siano stati incrementati – in linea con l'inflazione programmata – del 2%, 2. che l'inflazione effettiva sia stata del 3%, 3. mentre quella programmata per il successivo biennio sia stata fissata nel 2,5. Ipotizziamo anche che in sede di negoziato per il secondo biennio economico si raggiunga l'accordo per riconoscere ai lavoratori lo scostamento tra inflazione programmata ed effettiva, pari ad un punto percentuale.

È chiaro che in un caso simile ai lavoratori dovrebbero essere riconosciuti 3,5 punti (1 di scostamento pregresso e 2,5 di inflazione programmata). Non è così semplice tuttavia definire l'ammontare economico complessivo del rinnovo salariale. Immediatamente, infatti, si aprirebbe una nuova discussione: il padronato potrebbe proporre di moltiplicare i 2,5 punti per il nuovo valore punto previsto per il rinnovo, e il punto di scostamento pregresso per il valore punto precedente, cioè quello utilizzato per il primo biennio. Mentre ai lavoratori risulterebbe più conveniente moltiplicare tutti i 3,5 punti per il nuovo e più elevato valore punto.

A prescindere da questa ipotetica discussione, quello che rileva è l'esistenza di un valore di riferimento con il quale moltiplicare i punti di inflazione (da scostamento pregresso o programmata, poco importa), ed è chiaro che il suo livello diventa molto importante per determinare i futuri incrementi salariali, così come per tentare di recuperare gli scostamenti tra inflazione programmata ed effettiva.

Riportiamo in Tabella 6.4 i diversi importi del valore punto come stabiliti dai diversi Accordi e compariamolo con il livello di minimo tabellare che abbiamo

Tabella 6.4: Importi del valore punto (VP). Dati in lire; valori tra parentesi in euro

	Accordo	VP	Minimo Tabell. a scadenza CCNL	VP/minimo tabellare
CCNL 08/06/1999	Biennio 2001-2002	29.000 (14,98)	2208000 (1140,34)	131,34%
Biennio 2001-2002	CCNL 2003	30.300 (15,65)	2338000 (1207,48)	129,59%
CCNL 2003	Biennio 2005-2006	(16,55)	(1297,56)	127,54%
Biennio 2005-2006	CCNL 2008	(17,55)	(1397,56)	125,55%
CCNL 2008	Biennio 2010-2011	(18,82)	(1524,56)	123,44%

NB: Poiché il valore punto corrisponde ad un centesimo del livello salariale, ciascun importo è stato moltiplicato per 100. La retribuzione così calcolata è stata rapportata a quella della quinta qualifica in modo da calcolarne il rapporto percentuale

scelto, quello della quinta categoria.

Dalla tabella 6.4 notiamo che il valore punto definito dai CCNL e dagli accordi di rinnovo del biennio economico è sistematicamente maggiore di quello che si avrebbe calcolandolo sulla retribuzione tabellare. Facciamo un esempio. Il minimo tabellare stabilito dal CCNL del 1999 è pari a 1.140,34 euro; il valore punto corrispondente a questa retribuzione è pari a 11,40 euro, ma quello stabilito per il rinnovo economico è di 31 punti percentuali più elevato essendo stato fissato a 14,98 euro.

Lo stesso accade anche per gli anni successivi, seppur con una riduzione della differenza (dal 131,34% al 123,44%).

In un sistema contrattuale, la cui cornice di riferimento pretende di limitare l'incremento dei salari rispetto all'andamento dell'inflazione programmata, l'unico modo per tentare di evitare che questa agisca come un tetto invalicabile è quello di stabilire un valore del punto che ecceda il 100% di quello calcolato per ciascun livello retributivo. Oltre al fatto che, tale valore punto, consentirebbe anche risarcire (non recuperare, perché questo non avviene) almeno in parte i lavoratori dalla perdita di potere d'acquisto derivante da eventuali scostamenti tra inflazione programmata ed effettiva.

Non è un caso, quindi, se una delle tante vittime illustri dell'accordo separato del 2009 sarà proprio il valore punto.

### 3 L'accordo separato del 2009 di riforma degli assetti contrattuali

Il 22 gennaio 2009 viene firmato da Cisl, Uil e Organizzazioni datoriali un accordo quadro per la riforma degli assetti contrattuali.

Anche in questo caso ci concentreremo sugli aspetti che chiamano in causa il tema dell'inflazione.

Con tale accordo Governo e parti sociali firmatarie esprimono la condivisione dell'obiettivo che lo sviluppo economico e la crescita occupazionale siano fondati "sull'aumento della produttività [e] l'efficiente dinamica retributiva...".

Cosa si intenda per "efficiente dinamica retributiva" verrà successivamente chiarito.

La piattaforma sindacale unitaria, seppur non particolarmente coraggiosa, prevedeva di "recuperare l'attendibilità della natura di inflazione cui fare riferimento ed ancorare il sostegno del salario a criteri credibili definiti e condivisi in ambito di vera politica dei redditi". Per fare questo, si proponeva di utilizzare il concetto di "inflazione realisticamente prevedibile" attraverso parametri ufficiali di riferimento e adeguando gli attuali indicatori di inflazione (utilizzando, quindi, il deflatore dei consumi interno o l'indice armonizzato europeo corretto con il peso dei mutui). Inoltre affermava che rispetto ad eventuali differenziali inflazionistici, venissero previsti meccanismi certi di recupero.

Ma se questa era la posizione unitaria dei tre Sindacati, il testo dell'Accordo, non sottoscritto dalla Cgil, stabilì una cosa molto diversa.

Per la dinamica degli effetti economici (sostanzialmente, per la dinamica salariale), l'Accordo prevede la sostituzione, quale indicatore della variazione dei prezzi al consumo, dell'inflazione programmata con un nuovo indice previsionale basato sull'IPCA, ma depurato dalla variazione dei prezzi dei beni energetici importati. Questa elaborazione venne attribuita ad un soggetto terzo.

Sulla verifica di eventuali scostamenti di questo indicatore inflattivo tra quanto previsto e quanto effettivamente realizzatosi, venne precisato che la stessa sarebbe avvenuta sempre al netto dei prodotti energetici importati. Ma non solo: lo scostamento non sarebbe stato assunto come tale, ma sarebbe stato oggetto di una verifica circa la sua "significatività" da parte di un soggetto paritetico a livello interconfederale (detto in altri termini, i sindacati avrebbero dovuto negoziare con Confindustria quanta parte di scostamento riconoscere per gli adeguamenti salariali).

E ancora: il recupero degli eventuali scostamenti sarebbe avvenuto entro la vigenza di ciascun contratto nazionale; vigenza stabilita come triennale.

Da ultimo: il nuovo indice previsionale si sarebbe applicato ad un non meglio precisato "valore retributivo individuato dalle specifiche intese".

Per comprendere quale sia l'origine di tale scelta, nella tabella 6.5 mettiamo a confronto il testo dell'Accordo con le linee guida presentate da Confindustria.

Dalla comparazione si comprende agevolmente come, in sostanza, l'Accordo abbia ricalcato quasi interamente le posizioni di Confindustria.

Questo Accordo stabiliva una serie di punti fermi.

Tabella 6.5: Il testo dell'accordo e le linee guida di Confindustria a confronto

	<b>Testo dell'Accordo</b>	<b>Linee guida di Confindustria</b>
<b>Indicatore dei prezzi</b>	Per la dinamica degli effetti economici si individuerà un indicatore della crescita dei prezzi al consumo assumendo per il triennio in sostituzione del tasso di inflazione programmata un nuovo indice previsionale costruito sulla base dell'IPCA (l'indice dei prezzi al consumo armonizzato in ambito europeo per l'Italia), depurato dalla dinamica dei prezzi dei beni energetici importati.	Individuazione dell'indicatore della crescita dei prezzi al consumo assumendo per il triennio - in sostituzione del tasso di inflazione programmata - un nuovo indice previsionale costruito sulla base dell'IPCA (l'indice dei prezzi al consumo armonizzato, elaborato da Eurostat per l'Italia), depurato dalla dinamica dei prezzi dei beni energetici importati
<b>Soggetto elaboratore</b>	L'elaborazione della previsione sarà affidata ad un soggetto terzo	L'elaborazione della previsione da parte di un soggetto terzo sulla base di una specifica lettera di incarico
<b>Verifica scostamenti</b>	Si procederà alla verifica circa eventuali scostamenti tra l'inflazione prevista e quella reale effettivamente osservata, considerando i due indici sempre al netto dei prodotti energetici importati; la verifica circa la significatività degli eventuali scostamenti registratisi sarà effettuata in sede paritetica a livello interconfederale, sede che opera con finalità di monitoraggio, analisi e raccordo sistematico della funzionalità del nuovo accordo	La verifica circa eventuali scostamenti tra l'inflazione prevista e quella reale effettivamente osservata, considerando i due indici sempre al netto dei prodotti energetici importati; l'affidamento al Comitato - costituito a livello interconfederale quale specifica sede di monitoraggio, analisi e raccordo sistematico della funzionalità del nuovo accordo - della verifica circa la significatività degli eventuali scostamenti registratisi
<b>Periodo di recupero</b>	Il recupero degli eventuali scostamenti sarà effettuato entro la vigenza di ciascun contratto nazionale	Il recupero degli eventuali scostamenti sarà effettuato entro la vigenza di ciascun contratto nazionale in termini di variazione dei minimi
<b>Base di calcolo</b>	Il nuovo indice previsionale sarà applicato ad un valore retributivo individuato dalle specifiche intese	L'applicazione del nuovo indice previsionale ad un valore retributivo medio assunto quale base di computo composto dai minimi tabellari, dal valore degli aumenti periodici di anzianità considerata l'anzianità media di settore e dalle altre eventuali indennità in cifra fissa stabilite dallo stesso contratto nazionale

L'unico valore economico dei nuovi contratti nazionali sarebbe derivato dall'andamento dell'IPCA depurato dai prezzi dei prodotti energetici importati. Di fatto questa previsione avrebbe ulteriormente compresso la contrattazione salariale, trasformandola in un sistema di automatismi derivanti dalle variazioni previste di tale indicatore. I nuovi CCNL avrebbero dovuto limitarsi ad applicare i dati sulla previsione dell'andamento di questo indicatore, elaborati dal "soggetto terzo".

Mentre in precedenza (Protocollo del 1993) quantomeno ci si riferiva al recupero dell'inflazione reale rispetto a quella programmata, in questo caso lo scostamento non viene verificato rispetto all'andamento dell'inflazione reale, ma utilizzando l'indicatore depurato dall'andamento dei prezzi dei beni energetici importati. Quindi, qualora la variazione dell'inflazione (quella cioè che colpisce effettivamente dai lavoratori) risultasse maggiore rispetto all'IPCA depurato, ne risulterebbe una perdita di salario reale.

Lo scostamento, inoltre, per essere riconosciuto in termini di recupero economico, deve essere giudicato come "significativo". Non viene chiarito il significato di queste termine, lasciandone sostanzialmente la decisione alla negoziazione tra le parti.

Il suo recupero avverrebbe in grande ritardo, amplificando a dismisura i problemi classici dei meccanismi di indicizzazione salariale: cioè quelli di adeguare le retribuzioni all'aumentato livello di prezzi con un certo periodo di ritardo rispetto a quando si sono manifestate le spinte inflattive. Ovviamente, più l'adeguamento salariale avviene lontano nel tempo, e maggiore è la quota di potere d'acquisto che viene erosa dall'incremento dei prezzi.

In questo caso, il valore dello scostamento dell'IPCA "depurato" che effettivamente si è manifestato rispetto a quanto era stato previsto, viene reso noto dall'ISTAT a fine maggio/inizio giugno. Ovviamente il calcolo di tale scostamento riguarda l'andamento dell'IPCA "depurato" dell'anno precedente rispetto a quello in cui vengono comunicati i dati. Per fare un esempio: il 7 giugno 2022 ISTAT ha reso noto il dato dello scostamento tra previsione e realizzazione dell'IPCA "depurato" del 2021. Quindi questa comunicazione avviene con notevole ritardo rispetto ai mesi in cui concretamente si possono manifestare variazioni dell'indice IPCA "depurato", cioè i mesi in cui si possono determinare erosioni del salario reale. Di conseguenza, anche qualora vi fosse un recupero dello scostamento (e tenendo conto dei limiti sopra descritti), questo avverrebbe con un notevole ritardo, determinando così una perdita di salario reale. Tale perdita salariale diventa, di fatto, irrecuperabile.

Successivamente, il 15 aprile 2009, Confindustria, Cisl e Uil firmano un accordo interconfederale per l'attuazione dell'accordo quadro del 22 gennaio. Obiettivo dichiarato è quello di "realizzare un sistema di relazioni industriali che persegue condizioni di competitività e produttività tali da consentire il rafforzamento del

produttivo, lo sviluppo dei fattori per l'occupabilità ed il miglioramento delle retribuzioni reali dei lavoratori”.

Addirittura questo accordo stabilisce una cosa palesemente contraddittoria, ovvero che la contrattazione collettiva debba determinare le condizioni per “l’incremento dei redditi di impresa e lavoro attraverso la spinta alla competitività, all’innovazione”.

Non è possibile, per definizione, incrementare al tempo stesso i redditi da lavoro e quelli d’impresa: se uno dei due termini si incrementa, l’altro si riduce. O meglio, entrambi possono crescere in valori assoluti, ma è impossibile, per definizione, che entrambi crescano in termini relativi. Ricordiamo, infatti, che in contabilità nazionale nel Conto della Generazione dei Redditi Primari il valore aggiunto viene distribuito tra redditi da lavoro dipendente, imposte sui prodotti e sulla produzione (al netto dei contributi) e risultato di gestione e redditi misti. Quest’ultima voce, al netto degli ammortamenti, indica l’insieme dei redditi da capitale-impresa.

Il resto del testo sostanzialmente riprende i contenuti dell’accordo di gennaio, tra cui il doppio livello contrattuale e l’adozione dell’IPCA “depurato” quale indicatore della dinamica dei prezzi su cui determinare la dinamica degli effetti economici dei contratti collettivi.

Anche in questo caso ci concentreremo solo sugli aspetti legati all’inflazione. Ed in questo senso l’accordo del 15 aprile introduce un ulteriore elemento: la scomparsa, o meglio l’indeterminatezza, del valore punto. Il testo, infatti, recita: “In sede di rinnovo del contratto collettivo nazionale di lavoro di categoria le parti stipulanti applicheranno il nuovo indice previsionale ad un valore retributivo medio assunto quale base di computo composto dai minimi tabellari, dal valore degli aumenti periodici di anzianità considerata l’anzianità media di settore e delle altre eventuali indennità in cifra fissa stabilite dallo stesso contratto collettivo nazionale di lavoro di categoria”.

Vedremo in seguito quanto questa formulazione sul valore punto si rivelerà foriera di conseguenze.

## **4 I nuovi CCNL dei metalmeccanici dopo l’Accordo del 2009**

L’accordo del 15 aprile 2009 è ancora fresco di stampa che Fim-Cisl e Uilm – in luglio – decidono di disdettare il CCNL del 2008 per arrivare ad un nuovo contratto nazionale che recepisca i contenuti dei due accordi interconfederali separati. Vale la pena rimarcare che il CCNL dei metalmeccanici sarebbe scaduto il 31 dicembre 2011, cioè due anni e mezzo dopo la lettera che Fim e Uilm scrissero a Federmeccanica e Assistal. Vi si legge quanto segue: “in base a quanto previsto dall’accordo interconfederale 15 aprile 2009 per l’attuazione dell’accordo quadro sulla riforma degli assetti contrattuali del 22 gennaio 2009 relativamente

Tabella 6.6: Proposte di incrementi retributivi per il rinnovo del biennio 2010-2011 a confronto (Valori in euro)

<b>Categorie</b>	<b>Piattaforma Fiom</b>	<b>Piattaforma Fim-Uilm</b>
1	110	48,0
2	110	56,0
3	130	66,0
4	130	70,0
5	130	76,5
5 S	144	85,0
6	154	91,0
7	170	100,0

a decorrenza e durata della contrattazione nazionale, vi comunichiamo formale disdetta del Ccnl 20 gennaio 2008 per gli addetti dell'industria metalmeccanica privata e alla installazione d'impianti. Ci riserviamo di inviarvi al più presto le richieste di modifica che intendiamo apportare al Ccnl, anche al fine di attivare le procedure di rinnovo". Gli accordi separati del 2009, quindi, furono utilizzati come la testa d'ariete per far saltare il sistema di contrattazione definito nel 2008.

La disdetta avvenne nel momento in cui si doveva presentare la piattaforma per il rinnovo del biennio contrattuale 2010-2011. E forse non fu un caso che essa avvenne qualche giorno dopo la presentazione delle piattaforme - separate - da parte della Fiom e di Fim e Uilm che prevedevano proposte economiche profondamente diverse, come si nota in tabella .

La proposta di piattaforma contrattuale della Fiom per il rinnovo dell'accordo economico per il secondo biennio del Contratto, partiva da una presa d'atto: "l'inflazione programmata non esiste praticamente più da tempo, e non ha quindi costituito un punto di riferimento neppure per la piattaforma rivendicativa che ha portato all'accordo del gennaio 2008."

Abbiamo visto, infatti, come gli incrementi retributivi del CCNL del 2008 si collocassero al di sopra dei tassi di inflazione programmata. E forse non fu estranea a questo esito la fissazione di un determinato importo del valore punto.

Evidentemente gli esiti del CCNL del 2008 risultarono sgraditi rispetto a chi si proponeva di perseguire una determinata politica dei redditi.

Federmecanica, infatti, non considerò la piattaforma presentata dalla Fiom per il rinnovo del biennio economico, giudicandola al di fuori del sistema di regole definito con l'accordo separato del 15 aprile 2009; mentre al contrario valutò quella presentata da Fim e Uilm, perché coerente con le regole dell'accordo separato e tesa a garantire efficienza e competitività alle imprese.

In un crescendo di tensioni e scioperi, Federmecanica e Fim e Uilm arriva-

Tabella 6.7: Incrementi retributivi determinati dall'intesa dell'ottobre 2009 (Valori in euro)

<b>Categoria</b>	<b>01/01/10</b>	<b>01/01/11</b>	<b>Somma biennio</b>	<b>01/01/12</b>	<b>Totale</b>
1	17,50	25,00	42,50	26,25	68,75
2	20,48	29,25	49,73	30,71	80,44
3	24,15	34,50	58,65	36,23	94,88
4	25,55	36,50	62,05	38,33	100,38
5	28,00	40,00	68,00	42,00	110,00
5S	30,98	44,25	75,23	46,46	121,69
6	33,25	47,50	80,75	49,88	130,63
7	36,75	52,50	89,25	55,13	144,38

Tabella 6.8: IPCA, previsioni ISAE, 30/05/2009

	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
IPCA netto energetici importati	1,5	1,8	2,2	1,9

rono comunque alla stipula di un'intesa nell'ottobre del 2004, che prevedeva gli incrementi sui minimi retributivi indicati in tabella :

In calce alla tabella con gli incrementi retributivi, nel testo dell'Ipotesi di Accordo viene anche precisato che “gli incrementi riportati in tabella sono comprensivi del recupero del differenziale inflattivo pregresso” (oltre a ripetere che il recupero di eventuali scostamenti tra l'inflazione prevista e quella reale sarebbe avvenuto a seguito di verifica da parte del Comitato paritetico istituito dall'Accordo Interconfederale circa la sua “significatività”; e che l'eventuale riconoscimento economico sarebbe avvenuto nel settembre 2012).

Il CCNL venne definitivamente sottoscritto il 15 ottobre 2009, senza l'adesione della Fiom: dopo gli accordi interconfederali firmati solo da Cisl e Uil, nel settore metalmeccanico venne inaugurata la stagione dei contratti separati.

Il CCNL separato del 15 ottobre è il primo che assume i contenuti di tali Accordi Interconfederali. Gli incrementi retributivi, quindi, furono calcolati tramite il meccanismo della previsione dell'IPCA “depurato”. La comunicazione da parte dell'ISAE (l'Istituto individuato quale competente alla comunicazione di tali dati), il 30 maggio 2009 fornì le previsioni riportate in tabella :

Le parti, quindi, avrebbero dovuto moltiplicare i tassi di variazione dell'IPCA “depurato” per il valore punto in modo da ottenere gli incrementi retributivi in termini monetari.

Nel CCNL del 2008, quello firmato unitariamente, il valore punto era stato fissato in 18,82 euro.

Per i primi due anni, quindi, moltiplicando i 4 punti di variazione dell'IPCA "depurato" per i 18,82 euro del valore punto si sarebbe dovuto ottenere un incremento retributivo, per una quinta qualifica di 75,28 euro; mentre per l'intero triennio di durata contrattuale (5,9 punti di IPCA "depurato") complessivamente 111,38 euro. Gli incrementi retributivi invece riconosciuti dall'ipotesi di accordo furono pari a 68 euro per i primi due anni e a 110 per il triennio complessivo. Guardando solo a quest'ultimo dato la differenza potrebbe apparire marginale (1,38 euro mensili), in realtà la perdita salariale è ben maggiore: infatti gli incrementi assai limitati dei primi due anni determinarono una perdita di salario.

Nel primo anno (2010) l'applicazione del valore punto avrebbe dovuto determinare un incremento di 33,876 euro mensili (1,8 di IPCA depurato  $\times$  18,82 euro di valore punto), con una differenza di 5,876 euro mensili rispetto a quanto effettivamente corrisposto. Questi 5,876 euro mensili di differenza in meno, moltiplicati per i 12 mesi dell'anno, danno una perdita complessiva di 70,512 euro. Nel secondo anno si sarebbero dovuti corrispondere 41,40 euro, al posto dei 40 riconosciuti con una differenza di 1,40 euro mensili. Poco importa che la terza tranche di 42 euro superasse i 35,758 euro da corrispondere: nei primi due anni i salari persero potere d'acquisto che nessun incremento successivo poteva recuperare.

In realtà queste perdite salariali sono state calcolate mantenendo fissa la base retributiva di partenza, cioè come se questa non dovesse incrementarsi annualmente in maniera strutturale, ma soltanto nell'ambito del triennio. Infatti l'incremento riconosciuto di 110 euro è stato applicato a 1.524,56 euro vigenti al 31 dicembre 2009, arrivando così ai 1.634,56 in vigore dal 1 gennaio 2012 (e oltretutto, lo vedremo in seguito, applicando un valore punto più basso di 18,82 euro).

Ma il senso di incrementare i salari rispetto al costo della vita è quello di determinare una loro crescita strutturale annuale in modo che gli incrementi legati all'andamento di un indice dei prezzi (qualsiasi esso sia) si applichino ai livelli retributivi di volta in volta aggiornati.

Spiegamoci con un esempio concreto.

Il livello retributivo di partenza (31 dicembre 2009) è pari a 1.524,56 euro. L'IPCA depurato stimato era pari a 1,8 punti nel 2010, per cui il nuovo livello (applicando il valore punto di 18,82) sarebbe dovuto diventare 1.558,436. Questo livello retributivo doveva diventare la base per il successivo incremento: l'IPCA, infatti, misura una variazione annuale del livello dei prezzi, per cui quella stimata per il 2011 (2,2 punti) si sarebbe dovuta aggiungere al nuovo livello retributivo di 1.558,436, portandolo a 1.599,436. Infine, a questo nuovo livello retributivo avrebbe dovuto costituire la base su cui calcolare l'ultimo incremento di 1,9 punti di IPCA depurato portandolo a 1.635,194.

La differenza in termini complessivi viene esposta in tabella 6.9. Con il termine

Tabella 6.9: Differenze tra retribuzione corretta e da CCNL separato (euro)

	Retribuzione corretta	Retribuzione CCNL 2009	Differenza mensile	Differenza annuale
2010	1558.44	1552.56	5.88	70.51
2011	1599.84	1592.56	6.88	82.51
2012	1635.59	1634.56	1.04	12.45
<b>Totale</b>				<b>165.47</b>

*retribuzione corretta* abbiamo indicato il livello retributivo calcolato come sopra spiegato. Per cui quello del 2010 deriva dalla somma del minimo tabellare di partenza (1.524,56 più 1,8 punti di IPCA depurato), quello del 2011 deriva dal livello retributivo del 2010 (1.558,84 più 2,2 punti di IPCA depurato), mentre quello del 2012 deriva dal livello retributivo del 2010 (1.599,44 più 1,9 punti di IPCA depurato). Inoltre tale retribuzione è stata definita *corretta* in quanto è stato applicato come valore punto i 18,82 euro del CCNL 2008 e non il valore fantasma del CCNL del 2009 (al quale si arriva facendo un calcolo successivamente spiegato).

Non è chiaro, inoltre, quale valore punto sia stato utilizzato per determinare questi incrementi: l'accordo interconfederale, infatti, parlava genericamente di un valore retributivo medio, composto dai minimi tabellari, dal valore degli aumenti periodici di anzianità e da altre eventuali indennità in cifra fissa. Se si divide l'incremento complessivo di 110 euro per i punti di IPCA depurato dell'intero triennio (5,9) si ottiene un valore punto pari a 18,64 euro (inferiore ai 18,82). Già questo è un fatto negativo: storicamente il valore, in termini assoluto, del valore punto, è sempre aumentato, mai diminuito.

Rifacciamo i calcoli con il valore punto (18,64 euro) che abbiamo desunto.

Il primo anno avrebbe dovuto corrispondere 33,552 euro di incremento contro i 28 concessi. Il secondo incremento avrebbe dovuto41 euro di incremento contro i 40 concessi

Come abbiamo ampiamente spiegato nel capitolo dedicato alla contingenza, ogni sfasamento temporale tra incremento dei prezzi e adeguamento delle retribuzioni determina una perdita di potere d'acquisto. In questo caso nei primi due anni di contratto si concentra il grosso della perdita di potere d'acquisto; il fatto che la terza tranche di incremento (42 euro) sollevi la media complessiva dell'incremento non cancella il fatto che per i primi due anni i lavoratori hanno perso salario reale.

Ci sono altri due elementi che hanno ulteriormente aggravato la perdita di salario reale.

Abbiamo visto che dividendo il totale di incremento per i punti di IPCA “de-

Tabella 6.10: Andamento delle previsioni degli indici IPCA e scostamenti rispetto ai valori reali (2010-2012)

	Previsione IPCA depurato (a)	Realizzazione (b)	IPCA (c)	Scostamento	
				(b) - (a)	(c) - (a)
2010	1,8	1,1	1,6	-0,7	-0,2
2011	2,2	2,6	2,9	0,4	0,7
2012	1,9	3,2	3,3	1,3	1,4
Totale	5,9	6,9	7,8	1	1,9

In tabella non sono riportati i dati del 2009 in quanto non afferenti al calcolo degli incrementi retributivi

purato” abbiamo visto che si ottiene un valore punto di 18,64 euro, già di per sè inferiore ai 18,82.

Ma questa riduzione è in realtà maggiore: nel testo di ipotesi infatti si precisava che tali incrementi risultavano “comprensivi del recupero del differenziale inflattivo pregresso”. Questo differenziale inflattivo pregresso non viene quantificato. Qualsiasi fosse l’importo del differenziale inflattivo pregresso, è chiaro che, essendo stato assorbito in tali incrementi, ne consegue che il valore punto applicato è risultato ancora più basso.

Il secondo elemento che ha determinato perdita di salario reale è legato direttamente al meccanismo della previsione dell’IPCA “depurato”.

Fino a questo momento abbiamo indicato la perdita salariale calcolandola sulla carta. Ma i lavoratori sperimentano la perdita salariale nella vita reale, cioè in base all’effettivo andamento dell’indice dei prezzi.

In tabella 6.10 compariamo le previsioni effettuate dall’ISAE nel 2009 (quelle su cui si è basato il rinnovo contrattuale separato) sia con l’andamento effettivo dell’IPCA “depurato” sia, soprattutto, con l’andamento dell’IPCA non depurato dai prezzi dei beni energetici importati.

Come si nota dalla tabella 6.10, lo scostamento tra la previsione dell’IPCA depurato rispetto a quello effettivamente realizzato è pari, complessivamente ad un punto, mentre lo scostamento rispetto all’IPCA effettivo non depurato è pari a quasi 2 punti.

Poiché è quest’ultimo che determina il costo della vita per i lavoratori, è chiaro che l’adozione di questo meccanismo di calcolo ha determinato una perdita salariale notevole, come dimostra il confronto tra livelli retributivi – quello stabilito dal CCNL e quello derivante dall’applicazione della variazione dell’IPCA – in tabella 6.11.

Complessivamente questo contratto ha determinato una perdita di salario pari a 667,18 euro. Esso ha inoltre determinato un livello salariale più basso da cui partire con la contrattazione successiva. Infatti, se al livello retributivo di partenza (anche senza tener conto dell’inflazione pregressa che, come visto, non è stata

Tabella 6.11: Confronto tra i livelli retributivi stabiliti dal CCNL 2009 e quelli derivanti dall'applicazione dell'andamento dell'IPCA

	<b>Retribuzione da CCNL</b>	<b>Retribuzione con IPCA</b>	<b>Differenza mensile</b>	<b>Differenza annuale</b>
2010	1552.56	1554.67	2.11	25.34
2011	1592.56	1609.25	16.69	200.28
2012	1634.56	1671.36	36.8	441.55
<b>Totale</b>				<b>667.18</b>

quantificata) sommassimo i 7,8 punti di variazione dell'indice IPCA, otterremmo la cifra di 1.671,356, anziché quella di 1634,56. La differenza è di oltre 36 euro.

Nel 2012 viene replicato lo schema dell'accordo separato, con l'esclusione della Fiom.

L'accordo prevede per la quinta categoria i seguenti incrementi retributivi: 35 euro (dal 1 gennaio 2013), 45 euro (dal 1 gennaio 2014), 50 euro (dal 1 gennaio 2015). Anche in questo caso viene ripresa la formulazione del precedente accordo separato, ovvero quella relativa al fatto che tali incrementi sono comprensivi del recupero del differenziale salariale pregresso.

In questo caso è assai più chiara la portata del differenziale salariale pregresso: abbiamo visto, infatti, che tra l'indicatore previsionale e quello reale ci sono stati 1,9 punti di differenza che, moltiplicati per il valore punto danno 35,75 euro. Ma l'Accordo separato del 2009 prevede che lo scostamento venga valutato sempre al netto dei prezzi dei beni energetici importati e così i punti di scostamento si dimezzano, da 1,9 a 1 (i famosi 18 euro e 82 centesimi - o 64 centesimi nel calcolo derivato dagli incrementi del CCNL precedente).

Per il triennio 2013-2015, il CCNL del 2012 utilizza le previsioni di andamento dell'IPCA depurato comunicate da ISTAT (nel frattempo subentrato all'ISAE) il 30 maggio 2012: 2,3 per il 2013, 2,1 per il 2014, 2,1 per il 2015.

Sulla base del differenziale inflattivo pregresso e delle previsioni dell'IPCA "depurato" del triennio, il CCNL avrebbe dovuto stabilire i seguenti incrementi (tabella 6.12).

Ancora una volta si registra un anno in perdita: nel 2013, infatti, a fronte di un incremento dovuto di 43,29 euro ne vengono concessi 35, con una perdita salariale annua di quasi 100 euro (99,48). Questa perdita viene recuperata nei due anni successivi con incrementi concessi maggiori rispetto a quelli dovuti. Ma c'è un problema: il recupero del differenziale pregresso.

Gli incrementi del 2014 e del 2015 sono maggiori rispetto a quelli dovuti in quanto dovrebbero assorbire il differenziale inflattivo del periodo precedente, cosa che avviene soltanto parzialmente. La differenza, infatti, è ancora di 11,15 euro

Tabella 6.12: Incrementi derivanti dall'applicazione dell'indicatore dei prezzi e incrementi effettivi

	<b>IPCA depurato</b>	<b>Incremento dovuto</b>	<b>Incremento da CCNL 2012</b>
Recupero differenziale		18,82 (35,75*)	spalmato negli incrementi
2013	2,3	43,29	35
2014	2,1	39,52	45
2015	2,1	39,52	50
Totale	6,5	122,33	130
Totale con pregresso	7,5	141,15 (158,08*)	130

(\*) Cifra calcolate applicando lo scostamento con l'IPCA reale non depurato, cioè 1,9 punti

mensili, che diventerebbero oltre 28 se si applicasse la variazione dell'IPCA non depurato.

L'andamento dell'IPCA depurato *reale* in questo triennio è più favorevole rispetto alle previsioni: 1,3 nel 2013, 0,3 nel 2014, e 0,7 nel 2015. Questo andamento più favorevole rispetto alle previsioni è ciò che, in parte, salva il CCNL del 2012.

Ma questa vicenda dimostra una cosa chiarissima: con questo modello contrattuale la tenuta del salario reale dei lavoratori è demandata puramente al caso.

## 5 Una postilla: il CCNL del 2021

Prima di passare ad alcune brevi osservazioni sul CCNI dei metalmeccanici del 2021, è opportuno un richiamo al CCNL sottoscritto il 26 novembre 2016, questa volta firmato anche dalla Fiom. Il CCNL del 2016 si limita a riportare la nuova tabella dei minimi tabellari, indicando soltanto quelli in vigore a partire dal 1 giugno 2017 che per il quinto livello prevedono una retribuzione di 1.776,66 euro.

Per gli incrementi il CCNL si limita a stabilire che nel mese di giugno di ciascun anno, i minimi tabellari verranno incrementati sulla base "della dinamica inflattiva consuntivata misurata come l'IPCA al netto dei prodotti energetici importati così come fornita dall'ISTAT".

Quindi non vengono più utilizzate le previsioni dell'andamento dell'IPCA depurato, ma vengono utilizzati i dati misurati di questo andamento. Questo signifi-

ca, ad esempio, che nel giugno 2018 i minimi tabellari sarebbero stato aggiornati utilizzando il dato osservato del 2017 della variazione dell'IPCA "depurato" ecc.

Il 9 marzo 2018 viene sottoscritto tra Confindustria, Cgil, Cisl e Uil il cosiddetto *Patto della Fabbrica*, intitolato *Contenuti e indirizzi delle relazioni industriali e della contrattazione collettiva di Confindustria e Cgil, Cisl, Uil*. Al paragrafo 5 (*Principi per regolare assetti e contenuti della contrattazione e collettiva*) viene introdotta la distinzione tra il Trattamento Economico Minimo (TEM) e il Trattamento Economico Complessivo (TEC). Il primo, il TEC; consiste nei minimi tabellari stabiliti dai CCNL la cui variazione "avverrà in funzione degli scostamenti registrati nel tempo dall'indice dei prezzi al consumo armonizzato [...] depurato dalla dinamica dei prezzi dei beni energetici importati come calcolato dall'ISTAT". Lo stesso paragrafo, tuttavia, introduce anche una novità: la possibilità per i CCNL di categoria di modificare il valore del TEM "in ragione dei processi di trasformazione e o di innovazione organizzativa".

Il TEC, invece, è costituita dal TEM e da tutti quei trattamenti economici che il CCNL di categoria qualifica come *comuni a tutti i lavoratori*.

Ai fini della nostra trattazione, in coerenza con l'impostazione sin qui seguita, ci concentreremo quindi sul TEM.

Nel CCNL dei metalmeccanici, sottoscritto il 5 febbraio 2021, la nozione di minimo tabellare viene a coincidere con quella di minimo tabellare (Campese, 2023).

Gli aumenti retributivi stabiliti dal CCNL del 2021 avvengono attraverso la definizione dei minimi tabellari previsti per 4 periodi costituiti dal 1 giugno del 2021, 2022, 2023 e 2024.

La prima frase della parte che regola le *Tablelle dei minimi contrattuali* riprende quella del precedente CCNL del 2016, prevedendo che nel mese di giugno di ciascun anno i minimi saranno adeguati sulla base "della dinamica inflattiva consuntivata misurata come l'IPCA al netto dei prodotti energetici importati così come fornita dall'ISTAT". Ma successivamente viene introdotta un'ulteriore previsione: ossia che "il TEM, oltre che per la dinamica dell'IPCA, è incrementato di una ulteriore componente in considerazione della rilevante organizzativa determinata dalla riforma dell'inquadramento". Tale innovazione organizzativa viene giustificata mediante l'esplicito riferimento a quanto riportato nel *Patto per la Fabbrica* a proposito di possibile incremento del TEM oltre la variazione dell'IPCA depurato.

Quindi, nei mesi di giugno 2021, 2022, 2023 e 2024 i minimi retributivi sono incrementati complessivamente secondo le previsioni della tabella dei minimi contrattuali.

È previsto, inoltre, che nel mese di giugno di ciascun anno, inoltre, le parti si incontrino per verificare l'incremento che subirebbe il TEM sulla base dei dati della variazione dell'IPCA depurato. Verrebbero verificato, quindi, se l'incremen-

to del Tem derivante dalla dinamica effettiva dell'IPCA depurato sia o meno maggiore rispetto a quello definito dalla tabella dei minimi. Nel caso in cui il minimo retributivo stabilito dalla tabella dei minimi non sia inferiore (cioè può essere uguale o maggiore) a quello che deriva dall'applicazione della variazione dell'IPCA depurato, il minimo tabellare viene confermato. Nel caso in cui invece sia inferiore, il minimo tabellare dovrà essere adeguato.

## 6 Bibliografia

- Banca d'Italia. *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*. Roma, 30 maggio 1973 (1973).
- Bordogna, L. Un cinquantennio di contrattazione nazionale: persistente centralità e sfide future. In *Dalla prima alla quarta rivoluzione industriale. Storia delle relazioni industriali dei metalmeccanici*. RCS (2021).
- Campese, N. Art. 5 – Minimi tabellari e determinazione della quota di retribuzione oraria. In Bavaro, V., Focareta, F., Lassandari, A., Scarpelli, F. (curatori), *Commentario del Contratto Collettivo Nazionale dei Metalmeccanici*. Futura Editrice (2023).
- Carinci, F. Il Protocollo del 23 luglio 1993 e il Contratto Collettivo Nazionale dei Metalmeccanici. In Carinci, F., Veneziani, B. (curatori), *Commentario del Contratto Collettivo dei Metalmeccanici dell'Industria Privata*. IPSOA (1997).
- D'Antonio, M. *Sviluppo e crisi del capitalismo italiano*. De Donato (1973).
- Graziani, A. Cambiare tutto per non cambiare niente. *Azimut*, n. 19 (1985).
- Pietanza, E. Art. 5 – Minimi tabellari e determinazione della quota di retribuzione oraria. In Garofalo, M., Roccella, M. (curatori), *Commentario del Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro dei Metalmeccanici*. Cacucci Editore (2020).
- Roma, G. Art. 9 – Premio di risultato. In Carinci, F., Veneziani, B. (curatori), *Commentario del Contratto Collettivo dei Metalmeccanici dell'Industria Privata*. IPSOA (1997).
- Vianello, F. La classe operaia e l'aumento dei prezzi. In *Contro l'inflazione*. Quaderni del Centro Operaio n. 3, Coines Edizioni (1973).



---

## La riconfigurazione dei flussi di energia come conseguenza della guerra in Ucraina

Sintesi di una intervista a Demostenes Floros<sup>1</sup>

---

### 1 Introduzione

Il rapido aumento dei prezzi energetici iniziato da marzo 2021 ha rappresentato il primo innesco – non l'unica causa – della fiammata inflazionistica che ha colpito famiglie e imprese, a partire dal versante bollette, riaffermando la centralità del settore energetico, nell'ambito dell'andamento generale dell'economia.

Oltre ad aumentare la pressione sui prezzi, l'intervento militare della Federazione Russa in Ucraina (24 febbraio 2022) ha innescato una riconfigurazione dei flussi petroliferi e gasiferi a livello internazionale che non si vedeva dalla crisi energetica degli Anni Settanta, mettendo in luce l'allargamento del solco tra il blocco atlantico e quello euroasiatico, foriero di significativi mutamenti nei rapporti di forza globali, con potenziali esiti persistenti sui prezzi energetici (e non).

Infine, queste dinamiche insistono sul processo di transizione ecologica ed energetica avviato a livello internazionale e perseguito con particolare pervicacia dall'Unione Europea. In particolare, l'aumento dei prezzi e i problemi di approvvigionamento associati alla guerra mettono a rischio le strategie finora sviluppate per affrontare il medio periodo, ossia quel periodo di transizione necessario a un adeguato sviluppo delle fonti energetiche pulite.

---

<sup>1</sup>Senior Energy Economist presso il CER-Centro Europa Ricerche.

Al fine di fornire una valutazione circa la portata e la durata della crisi energetica e le politiche messe in campo dall'Unione Europea, è necessario considerare l'intreccio di questi processi, distinguendo nel contempo l'analisi inerente il *mercato globale* del petrolio e quella relativa ai *mercati regionali* del gas naturale (americano, europeo ed asiatico).

## 2 Il mercato globale del petrolio

Per quanto riguarda il petrolio (e suoi derivati), è utile partire dalle recenti misure introdotte dal blocco occidentale. A partire dal 5 dicembre 2022, è infatti scattato l'embargo dell'UE alle importazioni di petrolio russo – poi esteso anche sui prodotti derivati (compreso il diesel) dal 5 febbraio 2023 – in concomitanza con l'introduzione di un *Price Cap* (un tetto di prezzo) a 60\$/b, sancito dall'UE insieme ai paesi del G7 (oltre a Norvegia e Australia).

Il pacchetto di misure parrebbe piuttosto promettente rispetto all'obiettivo di ridurre la rendita petrolifera russa, anche se esistono diversi elementi contraddittori. Per quanto riguarda l'embargo, a fronte della riduzione complessiva delle importazioni UE di petrolio russo (3,5 milioni di b/g prima della stretta), nel 2022 vanno segnalati i dati in controtendenza (e in aumento) relativi agli acquisti effettuati da Grecia e Italia (questi ultimi prevalentemente riconducibili alla Lukoil di Priolo). Inoltre, gli ordini di Germania e Polonia per il 2023 risultano già superiori a quelli fatti registrare nell'anno passato e passeranno dall'oleodotto *Druzha* (ossia dell'amicizia, ironicamente). Com'è possibile? L'embargo riguarda esclusivamente i barili importati via mare (*offshore*), mentre il petrolio *onshore* non è attualmente soggetto a sanzioni.

Tornando al *Price Cap*, la soglia dei 60 \$/b è al momento superiore al prezzo di vendita del greggio russo, con la Federazione Russa che si stima abbia fissato il break-even point fiscale – ossia quel prezzo per barile che consente di raggiungere il pareggio di bilancio – a circa 70 \$/b nel 2023 (era a circa 44 \$/b nel 2022).

In ogni caso, le misure adottate hanno certamente innescato mutamenti la cui rilevanza oggi faticiamo a valutare. L'UE ha avviato un processo di diversificazione, privilegiando i fornitori del Medio Oriente, il *tight oil* degli Stati Uniti e anche importazioni dal Venezuela. Allo stesso tempo, tuttavia, anche la Russia è stata in grado di diversificare i propri acquirenti, aumentando i flussi verso Cina, India, Turchia, Sri Lanka, Indonesia e Brasile. In particolare, la Russia è diventata primo fornitore della Repubblica Popolare (superando l'Arabia Saudita) in diversi mesi nel 2022 e ha incrementato in maniera esponenziale le esportazioni verso l'India (terza importatrice a livello globale). Su quest'ultimo punto, se molti analisti hanno evidenziato il peso esercitato dagli sconti russi sul prezzo per barile (tra i 20 e i 35 \$/b), non si può che constatare la valenza politica di questo sviluppo, che mette in discussione la politica estera filo-statunitense di Nuova

Delhi, anche a seguito delle conseguenze geo-politiche scaturite dall'abbandono dell'Afghanistan da parte statunitense.

Infine, la riduzione della produzione di greggio adoperata dall'OPEC plus da novembre 2022 (-2.000.000 b/g) – certamente nell'interesse della Russia, ma anche dell'Arabia Saudita – la scarsa *spare capacity* (capacità produttiva inutilizzata) presente a livello globale e la crescita della domanda cinese introducono tre elementi rialzisti, che inducono a una valutazione piuttosto prudente in merito a un ritorno alla “normalità” dei prezzi.

### 3 La riconfigurazione dei flussi di GNL

Prima dello scoppio della guerra, i fabbisogni europei e italiani di gas naturale erano coperti quasi al 40% dalle forniture russe. Nel 2021, le importazioni italiane dalla Russia costituivano il 37,8% dei consumi totali di gas naturale.

Dopo il conflitto, la riduzione della dipendenza dal gas russo è diventata un obiettivo centrale delle istituzioni europee e del governo italiano ed è stato perseguito innanzitutto attraverso la diversificazione degli approvvigionamenti, che si è principalmente tradotta in un aumento delle forniture di gas naturale liquefatto (GNL) da parte degli Stati Uniti e del Qatar.<sup>2</sup>

Questa scelta ha peraltro avuto ripercussioni rilevanti su scala globale, anche sul livello dei prezzi. Se nel 2021, il prezzo del mercato asiatico era superiore e le navi metanifere si dirigevano principalmente verso Giappone, Corea del Sud, Bangladesh, Cina, Sri Lanka e India, a partire dal 2022 il prezzo europeo del gas ha scavalcato quello asiatico, proprio a causa dell'incremento della domanda di GNL. Incoraggiate da prezzi più elevati, le navi metanifere sono state dunque dirottate verso i porti europei, con numerose violazioni dei contratti in essere che hanno comportato il pagamento delle penali previste da parte delle compagnie coinvolte.

Le ripercussioni di queste nuove rotte del GNL sono state particolarmente negative in paesi quali Bangladesh e Pakistan, dove la riduzione delle forniture ha innescato un problema di carenza energetica complessiva, dando luogo a razionamenti a catena e ripetuti black out. Allo stesso modo, l'aumento delle forniture di GNL – e di gas naturale in generale – da parte dei paesi africani dovrebbe essere valutato con molta attenzione, dal momento che chiederemmo di esportare energia ad un continente in cui ancora oggi 650 milioni di persone non hanno accesso ai servizi essenziali, come acqua potabile ed energia elettrica.

---

<sup>2</sup>Si deve infatti tenere a mente che la diversificazione delle forniture di gas naturale è un processo intrinsecamente più lento e complesso rispetto alle forniture di petrolio, in virtù delle caratteristiche strutturali di questo mercato: le infrastrutture fisiche di trasporto del gas – i metanodotti – non possono essere ridisegnate in un lasso di tempo breve, ponendo vincoli significativi alla riconfigurazione dei flussi.

Infine, quasi fosse una contraddizione, è bene ricordare che i flussi di GNL verso l'UE sono aumentati anche dalla Federazione Russa, le cui esportazioni sono passate da 12 a 17 Gm<sup>3</sup> nel 2022. Con questo incremento, la Russia è diventata la seconda esportatrice di GNL verso l'UE col 17% del totale, superando il Qatar (13%), ma rimanendo a debita distanza dagli Stati Uniti (43%).

## 4 I metanodotti e la nuova mappa dell'energia globale

Focalizzandoci adesso sulla diversificazione delle forniture via metanodotto, l'Algeria giocherà un ruolo centrale rispetto al processo di diversificazione, in particolare per l'Italia. Storicamente, le importazioni cumulate italiane dall'Algeria nel periodo 1970-2015 sono state persino superiori a quelle dall'Unione Sovietica/Federazione Russa.

Gli investimenti di Gazprom hanno tuttavia ribaltato la situazione negli ultimi anni, quando le importazioni russe sono arrivate a coprire il 40% del totale. In ogni caso, il biennio 2020-2021 ha fatto registrare un nuovo balzo in avanti da 12 a 21 miliardi di metri cubi, grazie soprattutto alla collaborazione tra ENI e Sonatrach. Lo scoppio della guerra ha dunque portato il governo italiano a scommettere nuovamente sul ruolo di Algeri, che ha promesso un incremento di altri 9 miliardi di metri cubi standard.

Tuttavia, i dubbi circa la fattibilità dell'aumento dei flussi attraverso il gasdotto Transmed permangono, considerando in particolare che la produzione nazionale algerina aumenta più lentamente rispetto ai consumi interni e che l'aumento dell'export verso l'Italia del 2022 è stato frutto di un cambio destinazione (riduzione dei flussi verso la Spagna) piuttosto che di un aumento complessivo delle esportazioni algerine che sono invece calate.<sup>3</sup>

L'Azerbaijan – terzo fornitore italiano nel 2021 – si è proposto come principale fonte di diversificazione europea rispetto alle importazioni dalla Russia, ma il suo contributo difficilmente potrà andare oltre ai 12 miliardi Sm<sup>3</sup> nel breve periodo, che non sono che una piccola parte degli oltre 400 miliardi Sm<sup>3</sup> dei consumi europei. Peraltro, il famigerato raddoppio delle forniture dal corridoio meridionale – il TAP – passa da un incremento delle importazioni azere dalla stessa Russia: per rispettare i propri contratti di fornitura con l'UE, gli azeri stanno aumentando le proprie importazioni dalla Russia per rispondere ai fabbisogni domestici.

Infine, la Turchia si propone come nuovo hub energetico europeo su spinta dello stesso Putin e rischia di diventare un distributore di gas naturale di produzione russa, e non solo, nel più classico gioco delle tre carte.

Complessivamente, il rischio di carenze di gas naturale a livello europeo e nazionale sembra essere definitivamente superato per quanto concerne l'inverno

---

<sup>3</sup>Questa riconfigurazione si lega peraltro alla questione del popolo Saharawi, nonché ai rapporti da tenersi con lo Stato d'Israele, e alle tensioni politiche tra Marocco e Algeria.

2022-2023, ma potrebbe rivelarsi ben più problematico per l'inverno successivo, quando dovremo riempire gli stoccaggi senza il sostanziale apporto delle forniture russe.

Focalizzandoci sull'altro lato della medaglia, anche la Russia ha da tempo avviato un processo di diversificazione delle destinazioni delle proprie esportazioni via metanodotti. Nel 2014, Russia e Cina hanno firmato un accordo trentennale sul gas naturale del valore di 400 miliardi di dollari, che si è tradotto nella costruzione del gasdotto *Power of Siberia*, che collega la Russia al Nord-Est della Cina ed è stato inaugurato nel 2019. Nei prossimi anni, la costruzione del gasdotto Altai dovrebbe inoltre collegare la Siberia occidentale alla Cina Nord-Orientale.

Le forniture russe alla Cina sono passate dai 16,5 miliardi  $\text{Sm}^3$  del 2021 ai 28,5 miliardi del 2022: la domanda cinese ha sostanzialmente rimpiazzato quella italiana nel giro di un biennio, anche se è ancora molto distante dal sostituire quella dell'UE (150  $\text{Gm}^3$  circa). Questa dinamica sarà peraltro rafforzata secondo le previsioni, le quali stimano un raddoppio della domanda asiatica di gas da 720 a 1440 miliardi di  $\text{Sm}^3$  al 2050.

## 5 Il livello dei prezzi e le sue conseguenze sul tessuto industriale

Spostiamo infine il focus sul livello dei prezzi, che, come già accennato, ha ripercussioni estremamente rilevanti a livello europeo e globale. Se il prezzo tra 55-65 €/MWh sul mercato TTF di Amsterdam nella seconda parte di gennaio costituisce il minimo fatto registrare dallo scoppio della guerra, questo è comunque significativamente (3-5 volte) superiore alla media degli anni precedenti (intorno ai 10-25 €/MWh). Questa riduzione dei prezzi pare peraltro legata all'inverno particolarmente mite che ha caratterizzato il continente europeo fino alla fine di dicembre, più che all'introduzione del *Price Cap*, e potrebbe dunque venir meno con l'irrigidirsi delle temperature, l'associato aumento dei consumi energetici, e la ripresa della domanda asiatica nel 2023.

I problemi di bilanciamento tra domanda e offerta di gas naturale potrebbero perdurare in Europa fino al 2025, gravando in maniera cruciale sulla competitività del tessuto industriale europeo rispetto ai competitor cinesi e, soprattutto, statunitensi, dove il gas naturale ha costi molto più ridotti, come recentemente segnalato persino dal Presidente francese Macron.

Diverse imprese e multinazionali europee stanno di conseguenza minacciando di delocalizzare la produzione negli Stati Uniti e in Cina. Non a caso, il governo tedesco si è affrettato a stanziare 200 miliardi per evitare questo scenario. Purtroppo, le regole fiscali europee non consentono a tutti gli Stati membri di implementare politiche così risolutive nel breve periodo. Viene dunque da chiedersi come si possa evitare un processo di deindustrializzazione su scala continentale.

## 6 Conclusioni

Per quanto riguarda la Federazione Russa, la riduzione delle forniture di Gazprom verso l'UE nel 2022 (-47%) non hanno impedito un significativo aumento dei profitti nei primi 8 mesi dello stesso anno (da 53 a 100 miliardi di dollari). Nel breve periodo, dunque, l'aumento dei prezzi pare aver più che compensato la riduzione dei flussi verso l'Europa.

Nel lungo periodo, inoltre, Cina e India andranno a sostituire e superare le importazioni europee, mentre alcuni punti interrogativi permangono per quanto riguarda il medio periodo, ossia in quel lasso di tempo che i mercati asiatici necessitano per garantire una destinazione alternativa rispetto all'Europa. In questa fase, la Russia pare intenzionata a implementare investimenti infrastrutturali interni a beneficio dei partner regionali centro-asiatici (Kazakhstan, Uzbekistan, etc.), i quali producono ed esportano gas naturale, ma potrebbero comunque rappresentare un nuovo mercato di sbocco, se dovesse registrarsi una significativa crescita della domanda interna.

Dall'altra parte, i profondi mutamenti in atto nelle relazioni energetiche internazionali – in termini di quantità chiamate in causa e rapidità della riconfigurazione in corso – non sembrano coincidere con i desiderata del blocco occidentale e con gli obiettivi delle misure da questi implementati, in particolare se facciamo riferimento all'Unione Europea.

Da questo punto di vista, un elemento di qualche rilevanza potrebbe essere la lentezza connotata alle decisioni politiche adottate dall'UE sulle questioni strategiche, che si scontra con il processo di pianificazione avviato dalla Federazione Russa almeno a partire dal 2014, ossia dall'inizio vero e proprio della crisi ucraina.

Sussistono tuttavia ulteriori ragioni esplicative di questa incapacità di governare i processi: il vincolo estero che ha vincolato le politiche fiscali degli Stati membri negli ultimi 30 anni, pare essersi spostato da Bruxelles a Washington, ossia dall'Unione Europea alla Nato.

Da questo punto di vista, il sabotaggio del Nord Stream 2 risulta estremamente conveniente per l'alleato statunitense, che risulta inoltre il principale beneficiario del processo di diversificazione delle fonti di approvvigionamento del gas russo, grazie al notevole aumento delle proprie vendite di GNL (peraltro prodotto ricorrendo al fracking, con importanti conseguenze dal punto di vista ambientale) e petrolio ai paesi europei. Non sembra causale il netto miglioramento fatto registrare dalla posizione finanziaria netta degli Stati Uniti tra il IV Trimestre 2021 (-19 trilioni di dollari) e il I Trimestre 2022 (-17 trilioni), pari approssimativamente al Prodotto Interno Lordo italiano.

Viceversa, il tessuto industriale europeo è da mesi sottoposto a una sfida esistenziale che minaccia lo sviluppo economico dei prossimi decenni, gravando

in maniera insostenibile dal lato dei costi di produzione rispetto ai competitors internazionali. Se un profondo processo di deindustrializzazione rappresenta uno dei possibili esiti di questa situazione internazionale, uno dei fattori chiave sarà rappresentato dall'evoluzione del contrasto tra il blocco anglosassone e quello continentale in seno alla NATO.

Infine, una menzione è necessaria circa l'elemento ideologico che permea questa vicenda. Il processo di liberalizzazioni che ha investito il settore energetico degli ultimi anni a livello europeo è strettamente legato all'idea che il dispiegarsi delle forze del mercato avrebbe garantito il migliore degli esiti possibili, sulla scia di quanto avvenuto negli Stati Uniti.

Da questo punto di vista, si deve tuttavia segnalare che le liberalizzazioni avvenute sono state seguite negli Stati Uniti da politiche industriali finalizzate alla riduzione della propria dipendenza energetica, in particolare sotto la Presidenza Obama. La dipendenza energetica (25%) è stata trasformata – grazie al ricorso al fracking – in surplus, laddove la dipendenza UE si attesta ancora intorno al 60% (75% nel caso italiano).

In altre parole, la classe dirigente europea sembra sprovvista di un approccio pragmatico alla questione energetica e questo elemento costituisce forse il principale ostacolo alla soluzione dei numerosi problemi che la nuova mappa globale dell'energia pone all'Unione europea.



---

## Inflazione da costi o da profitti? Giacomo Cucignatto<sup>1</sup>, Nadia Garbellini<sup>2</sup>

---

### 1 Introduzione

I sistemi economici sono caratterizzati da una intricata rete di relazioni inter-industriali che connettono ogni industria a tutte le altre. Ogni processo produttivo, per essere portato a compimento, si avvale di beni e servizi prodotti da altri settori. Si tratta del 'capitale circolante' – l'insieme di beni e servizi che vengono interamente consumati in un singolo processo produttivo (parti e componenti da assemblare nel prodotto finale), mentre il 'capitale fisso' è formato da macchinari, impianti, e tutti quei beni materiali e immateriali che sono parte della capacità produttiva per più di un periodo.

Per comprendere quali siano gli effetti di un aumento del costo dell'energia – nel nostro caso, del gas naturale – sul livello generale dei prezzi, quindi, bisogna considerare non solo gli 'effetti diretti', ma anche quelli indiretti: anche la produzione del capitale fisso e circolante impiega energia, e pertanto ad aumentare saranno i prezzi di *tutti* i beni e servizi intermedi, non solo quello del gas.

Immaginiamo un'ipotetica economia con soli tre settori: agricoltura (A), industria agroalimentare (G), ristorazione (R). Ciascuno di questi settori utilizza energia – e ovviamente lavoro. Inoltre, le imprese operanti in ciascun settore producono non solo per l'utilizzatore finale, ma hanno tra i loro clienti altre imprese; alcune di queste opereranno nel medesimo settore, altre no. Ciò implica

---

<sup>1</sup>Sapienza Università di Roma.

<sup>2</sup>Univeristà degli studi di Modena e Reggio Emilia.

Tabella 8.1: Scambi interindustriali, valori monetari

A		Vendite intermedie →			Vendite finali →	
		Agricoltura	Industria	Ristorazione	Prodotto netto	Totale
Acq. intermedi	Da					
	Agricoltura	10	7	2	7	26
	Industria	5	15	9	26	<b>55</b>
	Ristorazione	3	8	18	8	37
	Gas	1	2	2	2	26
Val. agg.	Salari	3	12	2		
	Profitti	4	11	4		
	Totale	26	<b>55</b>	37		

che ciascuna impresa sarà a sua volta cliente di altre imprese, operanti nei tre settori.

Immaginiamo che gli scambi che avvengono in questo ipotetico sistema economico siano quelli riassunti nella Tabella 8.1.

Come indicato dalle frecce, leggendo orizzontalmente vediamo le vendite (intermedie e finali) di ciascuna industria; se invece leggiamo verticalmente, vediamo il lato dei costi: gli acquisti intermedi e i redditi distribuiti – cioè il valore aggiunto. Nel nostro esempio, l'industria agroalimentare vende mangimi per animali alle aziende agricole, ricavando 5 milioni di euro. Altri 15 milioni si ottengono dalla vendita di semilavorati ad altre imprese operanti nel settore agroalimentare; altri 9 provengono dalla vendita di prodotti alimentari a mense e ristoranti. In totale, le vendite intermedie hanno quindi fruttato ricavi per 29 milioni di euro a cui vanno aggiunti i 26 milioni ricavati dalle vendite al consumatore finale. I ricavi totali ammontano dunque a 55 milioni.

Per capire se l'industria ha realizzato profitti, dobbiamo confrontare i ricavi totali con i costi – il valore degli acquisti intermedi, il consumo di energia e i costi del lavoro. Riprendendo il nostro esempio, l'industria agroalimentare effettua una serie di acquisti intermedi: prodotti agricoli per un valore di 7 milioni; semilavorati prodotti da altre imprese operanti nel settore agroalimentare per 15 milioni; servizi mensa per 8 milioni. Altri 2 milioni sono stati spesi per il gas naturale. In totale, gli acquisti intermedi ammontano quindi a 32 milioni. Ciò significa che il valore dei beni prodotti eccede quello dei beni e servizi consumati nel processo produttivo di 23 milioni: il *valore aggiunto* generato dall'industria agroalimentare.

Per calcolare i profitti, a questi 23 milioni dobbiamo sottrarre i 12 milioni distribuiti ai lavoratori sotto forma di salari e contributi; rimangono 11 milioni di euro: il margine operativo lordo<sup>3</sup> (che noi chiameremo, per semplificare, profitti).

<sup>3</sup>Al lordo degli ammortamenti.

Osservando la struttura dei costi intermedi dell'industria agroalimentare, notiamo che il peso del gas sui costi totali è pari a  $2/32=6,25\%$ . Se il prezzo del gas aumentasse del 500%, per esempio, ci attenderemmo un aumento percentuale dei costi di produzione pari al 500% moltiplicato per il peso del gas sul totale:  $500\% \times 6,25\% = 0,31\%$ .

In realtà, però, questo è solo l'effetto *diretto*: anche l'agricoltura utilizza gas nei suoi processi produttivi; se le imprese operanti nel settore decidessero di scaricare questo aumento di prezzi sui clienti, mantenendo inalterato il valore aggiunto totale, ciò si tradurrebbe in un ulteriore aumento dei costi di produzione per l'industria agroalimentare, che vedrebbe crescere i costi di approvvigionamento delle materie prime e, per lo stesso ragionamento, il servizio mensa. Tutto ciò condurrebbe ad un nuovo aumento di tutti i prezzi, che farebbe ulteriormente crescere i costi di produzione, e così via. Questi effetti ulteriori sono i cosiddetti effetti *indiretti*, cioè incorporati dai beni e servizi utilizzati nei processi produttivi.

Fortunatamente, esiste un modo per calcolare l'effetto totale della trasmissione degli aumenti di prezzo lungo le tre filiere<sup>4</sup> utilizzando le tavole delle transazioni inter-industriali: delle tabelle come quella che abbiamo appena visto, disaggregata per branche merceologiche – i codici Ateco. Le tavole di cui disponiamo hanno anche una dimensione geografica: per un certo numero di paesi, sappiamo non solo quali merci ciascuna industria acquista, ma anche se si tratta di merci prodotte domesticamente o importate – e, in quest'ultimo caso, da quale paese. Questi dati ci consentono quindi di ricostruire le GVC e anche di tracciare l'origine geografica del gas utilizzato dal nostro sistema industriale.

Il database che abbiamo utilizzato è *OECD-ICIO*;<sup>5</sup> il database include 48 paesi Ocse, 28 paesi non Ocse, e il resto del mondo; le branche di attività sono 45.<sup>6</sup>

Purtroppo, i dati Input-Output sono disponibili con molto ritardo: quelli utilizziamo qui sono relativi al 2018. Si tratta dunque di dati che riflettono non solo la struttura produttiva, ma anche la struttura dei prezzi di quell'anno. Ad agevolare il nostro lavoro, il fatto che si trattava di anni in cui l'inflazione era praticamente inesistente.

Inizieremo a calcolare le variazioni dei prezzi quando gli aumenti del gas sono interamente scaricati sui clienti – quando cioè monte profitti e monte salari in ciascuna industria rimangono inalterati. In seguito, calcoleremo quale variazione del valore aggiunto sarebbe necessaria per mantenere i prezzi stabili. Ricordando che il valore aggiunto è la somma di salari e profitti, vedremo in che misura tali riduzioni del valore aggiunto potrebbero essere assorbiti dai profitti.

---

<sup>4</sup>Nel testo useremo le espressioni 'catena del valore', 'GVC' e 'subsistema' come sinonimi di 'filiera'.

<sup>5</sup>Inter-Country Input-Output; OECD è la *Organisation for Economic Co-operation and Development* (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico).

<sup>6</sup>Per l'elenco completo di paesi e branche si consultino le tabelle 8.6 e 8.7.

Prima però, vediamo qualche statistica descrittiva sulla struttura dei costi della manifattura italiana.

## 2 La struttura dei costi delle branche italiane

La branca che ci interessa, quando parliamo di compravendita di gas, è la 05T06: *Estrazione di minerali, prodotti energetici*. In realtà, questa branca non produce solo gas naturale, ma anche carbone, lignite e petrolio greggio. Non abbiamo modo, con questi dati, di separare queste fonti di energia, e pertanto faremo 'come se' si trattasse sempre di gas naturale. Questo significa che staremo sopravvalutando l'effetto sui prezzi degli aumenti del gas.

La tabella 8.2 ci permette di farci un'idea degli ordini di grandezza. Come si può notare, la nostra dipendenza dal gas naturale è decisamente superiore sia alla media europea, sia a quella di Francia e Germania – il gas naturale rappresenta il 41% del nostro consumo energetico, contro una media europea del 25%. Mentre la Germania con il 26% è perfettamente in linea con la media, la Francia è molto al di sotto con un peso del gas naturale nel proprio paniere energetico solo del 17% – la ragione è presto detta: il 36% dell'energia utilizzata dalla Francia viene dal nucleare.

Per quanto riguarda le rinnovabili, il loro peso nel nostro paniere energetico è pari al 12%, leggermente al di sopra della media europea (11%) e *nettamente* al di sopra del dato corrispondente in Francia (8%) ma soprattutto in Germania (5%). L'Italia è anche collocata decisamente meglio della Germania per quanto riguarda il consumo di carbone, che nel 2020 copriva solo il 4% dei nostri consumi, contro ben il 15% di quelli tedeschi.

Tornando alla nostra domanda, il peso del gas naturale è circa lo stesso di quello che otteniamo sommando petrolio e carbone – ovviamente questo in termini aggregati, e dunque in media; il mix energetico prevalente varierà tra una branca e l'altra.

Vale la pena soffermarsi anche sulla parte inferiore della tabella 8.2, che si focalizza sul gas naturale mostrando la disaggregazione del nostro consumo nazionale per paese di origine. Solo il 3% del gas che utilizziamo è estratto in Italia. Il nostro fornitore principale come sappiamo è la Federazione Russa con quasi il 30%; segue l'Algeria con quasi il 22%.

La tabella 8.3 illustra il peso sui costi diretti, su quelli indiretti e su quelli totali delle branche maggiormente energivore in termini di energia direttamente consumata. Come possiamo vedere, al primo posto troviamo la produzione di derivati della raffinazione del petrolio; è legittimo attendersi che qui, tuttavia, ad essere consumato prevalentemente sia appunto il petrolio, non il gas naturale. Qui, la materia prima energetica rappresenta quasi il 60% dei costi diretti, il 17% di quelli indiretti, e il 40% di quelli totali.

Tabella 8.2: Paniere energetico (2020) e fornitura di gas naturale per paese di origine (2021)

	<b>Europa</b>	<b>Germania</b>	<b>Francia</b>	<b>Italia</b>
Rinnovabili	12	5	8	11
Petrolio	36	35	31	36
Carbone	11	15	2	4
Gas naturale	25	26	17	41
Energia idroelettrica	5	1	6	7
Nucleare	11	5	36	–

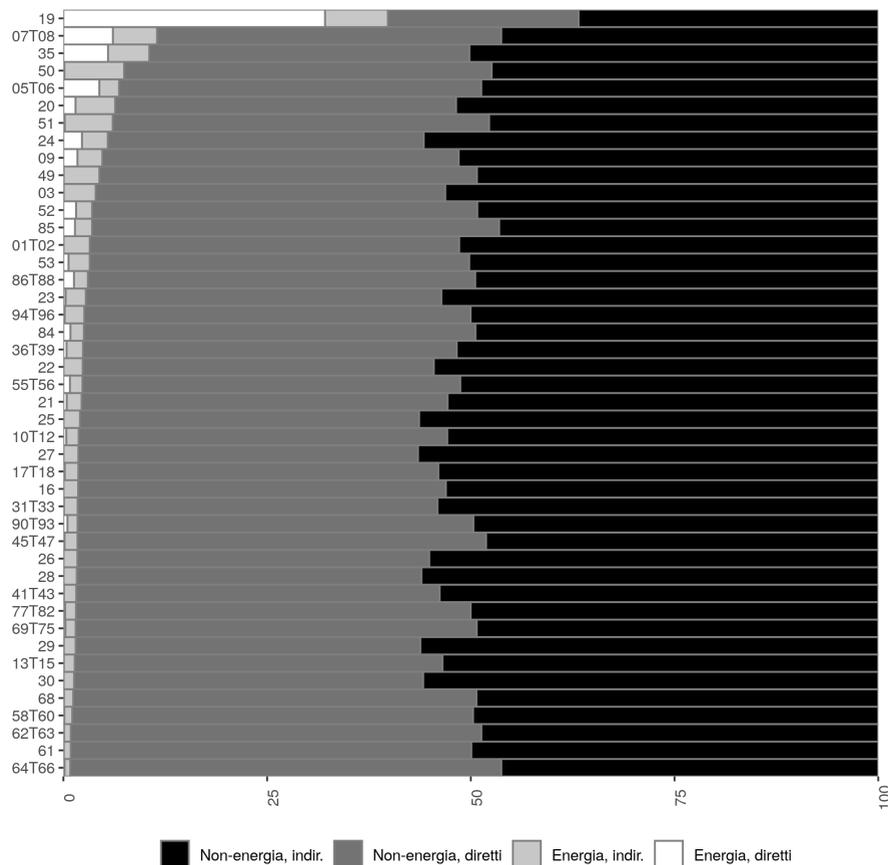
<b>Paese di origine</b>	<b>Gm<sup>3</sup></b>	<b>%</b>
Russia	28.2	37.7
Algeria	21.2	28.3
Qatar, Nigeria, Mozambico	9.8	13.1
Azerbaijan	7.2	9.6
Libia	3.2	4.3
Italia	3.1	4.1
Norvegia	2.1	2.8
<b>Total</b>	<b>74.8</b>	<b>100.0</b>

Fonte: Centro Europa Ricerche (2021)

Tabella 8.3: Composizione mix energetico branche italiane: peso di gas naturale, petrolio e carbone sui costi diretti, indiretti e totali

	<b>Diretto</b>	<b>Indiretto</b>	<b>Totale</b>
Raffinazione del petrolio	57.8	17.3	39.8
Estrazione di minerali non energetici	12.6	10.5	11.5
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore	12.2	9.2	10.5
Estrazione di minerali, prodotti energetici	9.0	4.7	6.8
Attività metallurgiche	5.5	5.4	5.4
Attività dei servizi di supporto all'estrazione	3.8	5.6	4.8
Prodotti chimici	3.4	8.6	3.5
Magazzinaggio e supporto ai trasporti	3.2	3.8	6.3
Istruzione	2.8	4.3	3.5
Sanità e assistenza sociale	2.6	3.3	3.0
Amministrazione pubblica e difesa	1.8	3.2	2.5
Servizi di alloggio e di ristorazione	1.7	2.9	2.3
Servizi postali e attività di corriere	1.3	4.9	3.2
Attività artistiche, intrattenimento	1.0	2.4	1.7

Figura 8.1: Branche italiane, peso dei costi energetici diretti e indiretti sui costi totale



Al secondo posto troviamo le attività estrattive, seguite dalla fornitura di energia elettrica, gas e vapore. Sappiamo che l'energia elettrica è prodotta largamente mediante l'utilizzo di gas naturale – e a seguito delle sanzioni contro la Russia, crescentemente di carbone – e dunque è lecito attendersi che il mix energetico di questa branca veda un peso del gas naturale nettamente maggiore di quello del petrolio greggio. In questo caso, la materia prima energetica pesa per il 12% sui costi diretti; il 9% su quelli indiretti; l'11.5% su quelli totali. Al quarto posto, troviamo proprio il settore dell'estrazione della materia prima energetica, il cui autoconsumo pesa per il 9% dei costi diretti; in termini di costi totali, il peso è invece leggermente inferiore al 7%.

Come si vede, il peso della componente energetica sui costi di produzione delle varie branche è relativamente contenuta; la figura 8.1 mostra, per ogni branca, la disaggregazione dei costi di produzione totali – cioè la somma di costi diretti e indiretti – per branca di origine dei beni strumentali. In questo caso, l'ordine si basa sul peso della materia prima energetica sui costi *totali*.

Anche qui, vediamo i valori aggregati, quindi delle medie per branca. È ovvio che all'interno di una singola branca possono esserci unità produttive molto diverse; tra i vari elementi di differenziazione, ai nostri fini rileva soprattutto la dimensione aziendale. Faremo alcune considerazioni relativamente a questo nelle conclusioni.

### 3 Prezzo del gas e inflazione

Abbiamo visto che i costi di produzione delle varie branche dipendono sia direttamente (attraverso il proprio consumo) che indirettamente (attraverso il consumo delle branche fornitrici) dal prezzo del gas.<sup>7</sup>

Stimare l'effetto di un aumento del prezzo del gas sui costi di produzione delle varie branche richiede prima di tutto di precisare che cosa intendiamo per 'aumento del prezzo del gas': dobbiamo in altre parole definire lo *scenario*.

Qui, abbiamo fatto la scelta di considerare un aumento del 500% del prezzo del gas, indipendentemente dalla provenienza geografica. La scelta è frutto di due ordini di considerazioni:

1. Visti i meccanismi di formazione dei prezzi del gas naturale, che in Europa hanno come riferimento l'indice TTF<sup>8</sup>, è ragionevolmente realistico assumere che il prezzo a cui i paesi europei acquistano il gas si muova insieme al suddetto indice, indipendentemente da quale sia il paese fornitore. Si tratta di una ipotesi che potrebbe certamente essere sostituita con

---

<sup>7</sup>Il paragrafo 5 descrive la metodologia adottata, partendo da un esempio 2×2 e poi generalizzando.

<sup>8</sup>*Title Transfer Facility*, il mercato di riferimento europeo per il gas naturale, con sede nei Paesi Bassi – e di proprietà del Ministero dei Trasporti olandese.

una più accurata, ma soltanto a fronte di informazioni di cui ancora non disponiamo.

2. L'indice TTF, tra il 2018 (anno a cui si riferiscono i nostri dati Input-Output) e il 2022, è aumentato proprio del 500%.<sup>9</sup>

Ci siamo quindi domandati: di quanto aumenterebbero i prezzi di produzione al sestuplicarsi del prezzo del gas naturale, considerando non solo gli effetti diretti ma anche quelli indiretti?

Per chi volesse approfondire i dettagli analitici della metodologia, rimandiamo al paragrafo 5. Qui, basti sapere che il prezzo dell'output di ciascuna branca dipende non solo dal *proprio* consumo unitario di gas e dal *proprio* valore aggiunto, ma anche da quelli delle altre branche; il peso di ciascuna branca dipende ovviamente dalla struttura dei suoi costi. Ad esempio, il prezzo di produzione del settore agricolo potrà essere scritto come:

$$p_A = (\varepsilon_A + v_A)\pi_A + (\varepsilon_G + v_G)\pi_G + (\varepsilon_S + v_S)\pi_S$$

dove  $\pi_A$ ,  $\pi_G$  e  $\pi_S$  sono i pesi che i tre settori hanno nella struttura dei costi *totali* dell'agricoltura – potremmo dire, nella struttura dei costi dell'intera *filiera* del primario, invece che della sola branca.

Per stimare lo scenario descritto sopra, dobbiamo semplicemente calcolare il nuovo valore di  $\varepsilon_A$ ,  $\varepsilon_G$  e  $\varepsilon_S$  con il nuovo valore a seguito dell'aumento del prezzo del gas. Ovviamente, moltiplicare per sei l'intero ammontare dei costi energetici implicherebbe stimare l'effetto di un aumento del 500% del prezzo non solo del gas naturale, ma anche di carbone e petrolio. In questo modo, come già anticipato, sovrastimeremmo di molto l'effetto sui prezzi.

Per migliorare la nostra stima abbiamo utilizzato una fonte di dati alternativa da cui abbiamo tratto, per i paesi dell'UE (gli unici, nel nostro scenario, a subire l'aumento del prezzo del gas), informazioni circa la composizione del mix energetico delle varie branche.<sup>10</sup> I risultati per l'Italia sono illustrati dalla figura 8.2.

Possiamo quindi usare queste informazioni per separare la componente energetica dei costi, e ipotizzare un aumento del 500% della sola frazione corrispondente al gas naturale. Fatto ciò, possiamo stimare l'aumento dei prezzi conseguente a tale aumento, a parità di altre condizioni. La figura 8.3 e la tabella 8.4 mostrano i risultati.

La branca interessata dal maggior aumento di prezzo è la fornitura di energia elettrica e gas (+37.2%) seguita dalla metallurgia (+20.9%), dalla chimica (+12.5%) e dal magazzino e logistica (+9.6).

---

<sup>9</sup>Differenza percentuale tra la quotazione al 31/12 del 2018, e la quotazione media del 2022.

<sup>10</sup>Si veda il paragrafo 5 per i dettagli.

Figura 8.2: Composizione del mix energetico delle branche italiane

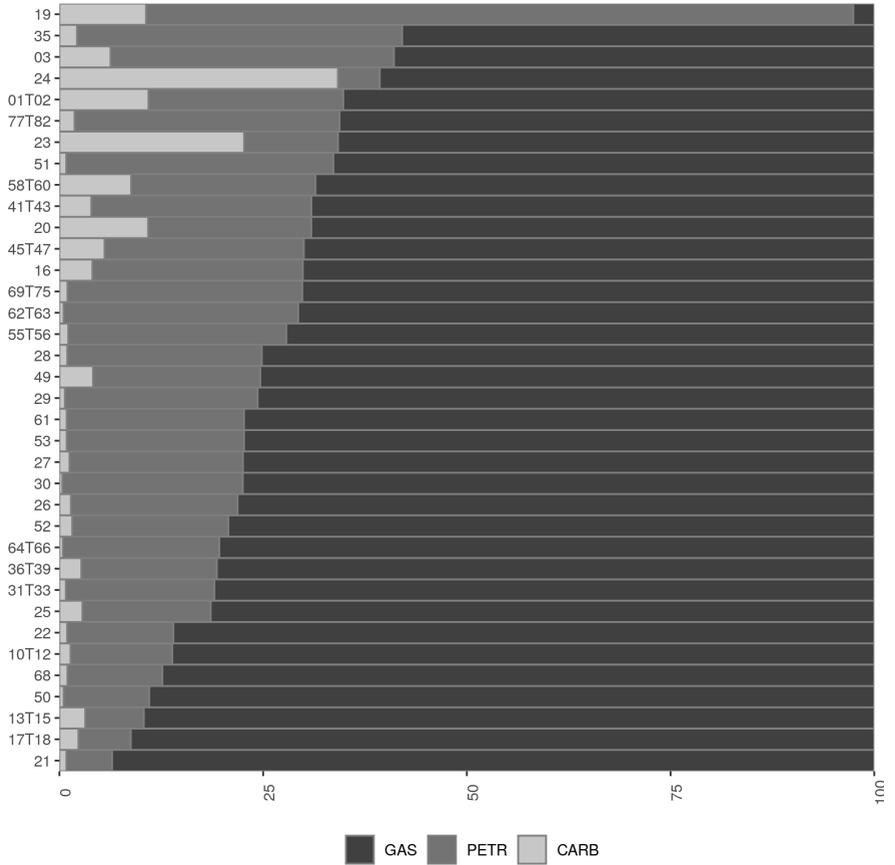
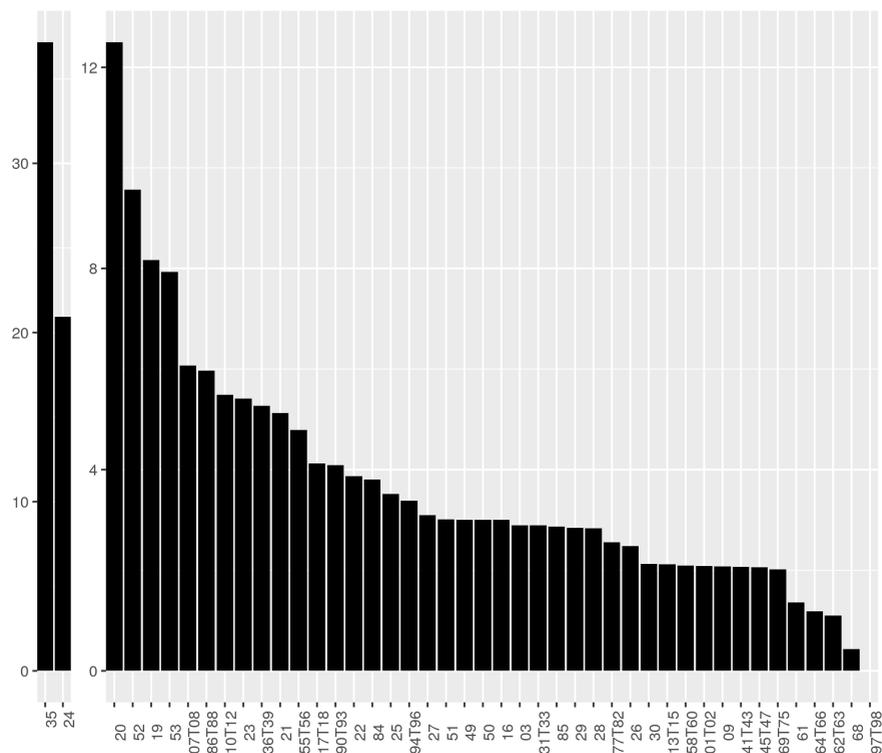


Figura 8.3: Variazione percentuale dei prezzi a seguito di un incremento del 500% del prezzo del gas naturale



Come sappiamo dal capitolo 3, il tasso di inflazione è la variazione nel tempo del prezzo di un determinato paniere di merci. Ciò significa che la *composizione* del paniere è cruciale per determinare il tasso di inflazione: tanto maggiore è il peso delle merci il cui prezzo è aumentato di più, tanto maggiore sarà il tasso di inflazione. Per fare un esempio, se utilizzassimo come paniere la composizione del Pil italiano nel 2018, otterremmo un tasso di inflazione – conseguente a un aumento del 500% del prezzo del gas – pari al 3.54%. Se invece scegliessimo di calcolarlo come variazione del prezzo dei consumi finali delle famiglie (che è diverso dal paniere definito da Istat come base per il calcolo dell'indice dei prezzi al consumo) otterremmo il 3.51%. Infine, se il paniere di riferimento fosse il consumo finale del governo, otterremmo un tasso di inflazione pari al 4.42%.

Nello stesso periodo da noi considerato (dal 2018 al 2022), per contro, l'IPCA è cresciuto dell'11.4% (da 102.5 a 114.2), il FOI del 10.2% (da 102.2 a 112.6),

e il NIC del 10.7% (da 102.3 a 113.2). L'IPCA depurato, stando al comunicato Istat del 7 giugno 2022, dovrebbe essere cresciuto cumulativamente del 7.5% circa. Poiché i salari nominali non sono certo aumentati, resta da concludere che a crescere siano stati i margini di profitto, con un ulteriore spostamento della distribuzione del reddito in favore del capitale.

La risposta alla domanda posta all'inizio di questo capitolo sembra chiara: l'aumento dei costi di produzione non sembra sufficiente a spiegare l'andamento dell'inflazione degli ultimi mesi. È dunque legittimo concludere che si sia trattato piuttosto di inflazione da profitti: dal momento in cui si è iniziato a parlare di aumento dei prezzi del gas e di inflazione, le persone hanno iniziato ad attendersi rincari generalizzati. Non si sono quindi sorprese quando hanno visto i prezzi aumentare.

Per concludere, alcune considerazioni sul tema della cosiddetta *spirale prezzi-salari*.

Se un aumento del prezzo del gas naturale ne fa crescere il peso sui costi di produzione i casi sono due: se il valore aggiunto resta invariato, i prezzi aumenteranno – è il caso che abbiamo appena considerato. È questa l'argomentazione portata dai sostenitori della moderazione salariale (si vedano a titolo di esempio le recenti dichiarazioni del Governatore della Banca d'Italia Ignazio Visco): se i salari nominali si adeguano automaticamente all'inflazione – se, cioè, si fissa il valore dei salari reali – aumenti del prezzo del gas si traducono automaticamente in aumenti di tutti i prezzi, che quindi richiederanno un ulteriore aumento dei salari nominali, che causerà un ulteriore aumento dei prezzi, e così via, in una *spirale prezzi-salari*.

Si tratterebbe di una argomentazione ineccepibile, *se il valore aggiunto fosse composto dai soli salari*. Ma il valore aggiunto è composto anche dai profitti: mantenere i prezzi costanti semplicemente comprimendo questi ultimi sarebbe non solo perfettamente possibile, ma anche decisamente equo e necessario: soprattutto osservando i dati relativi alla quota salari in Italia dal 1960 (figura 8.4).

Tornando al nostro scenario, possiamo quindi farci una domanda speculare a quella che ci siamo posti all'inizio di questo paragrafo, vale a dire: a fronte di un incremento del prezzo del gas naturale, di quanto dovrebbero comprimersi i profitti per mantenere i prezzi costanti?

La Tabella 8.5 ci fornisce la risposta. Nelle prime due colonne troviamo il rapporto tra Mol (margine operativo lordo) e valore della produzione prima e dopo l'aumento del prezzo del gas.

Come si può vedere, sono solo quattro le branche che, in una simile ipotesi, otterrebbero un Mol negativo: la metallurgia, la produzione e fornitura di energia, la raffinazione del petrolio e i servizi di posta e corrieri. Si tratta di settori che, prima di essere oggetto di deleteri processi di privatizzazione e liberalizzazione,

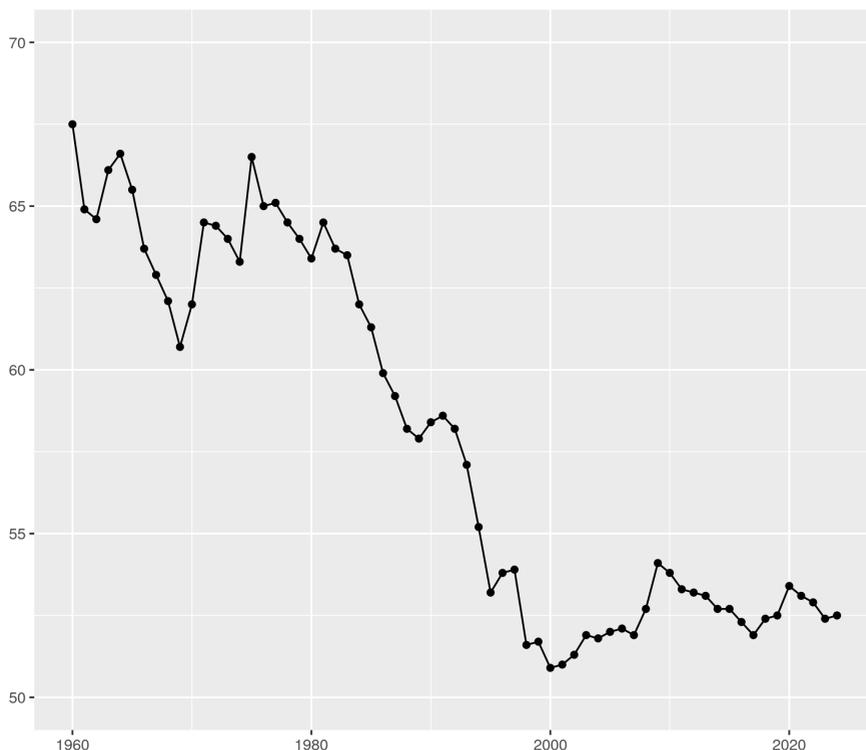
Tabella 8.4: Variazione percentuale dei prezzi a seguito di un aumento del 500% del prezzo del gas

Ateco	Branca	Var. %
35	Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	37.2
24	Attività metallurgiche	20.9
20	Prodotti chimici	12.5
52	Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti	9.6
19	Raffinazione del petrolio	8.2
53	Servizi postali e attività di corriere	7.9
07T08	Estrazione di minerali, prodotti non energetici	6.1
86T88	Sanità e assistenza sociale	6.0
10T12	Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5.5
23	Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	5.4
36T39	Approvvigionamento idrico; fognature; gestione dei rifiuti	5.3
21	Prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	5.1
55T56	Servizi di alloggio e di ristorazione	4.8
17T18	Prodotti di carta e stampa	4.1
90T93	Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento	4.1
22	Articoli in gomma e materie plastiche	3.9
84	Amministrazione pubblica e difesa	3.8
25	Prodotti in metallo	3.5
94T96	Altre attività di servizi	3.4
27	Apparecchiature elettriche	3.1
51	Trasporto aereo	3.0
49	Trasporto terrestre e mediante condotte	3.0
50	Trasporti marittimi	3.0
16	Legno e prodotti di legno e sughero	3.0
03	Pesca e acquacoltura	2.9
31T33	Macchinari e attrezzature; riparazione e installazione	2.9
85	Istruzione	2.9
29	Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	2.8
28	Macchinari e apparecchiature n.c.a.	2.8
77T82	Attività amministrative e servizi di supporto	2.6
26	Computer e prodotti di elettronica e ottica	2.5
30	Altri mezzi di trasporto	2.1
13T15	Tessuti, prodotti tessili, cuoio e calzature	2.1
58T60	Attività editoriali, audiovisive e di radiodiffusione	2.1
01T02	Agricoltura, hunting, forestry	2.1
09	Attività dei servizi di supporto all'estrazione	2.1
41T43	Costruzioni	2.1
45T47	Commercio all'ingrosso e al dettaglio	2.1
69T75	Attività professionali, scientifiche e tecniche	2.0
61	Telecomunicazioni	1.4
64T66	Attività finanziarie e assicurative	1.2
62T63	Servizi informatici e altri servizi di informazione	1.1
68	Attività immobiliari	0.4

Tabella 8.5: Margine operativo lordo, prima e dopo l'aumento di prezzo

		% val. produzione		Miliardi di dollari	
		Mol0	Mol1	Mol0	Mol1
24	Attività metallurgiche	5.9	-8.0	4.4	-5.9
35	Energia elettrica e gas	22.2	-2.1	23.3	-2.2
19	Raffinazione del petrolio	3.8	-2.7	2.3	-1.6
53	Servizi postali, corrieri	1.3	-1.6	0.1	-0.1
09	Supporto all'estrazione	27.5	25.9	0.1	0.1
03	Pesca e acquacoltura	31.5	31.4	0.6	0.6
07T08	Estrazione, non energia	50.7	45.1	0.8	0.7
51	Trasporto aereo	11.9	11.2	1.4	1.3
20	Prodotti chimici	11.3	3.1	7.4	2.0
50	Trasporti marittimi	14.8	14.2	2.2	2.1
16	Prodotti di legno e sughero	17.4	17.3	2.9	2.9
30	Altri mezzi di trasporto	10.7	10.6	3.7	3.7
26	Elettronica e ottica	14.4	14.3	3.8	3.8
23	Minerali non metalliferi	13.5	12.1	4.7	4.3
21	Prodotti farmaceutici	17.4	14.7	5.8	4.9
58T60	Attività editoriali	17.7	17.3	5.1	4.9
17T18	Prodotti di carta e stampa	13.6	12.5	5.5	5.0
27	Apparecchiature elettriche	11.1	11.0	5.4	5.3
85	Istruzione	8.4	6.4	7.8	6.0
22	Articoli in gomma e plastica	12.7	12.6	6.6	6.6
36T39	Acqua; fognature; rifiuti	16.9	14.9	8.3	7.3
29	Autoveicoli	10.0	9.8	8.3	8.1
90T93	Attività di intrattenimento	22.5	20.4	12.0	10.8
31T33	Macchinari e attrezzature	16.2	15.9	12.6	12.4
10T12	Alimentari, bevande, tabacco	10.0	7.4	16.9	12.5
13T15	Tessuti e prodotti tessili	14.2	14.0	14.4	14.1
52	Magazzinaggio	24.4	17.3	21.4	15.1
61	Telecomunicazioni	34.3	34.1	15.4	15.3
25	Prodotti in metallo	15.6	15.5	16.8	16.6
62T63	Servizi informatici	23.4	23.1	16.8	16.6
28	Macchinari n.c.a.	11.6	11.5	17.9	17.7
77T82	Attività amministrative	16.4	15.7	21.6	20.7
94T96	Altre attività di servizi	41.5	41.1	22.5	22.3
01T02	Agricoltura	41.9	41.8	29.3	29.2
49	Trasporto terrestre	27.3	27.2	31.4	31.2
86T88	Sanità e assistenza sociale	20.6	16.5	39.7	31.8
55T56	Alloggio e di ristorazione	26.8	24.0	37.5	33.6
84	PA e difesa	22.0	19.7	39.1	35.0
41T43	Costruzioni	18.4	18.2	42.2	41.6
64T66	Assicurazioni	30.3	29.9	49.8	49.1
69T75	Attività professionali	41.5	40.8	84.2	82.8
45T47	Commercio	30.9	30.5	132.8	130.9
68	Attività immobiliari	86.4	86.3	250.4	250.2

Figura 8.4: Quota salari, Italia, 1960-2024 (Fonte: Ameco)



erano sotto il controllo dello stato – e, sembra ragionevole concludere, degli ottimi candidati a ritornarvi.

## 4 Osservazioni conclusive

È opportuno concludere queste brevi note con alcune riflessioni che vanno oltre i risultati quantitativi.

Come precisato nell'introduzione, i dati che abbiamo utilizzato sono dati aggregati per branca; ci danno dei risultati medi, che non tengono conto delle differenze tra le diverse unità produttive che compongono ciascuna branca. La dimensione aziendale è una caratteristica rilevante: aziende di grandi dimensioni, per esempio, avranno presumibilmente la possibilità di contrattare con i fornitori prezzi più favorevoli. Le aziende più piccole, viceversa, subiranno gli stessi au-

menti subiti dai consumatori finali e sono quindi più vulnerabili ed esposte alla possibilità di non riuscire a farvi fronte.

Ciò significa che la dinamica dei prezzi del gas potrebbe causare non solo un'ulteriore redistribuzione del reddito dai salari ai profitti, ma anche un cambiamento nella struttura del capitale in favore delle grandi imprese – in altre parole, un aumento della centralizzazione Bellofiore, Garibaldi & Mortagua (2015); Bellofiore & Halevi (2012).

Sebbene la prevalenza della piccola e media impresa sia a parere di chi scrive un problema, l'aumento delle dimensioni aziendali dovrebbe essere un obiettivo di politica industriale da perseguire attraverso politiche di aggregazione controllate e guidate dallo stato, non subite passivamente come risultato di dinamiche di mercato – che tendono a premiare caratteristiche poco desiderabili delle grandi imprese come la capacità di esercitare uno sfruttamento maggiore del lavoro e dell'ambiente, specialmente quando si tratta di multinazionali. Tra le possibili conseguenze, l'esposizione più feroce dei lavoratori al ricatto delle delocalizzazioni e la compressione dei diritti sindacali.

## 5 Metodologia

Nel paragrafo 1 abbiamo presentato un esempio a tre branche. Qui, per agevolare la trattazione analitica, semplifichiamo e consideriamo un esempio a due branche: manifattura (M) e servizi (S). Supponiamo di poter separare prezzi e quantità: il valore a prezzi correnti della quantità prodotta dal settore manifatturiero sarebbe data dal prodotto tra, appunto, prezzi e quantità. Indicheremo le quantità totali con la lettera  $q$ ; i flussi intermedi con la lettera  $x$  – con  $x_{MS}$  intendiamo quindi, per esempio, la quantità di beni intermedi prodotti dal settore manifatturiero venduti come input produttivi alla branca dei servizi:

$$\begin{cases} p_M q_M = p_M x_{MM} + p_S x_{SM} + p_E x_{EM} + V_M \\ p_S q_S = p_M x_{MS} + p_S x_{SS} + p_E x_{ES} + V_S \end{cases} \quad (8.1)$$

Se dividiamo entrambi i lati di ciascuna equazione per le corrispondenti quantità totali otteniamo:

$$\begin{cases} p_M = p_M \frac{x_{MM}}{q_M} + p_S \frac{x_{SM}}{q_M} + p_E \frac{x_{EM}}{q_M} + \frac{V_M}{q_M} \\ p_S = p_M \frac{x_{MS}}{q_S} + p_S \frac{x_{SS}}{q_S} + p_E \frac{x_{ES}}{q_S} + \frac{V_S}{q_S} \end{cases}$$

$x_{MS}/q_S$  è il rapporto tra la quantità di prodotti manifatturieri utilizzati dalla branca  $s$  e la quantità prodotte; si tratta in sostanza dei *requisiti unitari*: la quantità di prodotto manifatturiero necessario a produrre una unità di servizi, quale che sia l'unità di misura che abbiamo scelto di adottare per le quantità

fisiche.<sup>11</sup> Indicando con la lettera  $a$  i requisiti unitari – e con la lettera  $v$  il valore aggiunto per unità di prodotto – le due equazioni precedenti diventano:

$$\begin{cases} p_M = p_M a_{MM} + p_S a_{SM} + p_E a_{EM} + v_M \\ p_S = p_M a_{MS} + p_S a_{SS} + p_E a_{ES} + v_S \end{cases}$$

Si tratta di un sistema di due equazioni a due incognite, che si può quindi risolvere molto semplicemente. Iniziamo risolvendo la prima equazione per  $p_M$  e la seconda per  $p_S$ :

$$\begin{cases} p_M(1 - a_{MM}) = p_S a_{SM} + \underbrace{p_E a_{EM}}_{\varepsilon_M} + v_M \\ p_S(1 - a_{SS}) = p_M a_{MS} + \underbrace{p_E a_{ES}}_{\varepsilon_S} + v_S \end{cases}$$

$$\begin{cases} p_M = p_S \frac{a_{SM}}{1 - a_{MM}} + \frac{\varepsilon_M + v_M}{1 - a_{MM}} \\ p_S = p_M \frac{a_{MS}}{1 - a_{SS}} + \frac{\varepsilon_S + v_S}{1 - a_{SS}} \end{cases}$$

Come vediamo,  $p_M$  dipende da  $p_S$  e viceversa; sostituendo la prima espressione nella seconda e la seconda nella prima otteniamo:

$$\begin{cases} p_M = \left[ p_M \frac{a_{MS}}{1 - a_{SS}} + \frac{\varepsilon_S + v_S}{1 - a_{SS}} \right] \frac{a_{SM}}{1 - a_{MM}} + \frac{\varepsilon_M + v_M}{1 - a_{MM}} \\ p_S = \left[ p_S \frac{a_{SM}}{1 - a_{MM}} + \frac{\varepsilon_M + v_M}{1 - a_{MM}} \right] \frac{a_{MS}}{1 - a_{SS}} + \frac{\varepsilon_S + v_S}{1 - a_{SS}} \end{cases}$$

e quindi:

$$\begin{cases} p_M \left[ 1 - \frac{a_{MS} a_{SM}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS})} \right] = \frac{\varepsilon_S + v_S}{1 - a_{SS}} \frac{a_{SM}}{1 - a_{MM}} + \frac{\varepsilon_M + v_M}{1 - a_{MM}} \\ p_S \left[ 1 - \frac{a_{SM} a_{MS}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS})} \right] = \frac{\varepsilon_M + v_M}{1 - a_{MM}} \frac{a_{MS}}{1 - a_{SS}} + \frac{\varepsilon_S + v_S}{1 - a_{SS}} \end{cases}$$

Risolvendo, otteniamo:

$$\begin{cases} p_M = (\varepsilon_M + v_M) \frac{1 - a_{SS}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS}) - a_{MS} a_{SM}} + \\ \quad + (\varepsilon_S + v_S) \frac{a_{SM}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS}) - a_{MS} a_{SM}} \\ p_S = (\varepsilon_S + v_S) \frac{a_{MS}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS}) - a_{MS} a_{SM}} + \\ \quad + (\varepsilon_M + v_M) \frac{1 - a_{MM}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS}) - a_{MS} a_{SM}} \end{cases}$$

<sup>11</sup>Torneremo a breve sul punto dell'unità di misura.

Come si vede, entrambi i prezzi dipendono da contenuto di energia e valore aggiunto per unità di prodotto *di entrambe le industrie*.

Veniamo alla questione dell'unità di misura. I nostri dati sono espressi in dollari, quindi non possiamo separare i prezzi dalle quantità. Tuttavia, possiamo ricorrere ad un artificio: stabilire che la nostra unità di misura è la quantità di prodotto di entrambe le industrie che possiamo acquistare con un dollaro. Questo significa che i due prezzi  $p_M$  e  $p_S$ , con questa ridefinizione, sono entrambi uguali a 1; le espressioni precedentemente derivate diventano quindi:

$$\left\{ \begin{array}{l} 1 = (\varepsilon_M + v_M) \frac{1 - a_{SS}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS}) - a_{MS}a_{SM}} + \\ \quad + (\varepsilon_S + v_S) \frac{a_{SM}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS}) - a_{MS}a_{SM}} \\ 1 = (\varepsilon_S + v_S) \frac{a_{MS}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS}) - a_{MS}a_{SM}} + \\ \quad + (\varepsilon_M + v_M) \frac{1 - a_{MM}}{(1 - a_{MM})(1 - a_{SS}) - a_{MS}a_{SM}} \end{array} \right. \quad (8.2)$$

Questo equivale a calcolare degli *indici dei prezzi* scegliendo come *anno base* quello corrente – nel nostro caso, i dati più recenti sono del 2018; quello sarà il nostro anno base. Se per esempio  $\varepsilon_S$  aumentasse, aumenterebbero anche entrambi i prezzi, e non sarebbero quindi più uguali a 1. In altre parole, possiamo stimare di quanto varierebbero i prezzi al variare del prezzo del gas (quindi di  $\varepsilon_M$  e  $\varepsilon_S$ ) e/o del valore aggiunto per unità di prodotto.

Con un semplice esempio a due settori, l'espressione per i prezzi (8.2) è già piuttosto complessa – un esempio  $3 \times 3$  sarebbe stato difficile da illustrare rispettando i vincoli di spazio della pagina stampata.

La difficoltà aumenta esponenzialmente nel passare da un esempio  $3 \times 3$  a uno  $4 \times 4$ ; ricordiamo che la disaggregazione dei nostri dati include sia la dimensione settoriale che quella geografica; in totale, abbiamo 3015 combinazioni branca/paese di origine. Fortunatamente, non dobbiamo ricorrere all'algebra 'standard'; possiamo utilizzare, al suo posto, l'algebra delle matrici (e un software che effettui i calcoli). Si tratta semplicemente di organizzare i dati in oggetti – matrici, appunto – che riducano a una singola espressione l'intero sistema di equazioni.

In particolare, denotando con  $\tilde{\mathbf{q}}_N$  il vettore delle quantità totali a prezzi correnti e con  $\tilde{\mathbf{X}}_{NN}$ <sup>12</sup> la matrice delle transazioni inter-industriali sempre a prezzi correnti, l'identità contabile presentata nell'introduzione si può scrivere come:

$$\tilde{\mathbf{q}}_N^T \equiv \mathbf{e}_N^T \tilde{\mathbf{X}}_{NN} + \mathbf{e}_E^T \tilde{\mathbf{X}}_{EN} + \mathbf{V}_N^T$$

<sup>12</sup>Il pedice  $N$  sta per 'non-energia'; il pedice  $E$  sta per 'energia'.

dove  $\mathbf{e}$  è il *vettore somma*, ovvero un vettore i cui elementi sono tutti 1. Definendo la matrice dei requisiti unitari  $\tilde{\mathbf{A}}_{NN} \equiv \tilde{\mathbf{X}}_{NN} \hat{\mathbf{q}}_N^{-1}$  e ricordando che  $\mathbf{V}_N^T \equiv \mathbf{v}_N^T \hat{\mathbf{q}}_N^{-1}$ , l'espressione precedente diventa:

$$\hat{\mathbf{q}}_N^T \equiv \mathbf{e}_N^T \tilde{\mathbf{A}}_{NN} \hat{\mathbf{q}}_N + \mathbf{e}_E^T \tilde{\mathbf{A}}_{EN} \hat{\mathbf{q}}_N + \mathbf{v}_N^T \hat{\mathbf{q}}_N$$

Moltiplicando tutti i membri per  $\hat{\mathbf{q}}_N^{-1}$  otteniamo:

$$\hat{\mathbf{q}}_N^T \hat{\mathbf{q}}_N^{-1} \equiv \mathbf{e}_N^T \tilde{\mathbf{A}}_{NN} \hat{\mathbf{q}}_N \hat{\mathbf{q}}_N^{-1} + \mathbf{e}_E^T \tilde{\mathbf{A}}_{EN} \hat{\mathbf{q}}_N \hat{\mathbf{q}}_N^{-1} + \mathbf{v}_N^T \hat{\mathbf{q}}_N \hat{\mathbf{q}}_N^{-1}$$

cioè:

$$\mathbf{e}_N^T \equiv \mathbf{e}_N^T \tilde{\mathbf{A}}_{NN} + \mathbf{e}_E^T \tilde{\mathbf{A}}_{EN} + \mathbf{v}_N^T$$

Poiché stiamo considerando l'energia alla pari di un fattore primario (cioè non prodotto), possiamo inoltre definire  $\boldsymbol{\varepsilon}_N^T \equiv \mathbf{e}_E^T \tilde{\mathbf{A}}_{EN}$  e dunque riscrivere l'espressione precedente come:

$$\mathbf{e}_N^T - \mathbf{e}_N^T \tilde{\mathbf{A}}_{NN} = \boldsymbol{\varepsilon}_N^T + \mathbf{v}_N^T$$

Raccogliendo  $\mathbf{e}_N^T$ :

$$\mathbf{e}_N^T (\mathbf{I}_{NN} - \tilde{\mathbf{A}}_{NN}) = \boldsymbol{\varepsilon}_N^T + \mathbf{v}_N^T$$

dove  $\mathbf{I}_{NN}$  è la matrice identità, cioè la versione matriciale dell'unità – moltiplicando qualsiasi matrice o vettore per la matrice identità, si ottiene come risultato la stessa matrice/vettore. Risolviamo dividendo entrambi i lati per  $(\mathbf{I}_{NN} - \tilde{\mathbf{A}}_{NN})$ :

$$\mathbf{e}_N^T = \boldsymbol{\varepsilon}_N^T (\mathbf{I}_{NN} - \tilde{\mathbf{A}}_{NN})^{-1} + \mathbf{v}_N^T (\mathbf{I}_{NN} - \tilde{\mathbf{A}}_{NN})^{-1}$$

o, utilizzando una notazione più compatta:

$$\mathbf{e}_N^T = (\boldsymbol{\varepsilon}_N^T + \mathbf{v}_N^T) \mathbf{L}_{NN} \quad (8.3)$$

La matrice  $\mathbf{L}_{NN}$  è la cosiddetta *inversa di Leontief*, dal nome dell'economista russo Wassily Leontief, il padre dell'analisi Input-Output.<sup>13</sup>

Nell'espressione (8.3), il vettore  $\mathbf{e}_N^T$  può dunque essere visto come un vettore di indici dei prezzi unitari. Chiaramente, se gli elementi di  $\boldsymbol{\varepsilon}_N^T$  o  $\mathbf{v}_N^T$  aumentano aumenteranno anche i prezzi, che cesseranno di essere pari a 1.

Una conseguenza immediata è che mantenere i prezzi costanti a fronte di un aumento di  $\boldsymbol{\varepsilon}_N^T$  richiede una pari riduzione di  $\mathbf{v}_N^T$  – cioè del valore aggiunto per unità di prodotto.

<sup>13</sup>Si veda per esempio Leontief (1951).

Tabella 8.6: OECD-ICIO: paesi

Paesi Ocse		Altri paesi	
AUS	Australia	ARG	Argentina
AUT	Austria	BRA	Brazil
BEL	Belgium	BRN	Brunei Darussalam
CAN	Canada	BGR	Bulgaria
CHL	Chile	KHM	Cambodia
COL	Colombia	CHN	China
CRI	Costa Rica	HRV	Croatia
CZE	Czechia	CYP	Cyprus
DNK	Denmark	IND	India
EST	Estonia	IDN	Indonesia
FIN	Finland	HKG	Hong Kong, China
FRA	France	KAZ	Kazakhstan
DEU	Germany	LAO	Laos
GRC	Greece	MYS	Malaysia
HUN	Hungary	MLT	Malta
ISL	Iceland	MAR	Morocco
IRL	Ireland	MMR	Myanmar
ISR	Israel	PER	Peru
ITA	Italy	PHL	Philippines
JPN	Japan	ROU	Romania
KOR	Korea	RUS	Russian Federation
LVA	Latvia	SAU	Saudi Arabia
LTU	Lithuania	SGP	Singapore
LUX	Luxembourg	ZAF	South Africa
MEX	Mexico	TWN	Chinese Taipei
NLD	Netherlands	THA	Thailand
NZL	New Zealand	TUN	Tunisia
NOR	Norway	VNM	Viet Nam
POL	Poland	ROW	Rest of the World
PRT	Portugal		
SVK	Slovak Republic		
SVN	Slovenia		
ESP	Spain		
SWE	Sweden		
CHE	Switzerland		
TUR	Turkey		
GBR	United Kingdom		
USA	United States		

Tabella 8.7: OECD-ICIO: branche di attività

Codice	Descrizione
01T02	Agricoltura e silvicoltura
03	Pesca e acquacoltura
05T06	Estrazione di minerali, prodotti energetici
07T08	Estrazione di minerali, prodotti non energetici
09	Attività dei servizi di supporto all'estrazione
10T12	Prodotti alimentari, bevande e tabacco
13T15	Tessuti, prodotti tessili, cuoio e calzature
16	Legno e prodotti di legno e sughero
17T18	Prodotti di carta e stampa
19	Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio
20	Prodotti chimici
21	Prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici
22	Articoli in gomma e materie plastiche
23	Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi
24	Attività metallurgiche
25	Prodotti in metallo
26	Computer e prodotti di elettronica e ottica
27	Apparecchiature elettriche
28	Macchinari e apparecchiature n.c.a.
29	Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi
30	Altri mezzi di trasporto
31T33	Macchinari e attrezzature; riparazione e installazione
35	Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata
36T39	Approvvigionamento idrico; fognature; gestione dei rifiuti
41T43	Costruzioni
45T47	Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli
49	Trasporto terrestre e mediante condotte
50	Trasporti marittimi e per vie d'acqua
51	Trasporto aereo
52	Magazzinaggio e attività di supporto ai trasporti
53	Servizi postali e attività di corriere
55T56	Servizi di alloggio e di ristorazione
58T60	Attività editoriali, audiovisive e di radiodiffusione
61	Telecomunicazioni
62T63	Servizi informatici e altri servizi di informazione
64T66	Attività finanziarie e assicurative
68	Attività immobiliari
69T75	Attività professionali, scientifiche e tecniche
77T82	Attività amministrative e di servizi di supporto
84	Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria
85	Istruzione
86T88	Sanità e assistenza sociale
90T93	Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento
94T96	Altre attività di servizi
97T98	Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro

## 6 Bibliografia

- Bellofiore, R., Garibaldi, F., Mortagua, M. A credit-money and structural perspective on the European crisis: why exiting the euro is the answer to the wrong question. *Review of Keynesian Economics*, 3(4) (2015).
- Bellofiore, R., Halevi, J. Deconstructing Labour. A Marxian-Kaleckian Perspective of What is 'New' in Contemporary Capitalism. In Gnos, C., Rochon, L., Tropeano, D. (curatori), *Employment, Growth and Development. A Post-Keynesian Approach*, pagine 11–27. Elgar, Cheltenham (2012).
- Centro Europa Ricerche. *Crisi o Transizione energetica?* CER (2021).
- Istat. Comunicazione del 7 giugno 2022 (2022).
- Leontief, W. *The Structure of American Economy, 1919-1939 — An empirical application of equilibrium analysis*. Oxford University Press, New York (1951).
- Visco, I. Intervento del Governatore della Banca d'Italia. *29° Congresso ASSIOM FOREX, 4 febbraio* (2023).



---

## Alcune note sull'inflazione e le imprese Lorenzo Esposito<sup>1</sup>, Matteo Gaddi<sup>2</sup>

---

### 1 Introduzione

A partire dal 2021 negli Stati Uniti e in seguito anche in Europa, si è delineato un aumento dei prezzi che ha toccato un picco nell'estate del 2022 attorno al 9%, per quanto riguarda l'economia statunitense, da cui è poi calata negli ultimi mesi, mentre per l'Unione Europea il picco sembra essere stato toccato a fine 2022 (novembre 10,1%, dicembre 9,2%) con però andamenti differenziati tra i paesi membri. L'Italia risulta particolarmente esposta a questo fenomeno: a dicembre del 2022 l'inflazione si è attestata all'11,6%, con una media annua superiore all'8%, il dato più alto da 37 anni.

Considerando la stabilità delle retribuzioni contrattuali e più in generale dei redditi da lavoro dipendente, l'inflazione ha determinato una cospicua redistribuzione del reddito a favore delle imprese. In proposito è interessante osservare che, nei periodi in cui operano più o meno efficaci meccanismi di indicizzazione salariale, la narrazione dominante sul tema è la "spirale prezzi-salari", in base alla quale l'ossessione dei sindacati di difendere i salari reali condanna il paese a una progressiva crescita dei prezzi. Nemmeno vale il discorso, che parrebbe di buon senso, che l'aumento dei salari viene dopo quello dei prezzi e non ne può dunque essere la causa, perché la teoria economica moderna si fonda sul concetto di

---

<sup>1</sup>Banca d'Italia, Sede di Milano e Università Cattolica di Milano. Le opinioni espresse dall'autore sono personali e non impegnano l'Istituto di appartenenza.

<sup>2</sup>Fondazione Claudio Sabattini.

aspettative. Le imprese si aspettano che i salari aumentino e quindi aumentano i prezzi. In questo modo, aumenti salariali futuri possono determinare aumenti dei prezzi precedenti, un ragionamento che ricorda la logica che il lupo usa per sbranare l'agnello nella nota favola di Fedro ma che ha fruttato premi Nobel e carriere prestigiose a chi l'ha ideato.

A prescindere dall'assenza di supporto empirico per il concetto di spirale prezzi-salari (Alvarez, Bluedorn, Hansen, Huang, Pugacheva & Sollaci, 2022) e dalla problematicità dell'idea di aspettative razionali nella fissazione dei prezzi (Forsells & Kenny, 2002), vi è però un aspetto rilevante che va estratto da questo schema concettuale: l'inflazione non è un "processo senza soggetto", per usare una famosa espressione di Althusser. L'inflazione consegue alla scelta delle imprese o di altri soggetti economici di aumentare i prezzi dei prodotti e dei servizi che vendono. Questa scelta non è ovviamente pienamente libera ma consegue a considerazioni sulle condizioni del mercato, della domanda, ecc. Ad ogni modo è appunto un comportamento agito da un soggetto economico, tipicamente le imprese, laddove nella narrazione dominante in assenza della spirale prezzi-salari, ossia in assenza di aumenti salariali, l'inflazione è una sorta di disgrazia di cui nessuno ha colpa.

A prescindere dalle polemiche sulla capacità del paniere di beni definito dagli istituti di statistica di rappresentare fedelmente l'aumento del costo della vita, è chiaro che l'aumento dei prezzi non è uniforme e l'inflazione riflette dinamiche differenziate. Negli ultimi mesi vi è stato ad esempio un ampio dibattito sull'effetto della dinamica dei prezzi energetici (Lane, 2022), che hanno sperimentato una forte volatilità sia per le vicende della guerra in Ucraina che per le manovre speculative sui mercati energetici. Il fatto che le aziende "energivore", per le quali questi input costituiscono una rilevante quota dei costi di produzione, aumentino corrispondentemente i prezzi mostra la loro capacità di difendere i margini di profitto scaricando a valle l'aumento dei prezzi delle materie prime, dei trasporti e di altri costi di produzione. E questo aumento dei prezzi praticati non è sempre direttamente collegabile al presunto peso dei costi energetici sui costi di produzione, come ampiamente descritto nel capitolo 8.

Quindi, semplificando la situazione, è come se le imprese mantenessero costante il mark-up a prescindere dalla stabilità dei volumi di produzione che durante la pandemia sono stati ovviamente alquanto volatili. Del resto, nel breve periodo le condizioni della produzione non possono modificarsi per l'innovazione tecnica, che richiede alcuni anni per esplicitarsi, mentre se mai hanno inciso di più le dislocazioni delle catene produttive in seguito alla pandemia e alla guerra.

Un'ultima notazione prima di passare all'analisi dei dati la merita il tema delle forme di mercato. La teoria economica descrive le aziende ordinarie come price-taker, in quanto in mercati concorrenziali nessuna impresa ha un potere tale da poter decidere i prezzi. A prescindere dall'irrealismo di questa assunzione, tra

l'altro per la forte concentrazione che pervade gran parte dei settori economici, è però vero che un'azienda decide di aumentare i prezzi se ha fiducia che questo non comporterà una perdita di quote di mercato perché: i) il suo prodotto è percepito come di qualità superiore e dunque non facilmente sostituibile dalla concorrenza (si pensi al settore dell'alta moda, ad alcune marche anche di prodotti digitali e di elettronica particolarmente di successo, ecc.); ii) perché anche le altre aziende faranno altrettanto. Ora se un certo mercato è stagnante sia per specifiche condizioni sia per una dinamica della domanda aggregata avversa, le aziende avranno più timore ad aumentare i prezzi per paura di subire una contrazione significativa della domanda. In questo senso, quando la causa dell'inflazione è comune (come nel caso dell'aumento del petrolio e di altri beni energetici), aumentare i prezzi è meno rischioso nel senso che tutti i concorrenti del settore saranno colpiti allo stesso modo.

Ad esempio, un'impresa di trasporti non avrà paura ad aumentare i prezzi praticati alla clientela perché il gasolio è aumentato per tutti, ecc. Questo può spiegare perché nel 2021-2022, l'aumento dei prezzi è stato così rapido, anche se la ripresa economica non vedeva delle basi particolarmente solide, se non lo sblocco della produzione e dei consumi dopo i lockdown.

Ad ogni modo, l'esito è che le aziende hanno aumentato i prezzi, giovandosi dell'aumento della concentrazione dei mercati e del potere di mercato e del favore che godono tra i policy-maker e peraltro i maggiori profitti non sono usati per investimenti produttivi ma per accrescere il valore delle azioni e dunque la ricchezza degli azionisti (Reich, 2022). Anche recenti studi empirici delle banche centrali confermano questo fatto, ma, utilizzando il meccanismo immaginifico della teoria economica ortodossa secondo cui il futuro spiega il passato, attribuiscono la causa di questo alle aspettative di futuri aumenti salariali. Ad esempio: "Sebbene le nostre stime suggeriscano che la crescita dei mark-up abbia contribuito in modo determinante all'inflazione annuale nel 2021, non ci dicono perché i mark-up siano cresciuti così rapidamente. Presentiamo prove del fatto che i tempi e i modelli intersettoriali della crescita dei mark-up sono più coerenti con l'aumento dei prezzi da parte delle imprese *in previsione di futuri aumenti dei costi*" (Glover, Mustre-del Río & von Ende-Becker, 2023, nostra traduzione, corsivo aggiunto).

## 2 I dati

Sviluppiamo questi brevi commenti sul rapporto tra inflazione e bilanci delle imprese sulla base di alcuni dei dati disponibili, partendo dal tema delle aspettative d'inflazione. Ogni trimestre la Banca d'Italia pubblica i risultati dell'indagine condotta presso imprese industriali e dei servizi (con almeno 50 addetti) concernente, tra l'altro, le aspettative sulla dinamica futura dei prezzi.

A livello generale, le attese sull'inflazione al consumo sono progressivamente aumentate negli ultimi trimestri, raggiungendo a fine 2022 i livelli massimi dall'inizio della rilevazione nel 1999. Il fenomeno è però considerato temporaneo; infatti la crescita attesa dei prezzi si attesta sull'8,1% tra un anno (confermando dunque la crescita del 2022), del 6,7% nel 2024 e del 5,7% tra 3 e 5 anni. Ad ogni modo, questo vorrebbe dire che le aziende si aspettano, per il periodo 2022-2027, un aumento complessivo dei prezzi attorno al 50%: una dinamica significativa. L'indagine presenta un maggior grado di dettaglio (ad es., su base dimensionale o geografica), ma le differenze sono poco rilevanti.

Ad esempio l'inflazione attesa tra un anno è pari all'8,2% per le imprese che hanno tra 50 e 199 dipendenti e del 7,5% per le imprese con oltre 999 dipendenti. Questo sebbene i dati sull'aggiustamento dei prezzi risultino connessi al settore o alla dimensione. Ad esempio in una recente ricerca emerge che "le imprese del settore dei servizi mostrano variazioni di prezzo meno persistenti, che sembrano dipendere maggiormente dai prezzi futuri previsti. Nel settore industriale, invece, gli aggiustamenti dei prezzi sono più persistenti e più dipendenti dalle variazioni dei prezzi dei fattori di produzione (Riggi & Tagliabracchi, 2022, nostra traduzione).<sup>3</sup>

Molto più interessante è invece l'analisi dei fattori che dovrebbero influenzare i prezzi di vendita delle imprese. In particolare sottolineiamo la differenza tra la variazione connessa al costo del lavoro e quella legata alla domanda aggregata. La domanda complessiva è prevista piatta o in calo, segno che anche la dinamica complessiva dei redditi è prevista stagnante. Questo significa che la dinamica del costo del lavoro è prevista inferiore a quella dell'inflazione, aspettativa coerente con il fatto che i principali fattori trainanti sono la variazione degli altri costi di produzione (cfr. tabella 9.1).

Questi risultati non sono sorprendenti: la relazione tra aumento delle commodities energetiche e inflazione è largamente discussa anche sui media meno addentro alle vicende economiche. La forte relazione spiega anche il ripiegamento della dinamica dei prezzi a partire dagli ultimi mesi del 2022. Ad esempio l'indice petrolifero Brent aveva raggiunto un picco di 122 dollari a giugno 2022 e ha chiuso l'anno attorno agli 84 dollari. L'andamento di tali indicatori mostra che il calo di questi prezzi è cominciato già in estate, mentre l'inflazione ha cominciato a declinare mesi dopo. Questo sfasamento dipende sia dal fatto che l'aumento del periodo precedente si era già scaricato a valle, ad esempio attraverso i costi di trasporto, determinando la crescita anche di altri prezzi, sia dalla ricostituzione dei margini reddituali delle imprese che hanno colto l'occasione per rialzi dei prezzi di vendita. Per questo, l'aumento dei prezzi registrato nel 2022 ha già

---

<sup>3</sup>Per una prospettiva del problema basata sull'analisi input-output si veda Weber, Jauregui, Teixeira & Nassif Pires (2022).

Tabella 9.1: Fattori che influenzeranno i prezzi di vendita delle imprese nei prossimi 12 mesi (punteggi medi)

	Variazione domanda	Variaz. prezzi materie prime	Variazione costo lavoro	Politiche prezzo concorrenti	Costo input intermedi
<b>Classe dimensionale</b>					
50-199 addetti	0,1	1,3	0,8	0,2	0,8
200-999 addetti	0,1	1,2	0,7	0,1	0,9
Oltre 999 addetti	-0,2	1,4	0,5	0,2	0,8
<b>Area geografica</b>					
Nord Ovest	0,1	1,2	0,7	0,3	0,9
Nord Est	-0,2	1,4	0,7	0,1	0,9
Centro	0,1	1,4	0,4	0,1	0,7
Sud e Isole	0,3	1,3	0,8	0,3	0,8
<b>Totale</b>	<b>0,0</b>	<b>1,3</b>	<b>0,7</b>	<b>0,2</b>	<b>0,8</b>

Fonte: Banca d'Italia

(<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-inflazione/2022-indagine-inflazione/12/index.html>)

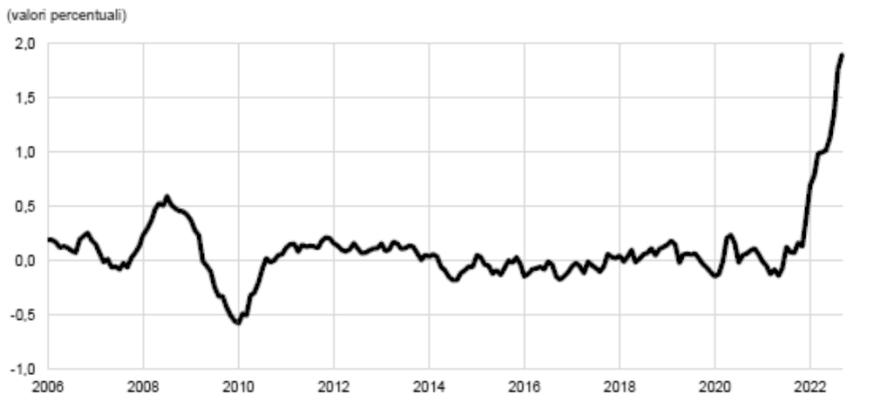
comportato un forte effetto di redistribuzione del reddito dato che i salari non tengono dietro all'inflazione.

Si nota, ad esempio, in un recente bollettino della BCE: “Tenendo conto dell’impatto dell’inflazione, i salari reali per i consumatori sono ora significativamente inferiori rispetto a prima della pandemia [...] Considerando l’economia nel suo complesso, in confronto ai livelli precedenti la pandemia segnati nel quarto trimestre del 2019, i salari reali sono diminuiti in misura di gran lunga inferiore dalla prospettiva dei produttori rispetto a quella dei consumatori. . . Oltre il breve periodo l’atteso rallentamento dell’economia nell’area dell’euro e l’incertezza in merito alle prospettive economiche eserciteranno probabilmente delle pressioni al ribasso sulla crescita salariale” (BCE, 2022a, p. 154).

Il calo dei salari è stato significativo e ora le aziende si aspettano richieste di aumenti importanti. Trovano dunque tatticamente opportuno concedere bonus a tantum per stemperare le pressioni: “Le pressioni salariali hanno continuato ad accumularsi, diventando per molte imprese un fattore di preoccupazione sempre più rilevante dal punto di vista dei costi. La maggior parte dei referenti ha continuato a descrivere la crescita salariale nel 2022 come contenuta o modesta. In molte imprese un’ampia quota dei salari era ancora definita in base ad accordi sottoscritti nel 2021 o prima. Diversi referenti hanno segnalato contributi temporanei a beneficio dei dipendenti volti ad aiutarli a far fronte al più elevato costo della vita (in particolare nei casi in cui le trattative salariali non avevano ancora avuto luogo). Nel corso del tempo, tuttavia, si è registrata una tendenza crescente ad attendersi che gli accordi salariali incorporino gli aumenti in maniera permanente” (BCE, 2022b, pp. 67-68).

Si noti come gli aumenti salariali ad oggi non si siano manifestati e sono dunque solo attesi, al contrario di quello dei prezzi. Questa attesa giustifica comunque

Figura 9.1: Divario inflazionistico tra le famiglie con il quintile di reddito più basso e più alto nell'area euro



Fonte: (BCE, 2022c, p. 60)

le scelte delle banche centrali volte a reprimere aumenti che non ci sono ancora.

L'aumento dei prezzi e il mancato aumento delle retribuzioni implica un aumento dei margini di profitto. Osserva il dirigente della BCE Lane: “[I dati] suggeriscono che una combinazione di aumento dei costi dei fattori di produzione non legati al lavoro e di maggiori margini di profitto è stata particolarmente forte nel generare inflazione nei settori alimentare, dei beni e dei servizi nel periodo 2021-2022. Sembra chiaro che sia lo shock energetico che il ciclo pandemico (sia a livello nazionale che globale) hanno esercitato una pressione al rialzo sui costi degli input e, in alcune categorie, hanno anche facilitato un aumento dei margini di guadagno” (Lane, 2022, nostra traduzione).

Quella che abbiamo in questi anni, dunque, è inflazione da profitti. Osserva Marazzi: “Secondo l'International Labour Organization (Ilo), nella prima metà del 2022 i salari reali globali sono diminuiti dello 0,9%. È la prima volta dal 2008. Comparativamente, nei paesi ricchi il declino è stato peggiore che nei paesi emergenti” (Marazzi, 2022).

Se questo vale complessivamente per i salari, particolarmente colpiti sono i bassi redditi: “L'attuale differenza tra il tasso di inflazione effettivo del quintile di reddito più basso e quello del quintile di reddito più alto è la più alta mai registrata dal 2006” (BCE, 2022c, p. 59). La figura 9.1 riporta un grafico, tratto da un recente bollettino della BCE, che illustra bene questa dinamica.

Nel caso statunitense, dove il ciclo inflattivo è cominciato prima, la connessione tra inflazione e profitti è particolarmente evidente: “oltre la metà dell'aumento

[dei prezzi] (53,9%) può essere attribuita a margini di profitto più ampi, mentre il costo del lavoro contribuisce per meno dell'8% a questo aumento. Questo non è normale. Dal 1979 al 2019, i profitti hanno contribuito solo per l'11% circa alla crescita dei prezzi e il costo del lavoro per oltre il 60%" (Bivens, 2022, nostra traduzione). L'autore ne conclude che "l'aumento del potere delle imprese è stato un fattore chiave della recente inflazione".

Si tratta di una situazione senza precedenti nel dopoguerra: "dal 1950 i margini di profitto delle imprese non sono mai stati così alti come ora. Non c'è quindi alcuna prova che l'aumento dei salari dei lavoratori stia intaccando i profitti aziendali... I margini di profitto più elevati 'spiegano' il 40% della crescita del deflatore dei prezzi del PIL per le imprese non finanziarie tra il primo trimestre del 2020 al secondo trimestre del 2022, una percentuale notevolmente superiore a quella registrata nel periodo 1979-2019, quando margini di profitto più elevati rappresentavano solo il 13% della crescita del deflatore del PIL" (Ferguson & Storm, 2023, nostra traduzione). Gli autori citano molti altri indicatori che mostrano queste tendenze. Ad esempio il rapporto tra la paga di un lavoratore medio e di un amministratore delegato è salita a 1 a 399 nel 2021, da 1 a 366 nel 2020. In aziende a bassa paga il rapporto sale addirittura a 1 - 670 (IPS, 2022). Il rapporto era 1 - 20 nel 1965, e 1 - 58 nel 1989 (EPI, 2019).

L'inflazione da profitti dei settori non finanziari si aggiunge alla crescita di valore degli attivi finanziari e della rendita immobiliare per determinare una enorme concentrazione della ricchezza. Negli Stati Uniti il 10% più ricco ha ricevuto il 34% della crescita del reddito del 2021 contro meno del 16% del 50% più povero della popolazione (Ferguson & Storm, 2023). La politica monetaria espansiva impostata dopo il 2008 per salvare il sistema finanziario mondiale, lungi dal provocare l'eutanasia del rentier di cui parla Keynes alla fine della *Teoria generale*, ha permesso la crescita di numerose tipologie di titoli finanziari, comprese alcune particolarmente sofisticate e innovative come le criptovalute. Se la politica monetaria ha favorito la concentrazione del reddito, così è successo anche con la politica fiscale. Ad esempio, nel 2017 l'aliquota di tassazione delle imprese statunitensi è stata tagliata dal 35 al 21%. Non solo negli ultimi anni le grandi imprese, soprattutto multinazionali, hanno enormemente espanso i propri profitti, ma li hanno anche progressivamente schermati dal fisco.

Secondo una stima di Wier & Zucman (2022) la proporzione dei profitti delle multinazionali al sicuro in paradisi fiscali è passata da meno del 2% negli anni '70 a quasi il 40% oggi: una cifra mostruosa (attorno ai mille miliardi di dollari). L'Europa non ha seguito una rotta diversa dai paesi anglosassoni, e le prime misure del governo Meloni sembrano una parodia del peggiore programma classista di Trump o della Thatcher.

Il paradosso è che dopo che la politica economica degli ultimi vent'anni ha aiutato la concentrazione del reddito e della ricchezza, con una sostanziale stagna-

zione dei salari, particolarmente in Italia, nell'attuale situazione pandemia-guerra, la politica economica cambia negli obiettivi immediati ma non negli effetti sociali che continuano a vedere una concentrazione del reddito e della ricchezza in un periodo in cui crescono i prezzi e i profitti. Si cambia strada ma per arrivare alla stessa meta.

### 3 I bilanci delle imprese

Si tratta, quindi, di un'inflazione da salari o da profitti? La domanda è lecita, alla luce del fatto che eventuali incrementi dei costi di produzione, siano essi da materie prime, da energia o da lavoro, di per sé non possono giustificare l'inflazione, che viene misurata tramite indici di prezzi al consumo, non alla produzione.

Esiste un'ampia letteratura sul tema dei prezzi in regime di oligopolio (quale la forma concreta del capitalismo, nonostante la retorica di una presunta concorrenza perfetta) o di situazioni simili. In estrema sintesi richiamiamo alcuni contributi teorici per inquadrare correttamente il tema dei prezzi praticati dalle imprese.

Sylos-Labini (1979), ad esempio, sottolinea che in oligopolio i prezzi dipendono unicamente dai costi; in tale regime, inoltre, le imprese hanno un maggior potere di mercato e, pertanto, di fronte a contrazioni della domanda di breve periodo, preferiranno ridurre l'offerta piuttosto che diminuire i prezzi.

Ma se l'approccio critico di Sylos Labini non si spinge oltre, è Kalecki (1954) a recuperare appieno i temi del conflitto distributivo e del mark-up: in sostanza al costo primario (materie prime, salari) di ciascuna unità di prodotto, e tenendo conto del prezzo medio praticato dalle altre imprese del settore, il prezzo viene determinato dalle imprese applicando ad esso un coefficiente che determina il margine di profitto (evidenziando, in tal modo, il grado di monopolio).

Successivamente Baran & Sweezy (1968) ripresero l'impostazione di Kalecki e sottolinearono come, lungi dall'essere *price takers*, sono in realtà le imprese, ed in particolare le società per azioni giganti a "fare i prezzi", eliminando la possibilità del taglio dei prezzi quale possibile arma concorrenziale e determinando un livello di prezzi che massimizza i profitti di una determinata industria.

Le dinamiche che emergono dai dati macroeconomici possono essere confermate dai dati delle imprese. Occorre tuttavia ricordare che la discussione sull'inflazione, a livello di media e anche di banche centrali, concerne la dinamica dei prezzi al consumo mentre nei bilanci delle imprese è soprattutto visibile la dinamica dei prezzi alla produzione. Sebbene i trend siano simili vi sono anche differenze. In particolare nel 2022 l'indice dei prezzi alla produzione dell'industria è aumentato del 39,2% su base annua, una crescita ben maggiore di quella

Tabella 9.2: Andamento delle principali variabili del Conto Economico e differenza percentuale 2017-2021 (milioni di euro)

	2017	2018	2019	2020	2021	2017-2021
Valore produz.	2.330.805	2.416.969	2.416.397	2.215.667	2.649.749	13,70%
Val. aggiunto	471.151	483.268	515.265	457.104	539.334	14,50%
Ebitda	179.238	177.681	198.022	165.138	231.486	29,10%
Ris. operativo	95.639	89.051	103.656	71.043	127.678	34,90%
Ris. netto	55.828	59.756	70.411	54.973	99.102	77,50%

Fonte: AIDA

dei prezzi al consumo: vedremo, una volta disponibili, dai dati di bilancio delle imprese er il 2022 come questi costi sono stati tradotti in decisioni sui prezzi.

Tenuto conto di questi aspetti, abbiamo analizzato i dati di bilancio delle imprese con sede legale in Italia (comprensivi, quindi, di controllate italiane ed estere) e li abbiamo aggregati in modo da ottenere i valori complessivi delle principali voci del conto economico.<sup>4</sup> Purtroppo i bilanci per l'esercizio 2022 non sono ancora disponibili se non per un esiguo numero di aziende. Si è dunque deciso di prendere i dati del quinquennio 2017-2021.

In tabella 9.2, nella colonna finale sono state calcolate le variazioni in termini percentuali delle voci considerate nel periodo 2017-2021.

Come si vede, il quinquennio, che include anche il crollo verticale della produzione dovuto ai lockdown durante la pandemia, mostra comunque un forte recupero della redditività delle aziende. Ad esempio, il risultato operativo aumenta del 35% contro un aumento del valore della produzione di meno del 14%.

Si consideri che nel quinquennio il PIL è cresciuto di appena il 2,6%; quindi a un'economia sostanzialmente stagnante si contrappone un aumento degli utili aziendali di quasi l'80%.

Sempre nel periodo considerato, l'aumento dei redditi da lavoro dipendente si attesta sul 7%. Pur tenendo conto dei cambiamenti dell'occupazione, è evidente la forte redistribuzione del reddito a favore delle imprese. Un'altra dimostrazione

<sup>4</sup>Il valore della produzione comprende, oltre al fatturato vero e proprio anche altre voci: la variazione delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e prodotti finti; le variazioni dei lavori in corso su ordinazione; gli incrementi di immobilizzazioni per lavori interni e gli altri ricavi e proventi (proventi da attività accessorie, plusvalenze, ripristini di valore, contributi in conto esercizio ecc.) ed è dunque una voce particolarmente significativa per spiegare l'andamento delle dinamiche produttive dell'azienda. Il valore aggiunto è stato calcolato sottraendo dal valore della produzione i costi delle seguenti voci del conto economico: B6) materie prime, sussidiarie, di consumo e merci; B7) servizi; B8) godimento di beni di terzi; B11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci; B14) oneri diversi di gestione. Dal valore aggiunto sottraendo la voce B9), cioè il costo del personale, e le voci B12) accantonamenti per rischi e B13) altri accantonamenti, è stato calcolato l'EBITDA. Infine l'EBIT è stato calcolato sottraendo all'EBITDA la voce B10) - ammortamenti e svalutazioni.

che le scelte di politica economica e l'inflazione abbiano favorito le imprese sta nel rapporto tra costo del lavoro e output delle imprese. Il costo del lavoro pesava attorno al 12% nel 2017-2018 e pesa per l'11,3% nel 2021. Il costo del lavoro scende, i profitti salgono.

L'effetto di questo aumento dei profitti per le imprese in un periodo di investimenti comunque contenuti è di far aumentare i depositi delle aziende presso il sistema bancario.

Tra l'inizio del 2017 e la fine del 2021 i depositi delle società non finanziarie e delle famiglie produttrici sono passati da 302,8 a 515,3 miliardi di euro, un aumento del 70% contro un aumento generale dei depositi pari al 24%. Questo può aiutare a capire perché i prestiti alle imprese nello stesso periodo sono diminuiti di 46,4 miliardi: da un lato non serve finanziare gli esigui investimenti, dall'altro l'autofinanziamento è stato cospicuo.

In attesa che i dati dei bilanci per il 2022 confermino o meno queste dinamiche, possiamo concludere, sulla base dei dati sia a livello aziendale che macroeconomico, che l'inflazione, così come le politiche economiche impostate nel periodo precedente nei principali paesi avanzati, hanno permesso un forte aumento della profittabilità delle imprese.

Il fatto che questo avvenga con alta o bassa inflazione o con alta o bassa disoccupazione, mostra che la concentrazione della ricchezza e la crescita dei profitti non riguarda aspetti di breve periodo, ciclici, ma l'intonazione di fondo della politica economica e il funzionamento "normale" del capitalismo moderno.

## **4 Uno sguardo alle imprese del settore metalmeccanico**

In questo paragrafo ci dedicheremo all'analisi di quanto accaduto nel settore metalmeccanico sia per l'importanza che il settore riveste per l'economia italiana sia perché è un settore dove particolarmente chiare sono alcune dinamiche che abbiamo esposto. Vediamo innanzitutto i dati relativi all'intero settore e, successivamente, quelli per le imprese suddivise in 3 sotto-settori. Il settore indicato come "meccanica" include i codici ATECO 24, 25, 26 e 27. Quello indicato come "macchinari" è composto dal codice ATECO 28. Infine, quello indicato con il termine di "veicoli", include i codici ATECO 29 e 301. I risultati complessivi del settore sono esposti nella tabella 9.3.

I dati evidenziano come a un incremento del 13,34% del valore della produzione, corrispondono aumenti dei margini significativamente maggiori; ancora più elevata è la variazione degli utili netti che aumentano del 46%. La profittabilità delle imprese metalmeccaniche, quindi, nel periodo considerato è cresciuta notevolmente a spese del costo del lavoro, la cui dinamica di crescita non ha superato il 10%.

Tabella 9.3: Andamento delle principali variabili del Conto Economico delle imprese metalmeccaniche e differenza percentuale 2017-2021 (milioni di euro)

	2017	2018	2019	2020	2021	2017-2021
Valore produzione	433.336	453.801	449.120	399.404	491.160	13,34%
Valore Aggiunto	105.692	109.854	110.741	98.923	120.416	13,93%
Costi del personale	68.077	71.294	73.695	67.681	74.134	8,90%
EBITDA	34.632	35.545	34.091	28.520	43.224	24,81%
Risultato operativo	20.122	20.247	17.224	12.292	24.069	19,61%
Risultato netto	13.033	14.063	14.647	6.567	19.036	46,06%

Fonte: AIDA

Tabella 9.4: Incidenza percentuale delle principali voci di costo sul valore della produzione delle imprese metalmeccaniche

	2017	2018	2019	2020	2021
Materie prime e consumo	55,18%	55,32%	53,80%	53,31%	56,77%
Servizi	18,08%	18,10%	18,72%	18,67%	17,65%
Godimento beni di terzi	1,77%	1,79%	1,79%	1,92%	1,64%
Costi del personale	15,71%	15,71%	16,41%	16,95%	15,09%
Ammortamenti e svalutazioni	3,35%	3,37%	3,76%	4,06%	3,90%
Oneri finanziari	0,79%	0,73%	0,74%	0,82%	0,69%

Fonte: AIDA

Abbiamo calcolato l'incidenza delle principali voci di costo sul valore della produzione in modo da calcolarne il peso in termini percentuali ed evidenziarne le variazioni nel corso del tempo. Particolare attenzione verrà posta all'incidenza, sul valore della produzione, dei costi per l'acquisto di materie prime e del personale. I dati sono esposti in tabella 9.4.

Come si nota, dal 2017 al 2021, l'incidenza dei costi delle materie prime è aumentata di quasi 1,6 punti percentuali, mentre quella del lavoro è calata di 0,62 punti percentuali. Questa divaricazione si fa ancor più marcata tra il 2020 e il 2021: mentre l'incidenza dei costi delle materie prime passa dal 53,31% al 56,77% (con un incremento di 3,46 punti), quella dei costi del personale passa dal 16,95% al 15,09%, con un decremento di 1,86 punti. Anche rispetto al 2019 questa divaricazione tra l'incidenza del costo delle materie e del personale è piuttosto evidente: mentre quella delle prime cresce di 2,97 punti percentuali, quella del lavoro cala di 1,32 punti.

I dati per il settore indicato come "meccanica" sono esposti in tabella 9.5. Come si nota, a fronte di un incremento di circa il 30% del valore della produzione, i margini crescono in misura maggiore e, soprattutto, gli utili mostrano un anda-

Tabella 9.5: Andamento delle principali variabili del Conto Economico delle imprese della meccanica e differenza percentuale 2017-2021 (di euro)

	2017	2018	2019	2020	2021	2017-2021
Valore della produzione	141.777	154.091	154.484	135.887	183.27	29,27%
Valore Aggiunto	35.035	37.322	37.577	33.629	43.274	23,51%
Costi del personale	22.778	24.071	25.454	23.084	25.431	11,65%
EBITDA	11.909	12.92	11.836	10.303	17.584	47,66%
Risultato operativo	6.963	7.735	6.084	4.879	10.899	56,53%
Risultato netto	4.192	4.807	3.759	3.254	8.343	99,02%

Fonte: AIDA

Tabella 9.6: Incidenza percentuale delle principali voci di costo sul valore della produzione delle imprese della metalmeccanica

	2017	2018	2019	2020	2021
Materie prime e consumo	53,54%	54,78%	53,14%	51,96%	57,97%
Servizi	18,71%	18,35%	19,30%	19,41%	17,71%
Godimento beni di terzi	2,21%	2,16%	2,22%	2,38%	1,82%
Costi del personale	16,07%	15,62%	16,48%	16,99%	13,88%
Ammortamenti e svalutazioni	3,49%	3,37%	3,72%	3,99%	3,65%
Oneri finanziari	0,77%	0,70%	0,72%	0,80%	0,60%

Fonte: AIDA

mento fortemente espansivo, tanto da segnare un aumento vicino al 100%. Al contrario i costi complessivi del personale segnano un incremento molto modesto, pari a poco più dell'11%. Anche in questo caso, al fine di comprendere l'andamento dei costi aziendali, abbiamo messo le principali voci di costo in rapporto con il valore della produzione, come esposto nella tabella 9.6.

Dalla tabella 9.6 si nota che, mentre cresce l'incidenza dei costi delle materie prime (+4,43 punti percentuali), cala quella dei costi del personale (-2,19 punti). Come si nota, sia per le materie prime che per i costi del personale è il biennio 2020-2021 a segnare la differenza più marcata e il fatto che il calo dell'incidenza del costo del personale avvenga dopo il 2020 (cioè l'anno di esplosione della pandemia, quando per la chiusura temporanea di molte imprese vi fu un massiccio ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni) è un segnale molto chiaro di come le imprese abbiano iniziato a rispondere all'inflazione per salvaguardare i propri margini di profitto. Le altre grandezze variano in misura meno significativa: aumentano di pochissimo gli ammortamenti, segno di una scarsa dinamica di investimento da parte delle imprese di questo settore, e cala di 0,17 punti l'incidenza degli oneri finanziari. Su quest'ultimo punto sarà interessante vedere, quando disponibili, i dati dal 2022 alla luce dei rialzi dei tassi di interesse

Tabella 9.7: Andamento delle principali variabili del Conto Economico delle imprese dei macchinari e differenza percentuale 2017-2021 (milioni di euro)

	2017	2018	2019	2020	2021	2017-2021
Valore della produzione	182.387	190.069	190.857	174.742	207.156	13,58%
Valore Aggiunto	49.745	51.355	52.190	48.213	55.730	12,03%
Costi del personale	32.459	33.876	34.904	32.447	35.370	8,97%
EBITDA	16.168	16.338	16.058	14.788	19.360	19,74%
Risultato operativo	10.298	10.202	9.261	8.435	11.887	15,43%
Risultato netto	6.881	7.737	6.998	5.944	10.431	51,58%

Fonte: AIDA

Tabella 9.8: Incidenza percentuale delle principali voci di costo sul valore della produzione delle imprese dei macchinari

	2017	2018	2019	2020	2021
Materie prime e consumo	51,39%	51,73%	50,78%	51,02%	54,26%
Servizi	18,93%	18,92%	19,09%	18,26%	17,74%
Godimento beni di terzi	1,83%	1,87%	1,86%	1,99%	1,80%
Costi del personale	17,8%	17,82%	18,29%	18,57%	17,07%
Ammortamenti e svalutazioni	3,22%	3,23%	3,56%	3,64%	3,61%
Oneri finanziari	0,73%	0,66%	0,7%	0,74%	0,61%

Fonte: AIDA

conseguenti alle politiche monetarie restrittive della BCE.

Per il settore dei macchinari i dati sono esposti in tabella 9.7.

Anche in questo caso, si nota come l'incremento dei margini reddituali risulti maggiore dell'incremento del valore aggiunto, e in misura ancor più significativa crescono gli utili (di quasi il 52%). L'incremento del costo del personale, al contrario, si ferma sotto il 9% di aumento. L'incidenza delle diverse voci di costi rispetto al valore della produzione è esposto nella tabella 9.8.

La dinamica è simile a quella del settore della meccanica: si incrementa l'incidenza delle materie prime e cala quella dei costi del personale. Inoltre, la divergenza più significativa tra queste due voci si manifesta tra il 2020 e il 2021.

Vediamo infine il settore dei veicoli, i cui risultati sono evidentemente segnati dalla drammatica situazione dell'automotive come si nota dalla tabella 9.9.

Come si nota, i dati di questo sotto-settore sono significativamente diversi da quelli degli altri due e da quelli del settore metalmeccanico in generale. È evidente che su questi numeri ha inciso fortemente la drammatica crisi che sta investendo il settore dell'automotive in Italia. L'incidenza delle voci di costo è esposta nella tabella 9.10.

I dati mostrano che l'incidenza delle materie prime rispetto al 2017 è calata

Tabella 9.9: Andamento delle principali variabili del Conto Economico delle imprese dei veicoli e differenza percentuale 2017-2021 (milioni di euro)

	2017	2018	2019	2020	2021
Valore della produzione	109.172	109.641	103.779	88.775	100.735
Valore Aggiunto	20.912	21.177	20.974	17.08	21.413
Costi del personale	12.84	13.347	13.337	12.151	13.334
EBITDA	6.556	6.287	6.197	3.429	6.281
Risultato operativo	2.862	2.31	1.88	-1.022	1.283
Risultato netto	1.96	1.519	3.89	-2.63	263

Fonte: AIDA

Tabella 9.10: Incidenza percentuale delle principali voci di costo sul valore della produzione delle imprese dei veicoli

	2017	2018	2019	2020	2021
Materie prime e consumo	63,65%	62,28%	60,37%	59,90%	59,75%
Servizi	15,84%	16,33%	17,15%	18,33%	17,35%
Godimento beni di terzi	1,09%	1,12%	1,02%	1,10%	0,98%
Costi del personale	11,76%	12,17%	12,85%	13,69%	13,24%
Ammortamenti e svalutazioni	3,38%	3,63%	4,16%	5,01%	4,96%
Oneri finanziari	0,93%	0,90%	0,84%	1,00%	0,99%

Fonte: AIDA

di quasi 4 punti percentuali, mentre quella del lavoro è aumentata di circa 1,5 punti. Tuttavia, la situazione è mutata negli anni più recenti. Tra il 2020 e il 2021 l'incidenza del costo delle materie prime si riduce di soli 0,15 punti percentuali, mentre quella del lavoro aumenta cala anch'essa, e in misura maggiore (0,45 punti).

In questo caso, quando saranno disponibili i dati del 2022, sarà interessante verificare due aspetti alla luce del fenomeno dell'aumento dei tassi di interesse conseguente alle decisioni della BCE: l'andamento degli investimenti e quello del peso degli oneri finanziari.

In conclusione, i dati provenienti dai bilanci delle imprese confermano le dinamiche macroeconomiche concernenti la forte redistribuzione del reddito a favore dei profitti, che si è determinata negli ultimi anni e che si è accentuata con la crescita dell'inflazione. Nessuna proposta di policy viene avanzata dai governi per rovesciare queste dinamiche, lasciando come unica strada possibile mobilitazioni sindacali di ampio respiro, come si sta già vedendo nel Regno Unito, Francia e in altri paesi.

## 5 Bibliografia

- Alvarez, J., Bluedorn, J., Hansen, N., Huang, Y., Pugacheva, E., Sollaci, A. Wage-Price Spirals: What is the Historical Evidence? *IMF Working Paper n. 22/221* (2022).
- Baran, P., Sweezy, P. *Il capitale monopolistico*. Einaudi, Torino (1968).
- BCE. Principali evidenze emerse dai recenti contatti della BCE con le società non finanziarie. *Bollettino economico*, 7 (2022a).
- BCE. L'impatto del recente aumento dell'inflazione sulle famiglie a basso reddito. *Bollettino economico*, 7 (2022b).
- BCE. Andamenti salariali e relative determinanti dall'inizio della pandemia. *Bollettino economico*, 8 (2022c).
- Bivens, J. Corporate profits have contributed disproportionately to inflation. How should policymakers respond? *Economic Policy Institute* (2022).
- Ferguson, T., Storm, S. Myth and Reality in the Great Inflation Debate: Supply Shocks and Wealth Effects in a Multipolar World Economy. *Institute for New Economic Thinking Series*, (196) (2023).
- Forsells, M., Kenny, G. The Rationality of Consumers' Inflation Expectations: Survey-based Evidence for the Euro Area. *ECB Working Paper*, n. 163 (2002).
- Glover, A., Mustre-del Río, J., von Ende-Becker, A. How Much Have Record Corporate Profits Contributed to Recent Inflation? *Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City*, January (2023).
- Kalecki, M. *Theory of economic dynamics. An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*. Routledge, London & New York (1954).
- Lane, P. *Inflation Diagnostics*. Intervento, Francoforte, BCE, 25 novembre (2022).
- Marazzi, C. Chi paga l'inflazione da profitti? *Diario della Crisi* (2022).
- Reich, R. Corporate Profits Are Soaring as Prices Rise: Are Corporate Greed and Profiteering Fueling Inflation? *Testimony to the U.S. Senate Budget Committee, April 5*, (September 25th) (2022).
- Riggi, M., Tagliabracci, A. Price rigidities, input costs, and inflation expectations: understanding firms' pricing decisions from micro data. *QEF della Banca d'Italia*, n. 733 (2022).
- Sylos-Labini, P. Prices and Income Distribution in Manufacturing Industry. *Journal of Post Keynesian Economics*, 2(1):pagine 3–25 (1979).
- Weber, I., Jauregui, J., Teixeira, L., Nassif Pires, L. Inflation in times of overlapping emergencies: Systemically significant prices from an input-output perspective. *Economics Department Working Paper Series*, (340) (2022).
- Wier, L., Zucman, G. Global Profit Shifting, 1975-2019. *EU Tax Observatory Working Paper*, n. 72022 (2022).



---

## Accumulazione, inflazione e banche centrali

Lorenzo Esposito<sup>1</sup>, Roberto Lampa<sup>2</sup>, Gianmarco Oro<sup>3</sup>

---

### 1 Introduzione

Nel trentennio che va dal crollo del muro di Berlino alla pandemia, l'epoca definita di iper-globalizzazione e finanziarizzazione, le banche centrali hanno acquisito un ruolo centrale nell'economia mondiale. L'importanza crescente dei mercati finanziari, che di per sé le ha poste al centro dei processi di accumulazione a livello complessivo, si è accompagnata, infatti, a un forte aumento dell'instabilità finanziaria stessa, costringendole a un attivismo a tratti frenetico. A partire dall'implosione dello SME nel '92, sino alla grande crisi finanziaria mondiale del 2007-2009, forti turbolenze sono state sostanzialmente endemiche, richiedendo un intervento costante da parte delle autorità monetarie. Questa dinamica si è accompagnata con l'idea che solo una banca centrale indipendente dal potere politico potesse assolvere in modo efficiente ai propri obiettivi. Dovendo però contribuire al prodigioso e disordinato sviluppo dei mercati finanziari moderni, le banche centrali hanno scambiato la dipendenza dai governi (la "fiscal dominance") con la dipendenza dai mercati stessi, con ciò determinando nuovi rapporti tra politica ed economia, con una sostanziale sudditanza dei governi alle grandi banche, visibile, ad esempio, nell'irrompere sulla scena politica di ex banchieri

---

<sup>1</sup>Banca d'Italia, Sede di Milano e Università Cattolica di Milano. Le opinioni espresse dall'autore sono personali e non impegnano l'Istituto di appartenenza.

<sup>2</sup>Università degli Studi di Macerata.

<sup>3</sup>Università degli Studi di Macerata.

(si pensi, tra gli altri, a Rubin, Paulson, Draghi, Macron e Sunak). Questi nuovi rapporti si sono basati su una visione dell'economia basata sul paradigma neoclassico più rigoroso sul piano formale (aspettative razionali, nuova macroeconomia classica, *real business cycle*) che ha giustificato un attacco totale al welfare state e al ruolo dello stato nell'economia. Laddove lo stato non è uscito totalmente da un certo settore economico, lo gestisce comunque con logiche del tutto affini al settore privato. Dove possibile, il welfare state è stato finanziarizzato esso stesso. È il caso dei fondi pensione, incentivati come rimedio al crollo del pilastro previdenziale pubblico, e attori fondamentali dei cicli finanziari moderni.

Oggi che siamo entrati in un'epoca profondamente diversa, con la crisi finanziaria mondiale, la pandemia, la guerra in Ucraina, è inevitabile guardare indietro e provare a fare un bilancio di queste scelte di policy, per vedere se e quanto abbiano avuto successo. Non è però possibile rispondere in modo univoco a questa domanda in un mondo in cui alla finzione modellistica dell'agente rappresentativo si sostituisca la reale situazione di un conflitto distributivo. Sicuramente per i mercati finanziari si è trattato di anni positivi, con crescita dei ricavi e dei profitti, mentre i salari sono sostanzialmente piatti da decenni (OCSE, 2018).

È a nostro modo necessario dunque, dal risultato conseguito, risalire a quelli che effettivamente erano gli obiettivi effettivi di questo impianto della politica economica. Osserviamo dunque che la stabilità monetaria, per quanto presentata come finalità della politica monetaria, è stata un mezzo per uno scopo più profondo: l'accumulazione di capitale. Quanto alla politica fiscale, anch'essa ha contribuito in maniera crescente alla concentrazione del reddito e della ricchezza. Obiettivo raggiunto, dunque, a prescindere dalla dinamica dei prezzi.

Per argomentare questa tesi di fondo, proprio in quanto siamo di fronte a un epocale passaggio di fase verso un'epoca di de-globalizzazione, è opportuno indagare quale ruolo abbiano avuto le banche centrali nell'era precedente a quella iper-globalizzata, nel caso europeo sostanzialmente corrispondente agli anni precedenti alla nascita dell'euro. Prenderemo, più nello specifico, in esame il caso italiano.

## **2 La centralità delle banche centrali**

Per quanto possa sembrare paradossale nell'epoca del trionfo della teoria economica *laissez-fairista*, dove i premi Nobel spiegavano che la miglior politica economica è nessuna politica economica, il peso dello stato e delle banche centrali nell'economia non si è mai ridotto significativamente anche all'apice della vanda *thatcheriana* (cfr. figura 10.1).

Come è possibile spiegare questo paradosso? Distinguendo tra peso e composizione. Il peso del bilancio pubblico sull'economia nazionale dipende dall'esigenza, ben sottolineata dai lavori di Minsky (Crotty, 2009; Minsky, 1986) di riequilibrare

Figura 10.1: Spesa del governo in percentuale del GDP; paesi selezionati

	Late	19 <sup>th</sup>	Pre	Post	Pre	Post WWII			21 <sup>st</sup> Century		
	Century	about	1913	1920	1937	1960	1980	1990	2000	2010	2012
Australia	18.3		16.5	19.3	14.8	21.2	34.1	34.9	34.7	36.6	36.6
Austria	10.5		17.0	14.7	20.6	35.7	48.1	38.6	51.9	52.6	51.1
Canada	n/a		n/a	16.7	25.0	28.6	38.8	46.0	40.8	43.0	41.0
France	12.6		17.0	27.6	29.0	34.6	46.1	49.8	51.7	56.6	56.6
Germany	10.0		14.8	25.0	34.1	32.4	47.9	45.1	45.1	47.7	45.0
Italy	13.7		17.1	30.1	31.1	30.1	42.1	53.4	45.9	50.4	50.7
Ireland	n/a		n/a	18.8	25.5	28.0	48.9	41.2	30.7	64.9	41.6
Japan	8.8		8.3	14.8	25.4	17.5	32.0	31.3	37.3	38.9	41.3
New Zealand	n/a		n/a	24.6	25.3	26.9	38.1	41.3	34.9	40.1	37.3
Norway	5.9		9.3	16.0	11.8	29.9	43.8	54.9	41.5	44.9	43.4
Sweden	5.7		10.4	10.9	16.4	31.0	60.1	59.1	52.7	50.6	50.1
Switzerland	16.5		14.0	17.0	24.1	17.2	32.8	33.5	34.4	32.7	32.7
UK	9.4		12.7	26.2	30.0	32.2	43.0	39.9	34.3	46.7	43.5
US	7.3		7.5	12.1	19.7	27.0	31.4	32.8	33.7	42.4	40.2
<b>Average</b>	<b>10.8</b>		<b>13.1</b>	<b>19.6</b>	<b>23.8</b>	<b>28.0</b>	<b>41.9</b>	<b>43.0</b>	<b>40.7</b>	<b>46.3</b>	<b>43.6</b>

Fonte: Buiter & Rahbari (2013)

l'instabilità proveniente dai mercati finanziari. Come in una immensa bilancia a bracci, per evitare che un forte aumento della finanziarizzazione dell'economia squilibrasse il sistema, è stato necessario per gli stati accrescere il proprio peso. Questo spiega perché le proposte sul roll-back del bilancio pubblico servivano solo per la propaganda. Ciò che è invece mutato fortemente è la composizione di questo bilancio. Nell'epoca dell'iper-globalizzazione il bilancio pubblico ha conservato sì una funzione di redistribuzione del reddito, ma sempre minore, come si può evincere dalla dinamica delle aliquote fiscali (si veda il caso statunitense nel grafico 10.2).

Questo a fronte di una cospicua crescita delle funzioni di diretto supporto all'accumulazione di capitale (appalti, trasferimenti alle imprese, ecc.). Non basta dunque guardare alle dimensioni del bilancio pubblico per cogliere questa doppia funzione stabilizzatrice e facilitatrice dell'accumulazione.

Quanto alle banche centrali, oltre al ruolo di stabilizzazione già descritto in generale per il settore pubblico, il loro maggiore peso ha anche origini strettamente economiche: lo sviluppo della moneta fiduciaria e il debito pubblico. Dopo la definitiva morte del gold standard anche nella versione ibrida di Bretton Woods, la moneta basa il suo valore su condizioni generali di stabilità economica, non possedendo alcun valore intrinseco. Inoltre, nelle condizioni moderne, la creazione della moneta avviene per la quasi totalità a opera del sistema bancario (Jakob

Figura 10.2: Aliquota marginale più elevata sul reddito personale, 1913-2022

**Historical Highest Marginal Income Tax Rates**

Year	Top Marginal Rate						
1913	7.00%	1948	82.13%	1983	50.00%	2018	37.00%
1914	7.00%	1949	82.13%	1984	50.00%	2019	37.00%
1915	7.00%	1950	84.36%	1985	50.00%	2020	37.00%
1916	15.00%	1951	91.00%	1986	50.00%	2021	37.00%
1917	67.00%	1952	92.00%	1987	38.50%	2022	37.00%
1918	77.00%	1953	92.00%	1988	28.00%		
1919	73.00%	1954	91.00%	1989	28.00%		
1920	73.00%	1955	91.00%	1990	28.00%		
1921	73.00%	1956	91.00%	1991	31.00%		
1922	58.00%	1957	91.00%	1992	31.00%		
1923	43.50%	1958	91.00%	1993	39.60%		
1924	46.00%	1959	91.00%	1994	39.60%		
1925	25.00%	1960	91.00%	1995	39.60%		
1926	25.00%	1961	91.00%	1996	39.60%		
1927	25.00%	1962	91.00%	1997	39.60%		
1928	25.00%	1963	91.00%	1998	39.60%		
1929	24.00%	1964	77.00%	1999	39.60%		
1930	25.00%	1965	70.00%	2000	39.60%		
1931	25.00%	1966	70.00%	2001	39.10%		
1932	63.00%	1967	70.00%	2002	38.60%		
1933	63.00%	1968	75.25%	2003	35.00%		
1934	63.00%	1969	77.00%	2004	35.00%		
1935	63.00%	1970	71.75%	2005	35.00%		
1936	79.00%	1971	70.00%	2006	35.00%		
1937	79.00%	1972	70.00%	2007	35.00%		
1938	79.00%	1973	70.00%	2008	35.00%		
1939	79.00%	1974	70.00%	2009	35.00%		
1940	81.10%	1975	70.00%	2010	35.00%		
1941	81.00%	1976	70.00%	2011	35.00%		
1942	88.00%	1977	70.00%	2012	35.00%		
1943	88.00%	1978	70.00%	2013	39.60%		
1944	94.00%	1979	70.00%	2014	39.60%		
1945	94.00%	1980	70.00%	2015	39.60%		
1946	86.45%	1981	69.13%	2016	39.60%		
1947	86.45%	1982	50.00%	2017	39.60%		

Fonte: IRS

& Kumhof, 2015; McLeay, Radia & Thomas, 2014). È il predominio di quello che la letteratura definisce il canale creditizio di creazione della moneta, e che nelle condizioni moderne è normalmente la principale fonte di crescita degli aggregati monetari. Su di esso la banca centrale esercita un controllo solo parziale, ed è in grado di assicurare la propria funzione di finanziamento degli investimenti e allocazione delle risorse finanziarie solo se il pubblico ha fiducia nella stabilità delle banche e degli altri intermediari e dunque nell'attività di vigilanza condotta dalle banche centrali. Per questi motivi, oggi la credibilità della moneta è, in ultima analisi, la credibilità dell'autorità monetaria e di supervisione finanziaria, che, non a caso, dopo il 2008, sono tornate a coesistere nella banca centrale.

Infine, l'indispensabilità delle banche centrali deriva dalla crescita del debito pubblico. Sebbene nell'epoca dell'iper-globalizzazione nei paesi avanzati si siano spesso attuate politiche draconiane che ne hanno rallentato o invertito la crescita, il debito statale è oggi molto elevato e assilla le banche centrali di tutto il mondo. Se nel diciannovesimo secolo i rapidi aumenti del debito pubblico erano connessi alle guerre, nel ventesimo secolo, dove pure le spese militari non sono certo mancate, prima per le guerre connesse al colonialismo, poi per i due conflitti mondiali, e infine per la guerra fredda, il tema è, come visto, più connesso alla necessità di stabilizzare l'economia. Nel dopoguerra, il poderoso boom durato venticinque anni ha coperto gli squilibri della finanza pubblica che si andavano accumulando e che sono esplosi negli anni '70 e '80. È poi tornata di moda la finanza in pareggio, che però è crollata di nuovo con l'irrompere della crisi finanziaria mondiale, ed è stata definitivamente travolta dalla pandemia. L'enormità permanente del debito pubblico segnala il carattere strutturale dell'intervento pubblico nell'economia, il che significa una minaccia sul fronte dei prezzi. La funzione complessiva di una banca centrale di oggi emerge da tutti questi aspetti.

### **3 La natura dell'inflazione e l'obiettivo delle banche centrali**

L'inflazione si ha quando si registra un aumento di larga parte di beni e servizi<sup>4</sup> ed è rilevata concretamente attraverso un qualche indicatore, nel caso europeo l'indice armonizzato dei prezzi al consumo, che serve anche come punto di riferimento per le scelte di politica monetaria. Non possiamo qui descrivere nemmeno sinteticamente l'immensa discussione scientifica e politica sulle cause dell'inflazione. Tuttavia, è il caso di ricordare come la teoria mainstream della politica economica e della politica monetaria in particolare sia inutile per analizzare queste dinamiche in quanto costituita da due mondi sconnessi e incoerenti tra loro

---

<sup>4</sup>Definizione della BCE: [https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/explainers/tell-more/html/what\\_is\\_inflation.en.html](https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/explainers/tell-more/html/what_is_inflation.en.html).

che poggiano su esigenze differenti. A livello di proposte pratiche, la teoria è sufficientemente pragmatica da suggerire alle banche centrali e ai governi la linea d'azione corretta, sebbene ex post. Così la crisi del 2007-2009 non era stata prevista anzi era esclusa per ipotesi dalla teoria mainstream, ma poi gli economisti hanno proposto misure utili per contenerla. A livello di ipotesi per la costruzione dei modelli, la teoria è avulsa da qualunque sostrato empirico. Tra tutti gli esempi possibili, si pensi all'utilizzo di ipotesi di agente rappresentativo, che, *en passant*, esclude il tema del conflitto distributivo e della finanza dalla discussione, o il fatto che nel mondo mainstream la moneta non gioca alcun ruolo particolare, essendo un puro numerario.<sup>5</sup> Per questo, tra l'altro, l'inflazione non costituisce argomento dei manuali anche più completi di teoria microeconomica.

L'analisi ortodossa dell'inflazione si basa, in un modo o nell'altro, su una visione del sistema economico capitalistico come stabile ed efficiente, dove aspetti quali disoccupazione o inflazione non sono l'inevitabile prodotto del conflitto distributivo ma problemi esogeni introdotti nel sistema da irrazionali comportamenti dei sindacati, dei governi o delle banche centrali che manomettono il perfetto meccanismo dei mercati. Così l'impossibilità di licenziare liberamente rende rigido il mercato del lavoro e dunque aumenta la disoccupazione, troppi aiuti pubblici pesano sulla politica fiscale e dunque sui prezzi via quantità di moneta in circolazione. Di fronte a questa spiegazione delle cause dell'inflazione, l'esito non può che essere più *laissez faire*: abolire salari minimi e contratti collettivi, emarginare i sindacati, privatizzare i servizi pubblici, impedire alle banche centrali di rispondere alle politiche espansive dei governi, ecc.

Una visione alternativa, sviluppata in concezioni pur tra loro distanti, vede nell'instabilità monetaria una conseguenza dell'instabilità sociale, con particolare riferimento al conflitto distributivo. Pertanto: "l'inflazione deriva dall'incapacità di risolvere con altri mezzi le rivendicazioni contrastanti di diversi gruppi sociali, ciascuno dei quali mira a una quota maggiore del reddito nazionale" (FMI, 1966, cit. in Carli, 2000, p. 212, nostra traduzione). In questo contesto: "l'inflazione è un modo per redistribuire il reddito sottraendolo al lavoro" (Desai, 1973, nostra traduzione). In particolare, quando i rapporti di forza sul mercato del lavoro rendono i salari rigidi verso il basso, ci sono due canali per cercare di ristabilire condizioni più favorevoli all'accumulazione. Il primo è la disoccupazione, il secondo l'aumento dei prezzi. È interessante osservare che entrambi passano per le decisioni di politica monetaria. Infatti, nel primo caso, la banca centrale può

---

<sup>5</sup>Come ha osservato Ciocca (1983): "La difficoltà di introdurre in modo significativo la moneta nel modello Walras-Arrow-Debreu è stata più volte chiarita ai monetaristi vecchi e nuovi, anche se con scarso successo", e anche: "questo periodo sarà probabilmente ricordato nella storia del capitalismo per la finanziarizzazione dell'economia e per il rilievo assunto dalla politica monetaria. Ma anche perché, in punto di teoria, sembra darsi per scontata una sostanziale irrilevanza della moneta e dei mercati finanziari" (Nardozi, Ranchetti & Lossani, 2001, p. 17).

modificare il costo del denaro per regolare gli investimenti e per questa via l'occupazione. Quanto ai prezzi, le banche centrali possono avere un atteggiamento più o meno aggressivo verso l'inflazione, a seconda che questa permetta o meno un miglioramento delle condizioni competitive delle imprese. In questa visione, la stabilità monetaria è importante ma come mezzo, non come fine. Il fine è il mantenimento delle condizioni più adeguate all'accumulazione di capitale. A partire dagli anni '90 aspetti come l'inflation targeting e la Taylor rule hanno fornito nuovi strumenti tecnici al central banking per intervenire sull'inflazione. Per molti anni è stato attribuito a questi strumenti, come all'indipendenza della banca centrale, il successo nel contenere l'inflazione. Gli ultimi mesi hanno dimostrato che questa lettura era quantomeno prematura. Del resto, la crisi del 2007-2009 aveva già dimostrato che la deregulation e la finanziarizzazione non aumentano la stabilità finanziaria, contrariamente ai mantra dell'economia mainstream sulla "disciplina di mercato" (come in Freixas & Rochet, 2008). La disciplina di mercato non ha impedito dolorose crisi dei mercati ma ha condotto a una forte concentrazione della ricchezza, dimostrando, ancora una volta, quali siano gli obiettivi effettivi della politica economica.

Se le banche centrali lavorano per garantire le migliori condizioni possibili per l'accumulazione, derivano la propria visione dell'inflation policy dall'andamento del conflitto distributivo. Questo muta necessariamente anche la natura della loro funzione obiettivo concernente l'inflazione. L'ampia letteratura sulla politica monetaria (si vedano ad esempio i modelli in Persson & Tabellini, 1994) ipotizza per le banche centrali una funzione obiettivo *assoluta*. La banca centrale sarebbe interessata a un certo tasso d'inflazione *assoluto*, proveniente più o meno direttamente da preferenze sociali altrettanto assolute. Ma a quale agente economico interessa *di per sé* una certa variazione dei prezzi? Sembra ragionevole ipotizzare che imprese e lavoratori, e ogni altro agente economico, traggano la propria avversione all'inflazione non da un ordinamento che preveda un ottimo assoluto ma dalle conseguenze dell'inflazione sul proprio flusso di reddito. Se un individuo ha un reddito fissato a livello nominale, senza nessuno schema di recupero dei prezzi, la sua inflazione ideale sarà 0. Se un individuo ha un reddito basato sulle vendite di un bene il cui prezzo è perfettamente correlato all'inflazione, la sua inflazione ideale sarà indeterminata (almeno sinché l'aumento dei prezzi non conduca a un calo della domanda del bene che vende). Oltre a produrre un danno connesso al grado di indicizzazione del proprio reddito, l'inflazione produce un danno alle imprese di un certo paese relativamente all'inflazione dei paesi concorrenti. Un'inflazione del 5% è alta se i competitor registrano un'inflazione del 3%, è bassa se i competitor registrano un'inflazione dell'8%. Quello che la banca centrale minimizza non è dunque l'aumento dell'inflazione tout court, ma la *distanza* da quella degli altri paesi. In generale tanto più un paese è legato all'economia mondiale (e dunque al sistema dei prezzi mondiale), tanto più deci-

sivo sarà l'export per la sua crescita economica, tanto più la variazione dei prezzi avrà un interesse *relativo*, connesso all'andamento dei prezzi internazionali, e soprattutto dei suoi concorrenti. Non è l'inflazione a peggiorare la competitività di un paese ma il differenziale inflattivo. Si noti che un'idea simile si ritrova anche nelle condizioni del Trattato di Maastricht.<sup>6</sup> Ovviamente, quando i cambi non mutano, come nel caso dei paesi dell'Eurozona, il differenziale dell'inflazione si scarica sui redditi del paese a maggiore instabilità monetaria.

In definitiva: l'inflazione segnala un certo grado di instabilità generale del processo economico, e in particolare la necessità di recuperare condizioni favorevoli all'accumulazione, erose per altre vie. Cercheremo, come detto, di sviluppare come l'analisi di questi temi si sviluppa nel caso italiano, che appare di particolare interesse, concentrandoci sul periodo che va dal dopoguerra alla nascita dell'euro.

## 4 L'inflazione e la Banca d'Italia

*Si è scoperto alla fine, che non lo Stato governa le imprese, ma queste ultime governano lo Stato – G. Carli*

Nel corso del Novecento l'Italia ha attraversato tre grandi impennate inflazionistiche (che sono anche tre episodi di rapido aumento del debito pubblico). Le prime due a conclusione, rispettivamente, della prima e della seconda guerra mondiale, periodi caratterizzati da una situazione di grave instabilità politica e sociale, in cui i profitti vennero drasticamente ridotti dalle rivendicazioni salariali e dalla riconversione bellica. Nel terzo caso, tra gli anni '70 e '80, la situazione di elevata conflittualità sociale si diede anche senza una guerra, almeno in Italia. Di converso, il calo dell'inflazione è coinciso con periodi di basso livello del conflitto sociale, come gli anni '50 e '90. Queste dinamiche confermano l'idea che vi sia un legame tra instabilità monetaria e conflittualità sociale. Cercheremo di mostrare, attraverso l'evidenza documentale, come la stessa banca centrale italiana abbia sempre riconosciuto questo legame e l'abbia usato per le proprie decisioni. Al di là della modellistica economica con cui queste decisioni, ieri come oggi, venivano giustificate, ci sembra molto più interessante la ricostruzione storica delle scelte stesse.

---

<sup>6</sup>In particolare, il criterio relativo alla stabilità dei prezzi stabilito dall'art.1 del Trattato sull'Unione Europea viene identificato come un tasso medio d'inflazione che [...] non supera di oltre 1,5 punti percentuali quello dei tre Stati membri, al massimo, che hanno conseguito i migliori risultati in termini di stabilità dei prezzi (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:11992M/TXT&from=IT>).

## Stabilità dei prezzi, stabilità sociale

La situazione ideale per le condizioni dell'accumulazione e dunque per la banca centrale, è che i prezzi rimangano stabili come conseguenza, principalmente, di un mercato del lavoro in condizioni favorevoli per le aziende e dunque per l'accumulazione di capitale e di una spesa pubblica sotto controllo. Queste furono le condizioni che prevalsero negli anni '50 e primi anni '60. L'inflazione, dopo la fiammata del 1947-1948, che aveva consentito di ridurre drasticamente il servizio del debito pubblico con effetti politici ridotti, era tornata bassa e questo era un elemento chiave della strategia di crescita di quel periodo basata sulle esportazioni. Le condizioni favorevoli portarono anche a un boom degli investimenti che raggiunse il suo apice nel quinquennio 1958-1963. La proprietà pubblica delle banche grandi e medie e una legislazione rigorosa che prevaleva a livello internazionale (eredità della crisi degli anni '30) garantiva la stabilità finanziaria. In questa situazione l'unico rischio per la stabilità monetaria, nell'analisi della Banca d'Italia, era un meccanismo di rivalutazione automatica dei salari, perché permetteva la loro crescita anche in una fase di debolezza dei sindacati. Già Einaudi, leggendo le ultime *Considerazioni Finali* prima di lasciare la Banca d'Italia scrisse: "Se non aumenta il flusso dei beni reali prodotti, l'aumento dei salari, in virtù ad esempio della automatica applicazione della scala mobile, a che cosa serve se non a crescere la miseria dei più sfortunati, di coloro il cui reddito è fisso od aumenta in proporzione minore del medio incremento stabilito dalla scala mobile?" (Banca d'Italia, 1947, p. 33);<sup>7</sup> anche il suo successore Menichella tornò più volte sul tema (cfr. in particolare, le *Considerazioni Finali* del 1951). La Banca seguiva le condizioni del mercato del lavoro andando oltre le statistiche, ma osservando il comportamento dei principali attori sociali perché questa analisi poteva essere più indicativa degli sviluppi del mercato. Ad esempio, nel '65, Baffi, riflettendo sul periodo precedente, osservò: "L'ampia offerta di mano d'opera ha indubbiamente moderato il rialzo dei salari. La limitata rispondenza degli organizzati a politiche sindacali aggressive è stata uno dei fattori di moderazione; nello stesso senso hanno agito l'assenza di un monopolio sindacale e la debolezza finanziaria delle organizzazioni" (Baffi, 1965, p. 331). Questa analisi più profonda permette di andare oltre la considerazione ortodossa che la crescita dell'inflazione dipende dalla scelta della banca centrale di permettere la crescita degli aggregati monetari perché questa connessione non spiega le ragioni di quella scelta. Parlando del breve episodio inflattivo del '62, Carli spiega bene questo aspetto:

---

<sup>7</sup>Si osservi che le *Considerazioni Finali* sono citate usando l'anno in cui furono lette (le *Considerazioni Finali* lette nell'anno  $t$  sono riferite all'anno  $t - 1$ , quindi in questo caso si tratta di quelle lette dal governatore nel 1947 riferite all'anno 1946).

“Di fronte all'aumento dei costi manifestatosi nel corso del 1962 e della non evitabile proiezione di esso sui prezzi, anche se una quota degli aumenti è stata assorbita dalla riduzione dei profitti, l'Istituto [...] ha creduto di assolvere ai propri compiti immettendo liquidità nel sistema in misura sufficiente a finanziare il processo produttivo che si svolgeva a prezzi crescenti [...] La contestazione spontanea dei lavoratori del Nord si organizzò in richieste salariali che strapparono un successo completo, anche grazie al mutato quadro politico, conducendo ad un aumento dei redditi da lavoro dipendente che nel biennio raggiunse il 43%. Ebbene, il motivo *politico* dell'espansione monetaria che non contrastammo fu questo: consentire alle imprese di trasferire sui prezzi i costi crescenti, senza dover comprimere i margini di profitto. Fu una scelta del tutto consapevole degli effetti che potevano verificarsi sul lato della bilancia dei pagamenti [...] l'altro obiettivo, essenziale, fu la difesa dell'esistenza dell'impresa privata, dell'industria capitalistica, messa in serio pericolo dalla prepotenza nazionalizzatrice del centro-sinistra”

(Carli, 2000, p.184-185).

In questo passaggio è evidente come l'inflazione sia il “piano B” delle banche centrali per mantenere positive condizioni per l'accumulazione quando aumentano i salari. È anche interessante osservare che Carli connette il tema del mercato del lavoro e dei prezzi a quello dell'intervento pubblico e della politica fiscale perché vi sono strette connessioni tra questi ambiti. Questa analisi viene ripresa più volte dai responsabili della nostra banca centrale. Ad esempio: “dal 1969 in poi, *la combattività dei sindacati* ha portato a incrementi salariali di entità ben più ampia della crescita della produttività; infine, sono state perseguite attivamente politiche fiscali espansionistiche per allargare l'ambito del welfare state” (Fazio, 1996a, corsivo aggiunto); e ancora sugli anni '70: “Le tensioni nei salari e nei prezzi *venivano acute* dalla crescente forza dei sindacati operai. Dopo l'abbandono della convertibilità del dollaro in oro le tensioni inflazionistiche sui mercati internazionali culminavano nella prima crisi petrolifera” (Fazio, 2000b, corsivo aggiunto); anche per spiegare il rientro dall'inflazione degli anni '80 si fece ricorso allo stesso schema concettuale: “Nei primi anni ottanta le organizzazioni sindacali prendevano atto della impossibilità di continuare a richiedere incrementi salariali, che tendevano a tradursi soltanto in maggiore inflazione, con conseguenze negative sull'occupazione” (ivi). Da questi passaggi appare evidente l'importanza dei rapporti di forza sul mercato del lavoro. Negli anni '70 Sylos Labini e altri economisti proposero di arricchire i modelli economici con elementi esplicativi politici e sociali giungendo alla conclusione che “la forza del sindacato è una variabile cruciale nel determinare la dinamica salariale, sia direttamente, attraverso maggiori richieste salariali, sia indirettamente per mezzo dell'istituzione o del rafforzamento dei meccanismi di indicizzazione” (Guiso, 1985, p. 137).<sup>8</sup> Non solo si mostra centrale l'aspetto dell'indicizzazione automatica come barriera che rende inefficace l'inflazione come metodo per ristabilire le condizioni per

---

<sup>8</sup>Ci riferiamo al libro di Sylos Labini *Sindacati, inflazione e produttività*, 1974.

l'accumulazione, ma diventa anche chiaro che l'analisi statistica tradizionale del mercato del lavoro (per sintetizzare, tramite la curva di Phillips) non funziona. Quello che ieri emergeva dal caso italiano, nel senso di impedire a un'elevata disoccupazione di deprimere i salari, si verifica oggi in senso inverso: anche una bassa disoccupazione non è foriera di crescita dei salari (Del Negro, Lenza, Primi-ceri & Tambalotti, 2020; Iakova, 2007), perché anche con poca disoccupazione i lavoratori possono non avere la forza contrattuale per chiedere aumenti salariali. Questo era però chiaro a Via Nazionale oltre 60 anni orsono. Osservò Menichella nel '56:

spesso si sostiene in termini troppo assoluti, si direbbe dogmatici, che in una situazione di pieno impiego sia sufficiente che la politica monetaria provochi un po' di disoccupazione per arrestare un moto inflazionistico in corso [...] l'assunto va sempre posto in relazione a circostanze di fatto e intensità di fenomeni che possono variare a seconda dei tempi e delle situazioni locali. In particolare è da tener presente che i metodi dell'azione sindacale prescindono talora dal livello di occupazione esistente in un paese; ci si può trovare in presenza di accentuate e irragionevoli richieste di aumenti salariali anche in situazioni di non completa occupazione

(Menichella, 1997, p. 650)

Queste acute osservazioni evidenziano come le banche centrali basino le loro azioni non solo sulle statistiche ma sulle complessive condizioni del conflitto sociale, sebbene poi le scelte stesse siano oggettivizzate tramite il ricorso a modelli statistici di varia natura. Non è il mondo degli agenti razionali, che esistono solo nei manuali di microeconomia, ma è il mondo del ragionevole, di cui hanno scritto Keynes, Simon e altri studiosi.

## **Accumulazione e distribuzione del reddito**

Poiché le banche centrali difendono le condizioni per l'accumulazione di capitale, di cui la stabilità monetaria costituisce una parte importante, sono necessariamente interessate al tema della distribuzione del reddito che pure, in astratto, non dovrebbe riguardare i custodi della moneta. Su questo aspetto la visione della Banca d'Italia emerge con particolare chiarezza nel libro *Dialogo tra un professore e la Banca d'Italia*, dove è raccontato il contrasto teorico tra Modigliani, uno dei massimi esponenti della sintesi neoclassica, e l'impostazione "classica" di Via Nazionale. Notano i curatori del testo: "Modigliani sarà sempre un po' stupido del fatto che la Banca d'Italia abbia dato tanta importanza alla distribuzione del reddito tra salari e profitti [...] Il dibattito si anima [...] quando si inserisce l'obiettivo dell'accumulazione di capitale [...] [Modigliani] non ritiene sia compito dell'autorità monetaria intervenire nella distribuzione del reddito" (Rey & Peluffo, 1995, p. 20). Lo stesso Modigliani, assieme al suo allievo La Malfa, fornisce una valutazione critica della posizione della Banca:

ci sembra di poter rilevare che la variabile su cui si impernia il modello della Banca sia rappresentata dalla distribuzione del reddito tra redditi da lavoro dipendente e profitti... Tale posizione centrale le deriva dal fatto che, nel pensiero della Banca, essa è direttamente controllabile mediante la politica monetaria e allo stesso tempo esercita un'influenza determinante sul risparmio, sul consumo, sugli investimenti, e quindi sull'occupazione e sulla bilancia dei pagamenti

(Rey & Peluffo, 1995, nota 27)

Dal canto suo Carli confermava l'importanza del tema dell'accumulazione, ad esempio osservando che: "la tesi principale in Banca è che per accrescere la quota del risparmio e quindi dell'investimento occorre una distribuzione del reddito che favorisca i profitti" (Ibidem). A dispetto delle mutevoli mode teoriche, la Banca d'Italia conserva nel corso dei decenni questa visione del rapporto tra mercato del lavoro e distribuzione del reddito.<sup>9</sup> La distribuzione del reddito, in questi schemi, è l'esito del conflitto distributivo che, oltre a incidere sui salari, modifica anche "regolamentazioni e atteggiamenti nei rapporti fra industria e sindacati che riducono le possibilità di utilizzo degli impianti e la mobilità del lavoro anche all'interno di una stessa azienda, con effetti negativi sulla produttività" (Fazio, 1979). In altre parole, il diverso comportamento della Banca d'Italia tra il '61-'63, dove la stretta monetaria funziona per schiacciare i sindacati, e dopo il '69, quando accomoda l'espansione fiscale, deriva dalla ben diversa intensità e durata del conflitto sociale, a cui si aggiunsero il crollo di Bretton Woods e l'oil shock. La funzione obiettivo era rimasta la stessa, era la società che era cambiata. Lo stesso, in senso opposto, può dirsi per gli anni '80. La svolta sindacale dell'Eur, lo scontro frontale tra PCI e movimenti del '77 e gruppi terroristici soprattutto dopo il rapimento Moro, aprirono una nuova stagione politica e sociale. Questa fu la premessa a un cambiamento della politica monetaria e, gradualmente, alla disinflazione.

Abbiamo osservato che, ai temi dell'inflazione come esito di un conflitto sociale non regolato con metodi ordinari, si aggiungono quelli del valore esterno della valuta. In un mondo di cambi flessibili o semi-fissi (come negli anni dello SME), la difesa della competitività delle aziende italiane passava, oltre che per la difesa di una distribuzione del reddito favorevole all'accumulazione, anche per un

---

<sup>9</sup>Questa posizione è ben spiegata nel lavoro di Guiso (1994) sulla funzione del consumo impiegata dalla Banca per i propri modelli econometrici. Al contrario, l'unico lavoro a noi noto in cui si critica l'impostazione in discorso è lo scritto di Tarantelli del 1979 sempre concernente la funzione del consumo, dove Tarantelli attaccava sì l'impostazione classica di Via Nazionale ma per proporre una visione ancor più conflittuale dove la distribuzione del reddito tra salari e profitti è una questione di potere relativo tra le classi", proponendo pertanto di modificare il modello di Modigliani del ciclo vitale "lungo linee ricardiano-marxiane" per tener conto della pressione esercitata sui salari dall'esercito dei disoccupati (Frasca, 1979, p. 11). De Cecco attribuisce questa visione anche a Einaudi, che avrebbe proposto "il primo esempio di schema neo-ricardiano di distribuzione" (De Cecco, 1968, p. 132).

andamento favorevole dei cambi (Fazio, 1996b). La banca centrale deve dunque sempre occuparsi anche del tema della competitività esterna.

## **Inflazione e svalutazione**

La documentazione dimostra abbondantemente che la Banca d'Italia ha sempre concepito l'inflazione un problema in termini relativi rispetto al confronto internazionale: "L'obiettivo dichiarato della Banca consiste nel mantenere allineati i prezzi italiani ai prezzi internazionali, ossia deve essere valutato in termini relativi rispetto all'inflazione" (Rey & Peluffo, 1995, p. 19). L'allineamento dei prezzi consente all'Italia, le cui aziende sono meno competitive dal punto di vista tecnologico, di accumulare capitale a sufficienza per impostare "un livello di investimenti tale da far accorciare le distanze tra il nostro paese e gli altri membri della CEE" (Rey & Peluffo, 1995, p. 54). E ancora: "la nostra inclinazione è nel senso di mantenere un rapporto stabile tra prezzi interni e prezzi internazionali... noi consideriamo raggiunto l'obiettivo prezzi quando riusciamo a mantenere l'equilibrio prezzi interni prezzi internazionali" (Rey & Peluffo, 1995, pp. 60-61). La comparazione risultava decisiva perché il modello italiano di sviluppo era export-led: "un processo di sviluppo sollecitato dall'espansione della domanda esterna può perdurare in quanto persista la condizione dalla quale esso dipende: aumento dei costi unitari *non superiori a quello dell'estero*" (Banca d'Italia, 1964, corsivo aggiunto). L'attenzione al differenziale d'inflazione è costante nei documenti della Banca d'Italia. Ad es: "Se, per l'incapacità di frenare la rincorsa salari-prezzi, la dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto dovesse continuare a eccedere quella dei nostri principali concorrenti, le imprese industriali si troverebbero strette fra l'alternativa di un'ulteriore flessione della redditività e quella di una perdita di quote di mercato" (Ciampi, 1992, p. 577).

Peraltro questa logica non era esclusiva di Via Nazionale. Ad esempio nel '51, epoca in cui la lira era più stabile del marco, Wilhelm Volcke, presidente del CdA della Bank Deutscher Lander (la Bundesbank di allora), osservò: "Certamente gli alti tassi di inflazione sono stati per noi causa di grande preoccupazione, ma se li confrontate con i livelli dei prezzi esteri e con i tassi di inflazione di altri paesi, vi accorgete, con grande soddisfazione, che siamo rimasti in maniera costante al di sotto di quei valori. E questo rappresenta per noi, per la nostra valuta e, soprattutto, per le nostre esportazioni un'opportunità decisiva [...] come ho detto, *il mantenimento di un livello dei prezzi inferiore a quello degli altri paesi è al centro dei nostri sforzi* all'interno della banca centrale, e ne rappresenta il coronamento" (De Rosa, 2001, p. 169, corsivo aggiunto). La stessa logica emerge dalle analisi di numerosi economisti soprattutto negli anni '70 quando l'inflazione italiana esplose. Ad esempio, notò Sylos Labini sui compiti della banca centrale: "si tratterebbe di impedire che i prezzi interni crescessero più rapidamente dei prezzi internazionali" (Sylos Labini, 1974, p. 40).

La necessità di non svantaggiare le imprese italiane concerneva anche i tassi: un maggior costo del denaro avrebbe comportato maggiori oneri finanziari e dunque minore profittabilità, a parità di altre condizioni, né era pensabile mantenere un mercato finanziario protetto. In questo senso, se negli anni '80 l'indicizzazione salariale incide sempre meno, la Banca d'Italia si trova però ad affrontare un altro problema perché: "La crescente interdipendenza dei mercati finanziari nazionali [...] ha sensibilmente ridotto i margini d'azione e modificato il modus operandi delle politiche economiche" (Banca d'Italia, 1997, p. 17). A ciò si aggiungevano le bande di oscillazione dello SME, che limitavano la possibilità dei differenziali d'inflazione di scaricarsi sul valore esterno della lira (Ciampi, 1990). Il ruolo della svalutazione è una costante nel pensiero dei governatori italiani perché incide fortemente sulla competitività: "Negli anni settanta, sino alla costituzione del Sistema monetario europeo, avvenuta nel 1979, l'indice di competitività basato sui prezzi alla produzione segnala una serie di *miglioramenti da ricondurre unicamente alle periodiche svalutazioni*. Fra il 1979 e la drammatica correzione del 1992 si registra una progressiva perdita di competitività. [...] Dopo la svalutazione del settembre 1992, l'indice di competitività di prezzo era tornato sul livello del 1979. Successivamente si sono registrate oscillazioni legate all'andamento del cambio. Dal rientro negli Accordi europei di cambio alla fine del 1996, si registra di nuovo una perdita di competitività, di circa 5 punti percentuali; rispetto al 1993 la perdita è di 7,3 punti" (Fazio, 2000a, corsivo aggiunto). Questo brano, particolarmente chiaro, spiega quale ruolo essenziale abbia giocato la svalutazione per le sorti dell'economia italiana. Questi eventi mostrano come, anche prima della moneta unica, la sovranità monetaria italiana trovasse numerosi vincoli.

## **L'assetto istituzionale**

A partire dai famosi articoli di Kydland e Prescott del 1977 e di Barro e Gordon del 1983, la macroeconomia moderna ha sostenuto che determinati assetti istituzionali sono univocamente ottimali per la conduzione della politica monetaria. In particolare vi sono tre aspetti rilevanti per la nostra analisi. Il primo è che le regole sono più efficienti della conduzione discrezionale della politica monetaria perché inducono maggiore prevedibilità della banca centrale e maggiore disciplina negli altri agenti economici. Il secondo aspetto è che la banca centrale deve essere indipendente dal potere politico per poter orientare le proprie scelte in modo appropriato. Al potere politico spetta la scelta degli obiettivi della politica economica, alla banca centrale la libertà di utilizzare i migliori strumenti per attuarli. Il terzo aspetto, che supera parzialmente il primo, è l'utilizzo dell'inflation targeting per fissare l'obiettivo finale a cui la banca centrale deve rispondere, in quanto aumenta l'accountability della banca centrale e per questo sempre più banche centrali se ne servono (Banca dei Regolamenti Internazionali, 2009; Svensson, 1998). L'assetto istituzionale dell'Eurosistema, la banca centrale più "giovane"

tra i paesi occidentali, risente di questi dibattiti e la BCE è considerata la banca centrale occidentale più indipendente de jure e de facto. Anche in precedenza decisioni quali il “divorzio” tra Tesoro e Banca d’Italia sono stati giustificati con la necessità di conferire maggiore indipendenza alla banca centrale (Tabellini, 1987).

Sebbene questi studi siano stati corroborati da una certa ricerca empirica, gli eventi storici che abbiamo sintetizzato, e anche gli anni più recenti, dimostrano che l’assetto istituzionale è piuttosto secondario e vi sono aspetti molto più rilevanti nel determinare la dinamica dei prezzi. Osserviamo innanzitutto che la modellistica moderna sulla politica monetaria è costruita su assunti completamente irrealistici a partire dall’ipotesi di agente rappresentativo che esclude ab initio qualunque discussione sul conflitto distributivo, dato che non è possibile che la politica economica ridistribuisca il reddito in un’economia composta da un agente rappresentativo né la disoccupazione o l’inflazione possono, per come è costruito il modello, avere effetti redistributivi. In secondo luogo, la dinamica dell’inflazione dipende in buona parte da fattori internazionali (si pensi al crollo di Bretton Woods e all’oil shock), che impattano su tutte le economie, qualunque sia l’assetto istituzionale del central banking. Si potrà obiettare che se la dinamica è simile, la sua dimensione muta nel tempo e, ad esempio, l’inflazione tedesca negli anni ’70 è cresciuta sì ma meno di quella italiana. Il punto è che questa differenza non è collegata all’assetto istituzionale ma al conflitto sociale. Lo stesso assetto istituzionale del central banking prevaleva negli anni ’50, ’60 e ’70, con trascurabili differenze, eppure l’inflazione è stata molto differente. Addirittura lo stesso governatore, Carli, ha presieduto su periodi di inflazione minima e fiammate inflazionistiche abnormi. Proprio Carli, in un famoso passaggio sulla situazione drammatica degli anni ’70, spiegò:

Certo: basterebbe che a via Nazionale chiudessero il rubinetto delle anticipazioni. E poi? Che accadrebbe poi? Avremmo non già la guerriglia degli studenti ‘autonomi’, ma milioni di persone sulle piazze [...] Come giudicare la politica condotta nei primi anni Settanta, che qualcuno, sbagliando giudicò ‘lassista’, se non si tiene conto di quei cortei di quattordicenni che ogni mattina osservavo dalla finestra del mio studio in via Nazionale? L’opinione pubblica era scossa dai misteriosi episodi della strategia della tensione. Dovevamo ignorarlo? Il monetarista inorridisce di fronte a considerazioni di questo tipo. Sostiene che il banchiere centrale deve avere occhi soltanto per il grafico che gli indica l’andamento di crescita della massa monetaria e che deve preoccuparsi soltanto di mantenerla graduale e costante. Tutto il resto non esiste. L’io cartesiano, solipsistico, del monetarista vive in un vuoto di storia e materia, ma allo stesso tempo pretende che il banchiere centrale si assuma comportamenti eroici. Se il suo grafico gli impone di bloccare la crescita della moneta, egli deve farlo anche qualora ciò provochi un milione di disoccupati, e anche se ci sono le Brigate rosse, se nelle fabbriche prevale il sabotaggio, se gli autonomi sparano nelle strade delle città. No, non sono mai stato monetarista.

(Carli, 2000, p. 218)

È qui sintetizzata efficacemente la differenza tra la pratica del central banking, che concerne la realtà del conflitto sociale di un paese, le condizioni politiche e persino culturali entro cui una certa policy può esprimersi, e i modelli della teoria economica di scarso aiuto ai policy-maker. Questo non significa che l'assetto istituzionale non incida, ma più come segnale, che come causa. Un diverso assetto statutario della politica monetaria segnala che il conflitto sociale ha trovato una nuova sistemazione istituzionale, ma di per sé non incide che marginalmente in questo conflitto. Così, quando Baffi, nelle sue prime *Considerazioni finali*, osservò l'assenza, nel quadro legislativo italiano, di disposizioni di legge che dessero un rilievo specifico alla stabilità monetaria e dunque alla banca centrale l'autonomia necessaria per perseguirla (Draghi, 2007), stava evidenziando come i rapporti di forza non permettessero ancora un cambiamento della *policy stance* di Via Nazionale. Era ben consapevole che l'indipendenza de iure non basta ed è l'opinione politica prevalente che determina la possibilità della banca centrale di condurre determinate politiche: se l'opinione pubblica non matura una posizione anti-inflazionistica, gli statuti delle banche centrali possono poco (Pittaluga & Cama, Milano, pp. 44 e ss.) e in quegli anni questo consenso non c'era. Non a caso Baffi, sempre in quelle *Considerazioni finali*, scriveva: “[I] brillanti risultati conseguiti dalla Germania e dall’Olanda in termini di stabilità e sviluppo, piuttosto che dalle formulazioni legislative, debbono ascrivere a un clima di opinione che al maturarsi dell’analisi e dell’esperienza ha cessato di assegnare al disavanzo durevoli effetti espansivi, o agli aumenti nominali delle retribuzioni effetti migliorativi della condizione della classe operaia in termini di reddito reale e di occupazione” (Banca d’Italia, 1976, p. 43).

Parlando del New Deal nel '33, Keynes osservò che aumentare la quantità di moneta per aumentare l'occupazione è come cercare di diventare grassi comprando una cintura più larga (Keynes, 2013, p. 294). Gli economisti che imputano l'inflazione alle banche centrali, colpevoli di aver aumentato troppo la quantità di moneta sono come dei medici che accusano i loro pazienti obesi di essere ingrassati per aver comprato cinture troppo larghe. Né le vicende storiche corroborano l'idea che l'assetto istituzionale italiano rendesse la Banca d'Italia troppo dipendente dal governo. Non a caso Samuelson osservò che “negli altri paesi le banche centrali hanno molto da fare per conquistare la loro indipendenza dal governo; in Italia è il governo che lotta per conquistare la sua indipendenza della banca centrale”. Un discorso simile si potrebbe fare per la politica fiscale. Se l'inflazione cominciò a scendere negli anni '80, il debito pubblico continuò a salire vertiginosamente. Dopo gli scandali di Tangentopoli il tutto è stato ricondotto alla corruzione dei politici, una narrazione funzionale alla privatizzazione di tutti i servizi pubblici e delle aziende statali, anche se i fatti più recenti dimostrano che la corruzione è tranquillamente sopravvissuta alle diverse ondate di privatizzazione, se mai è peggiorata (Davigo, 2017). Una lettura più interessante della politica

economica italiana di quegli anni è ravvisabile nella necessità di mantenere basso il conflitto sociale, dopo la svolta politica del '78-'80, agevolando i processi di ristrutturazione aziendale, arricchendo piccoli e medi risparmiatori attraverso elevati tassi sul debito pubblico e in generale di aiutare la ripresa dell'accumulazione. In altre parole, l'inflazione non è dovuta a banchieri centrali sconsiderati, ma è l'esito subottimale eppure funzionale, nelle condizioni politiche e sociali date, della necessità di garantire le migliori condizioni per l'accumulazione.

## 5 E oggi?

*Il conflitto è padre di tutte le cose; di tutti è re, e gli uni dèi li dimostrò, gli altri uomini, gli uni li fece schiavi e gli altri liberi – Eraclito*

In questo lavoro abbiamo discusso dei circa cinquant'anni in cui la Banca d'Italia ha gestito la lira dopo l'ultimo conflitto mondiale, che ha avuto, a partire dagli anni '70, oltre un decennio di situazione a elevata inflazione. Con la nascita dell'euro, il prolungato basso livello dell'inflazione è stato usato per dimostrare, a contrario, che il diverso assetto istituzionale della BCE era più efficiente. È facile oggi vedere quanto quest'idea fosse prematura. In primo luogo l'inflazione è stata bassa pressoché ovunque e stava calando anche prima della nascita della BCE (sebbene un economista ortodosso potrebbe ribattere che agenti economici *forward looking* prevedevano la politica della BCE e si sono adattati già prima, ma allora un agente veramente *forward looking* avrebbe previsto la nascita della BCE già negli anni '70). In secondo luogo mentre la BCE era impegnata nella lotta contro il nemico impalpabile inflazione, ha completamente ignorato il nemico ben visibile instabilità finanziaria. Quando è esplosa la crisi finanziaria mondiale del 2007-2009, la BCE si è dimostrata inadeguata alle circostanze. Per mesi, ha assunto la posizione che il problema era esclusivamente statunitense e fu la Federal Reserve a spingerla ad agire (Tooze, 2018). Ci è voluta la più grave crisi finanziaria dal dopoguerra per costringere economisti e policy-maker a constatare che la "market discipline" non funziona e che il sistema finanziario è intrinsecamente instabile. È peraltro interessante osservare come le principali banche centrali abbiano risposto alla crisi abbassando i tassi e poi espandendo i propri bilanci e dunque gli aggregati monetari nell'ordine delle migliaia di miliardi di euro, senza che ciò abbia avuto effetti sull'inflazione che anzi, in alcuni momenti si è addirittura trasformata in deflazione.

Ciò che non è riuscito alla crescita degli aggregati monetari è invece riuscito alla pandemia e alla guerra, e nel 2022 l'inflazione è cresciuta rapidamente. In questi mesi i quesiti chiave concernenti la politica monetaria sono: da dove viene questa inflazione? Quanto durerà? Nella visione ortodossa, il sistema economico è stabile, compresi i prezzi. Se si produce inflazione è perché vi sono degli ostacoli

al libero operare della forza di mercato, come i sindacati, il salario minimo, il sussidio di disoccupazione, e qualunque altro aspetto che impedisca al mercato del lavoro di operare come dovrebbe, ossia con piena flessibilità dei salari. Anche per spiegare l'attuale forte inflazione dell'Eurozona questo argomento è stato proposto, ad esempio dal dirigente della BCE Lane che ha evidenziato come gli aumenti dei prezzi "in presenza di rigidità dei prezzi nominali e dei salari verso il basso, si traducono inizialmente in un aumento del tasso di inflazione" (Lane, 2022, nostra traduzione). Qual è dunque la soluzione all'inflazione, in questo quadro concettuale? Indebolire i sindacati, distruggere il contratto collettivo, precarizzare il rapporto di lavoro e in genere ristabilire la piena flessibilità dei salari verso il basso.

Curiosamente, Friedman, il massimo alfiere moderno della teoria quantitativa, l'economista che dichiarò che "l'inflazione è sempre e ovunque un fenomeno monetario", osservò anche: "ogni grande inflazione è stata prodotta dall'espansione monetaria – per lo più per soddisfare le esigenze prioritarie della guerra che hanno costretto alla creazione di denaro per integrare la tassazione esplicita" (Friedman, 1968). In una fase storica in cui la guerra aperta è tornata a influenzare le sorti dell'umanità e il mondo si prepara a una nuova divisione in blocchi politico-economici, la politica economica viene messa a servizio dello scontro in atto. Gli stati stanno intervenendo direttamente in molti settori economici, come si vede, ad esempio, dall'*Inflation Reduction Act* di Biden che è una dichiarazione di guerra commerciale alla Cina. Sebbene ci siano ancora economisti che come i soldati giapponesi nella giungla combattono ancora il deficit di bilancio nel solco della tradizionale austerità dell'UE, le priorità di policy oggi sono diverse. L'aumento del debito pubblico e l'inflazione, nella fase precedente i due problemi principali della politica economica, sono oggi solo un danno collaterale. Adesso si passa allo scontro diretto per i mercati, il che richiede un aiuto diretto da parte degli stati.

È difficile in questa fase prevedere se le spinte che hanno condotto in questi ultimi mesi a un'accelerazione dei prezzi si attenueranno. Sotto il profilo delle condizioni per l'accumulazione, il forte aumento dei prezzi non ha causato però sinora seri danni. L'inflazione ha colpito tutti i principali paesi avanzati, senza grandi distinzioni, almeno sinora, sebbene inizino ora a percepirsi alcune divaricazioni.

Soprattutto, l'inflazione è stata trainata da un aumento dei margini di profitto, mentre i salari sono rimasti indietro, con conseguente forte redistribuzione del reddito dai salari ai profitti (Ferguson & Storm, 2023). In assenza di efficaci meccanismi di indicizzazione salariale, il recupero del salario reale perso si avrà solo con un significativo movimento di scioperi di cui si è intravista una anticipazione in Gran Bretagna a partire dall'autunno del 2022. Questo è il pericolo che le banche centrali e i governi vogliono evitare: la "spirale prezzi-salari", sebbe-

ne sua un mito più che una realtà, anche secondo ricercatori del FMI (Alvarez, Bluedorn, Hansen, Huang, Pugacheva & Sollaci, 2022), è ora il nuovo nemico da sconfiggere. Tuttavia, l'aumento dei prezzi ha già tagliato i salari reali in modo cospicuo. Ad esempio in Italia, i prezzi al consumo sono aumentati nel 2022 più dell'11% mentre il reddito lordo della metà. Il consiglio che le banche centrali e i governi danno ai lavoratori è di portarsi a casa questo taglio netto delle proprie condizioni di vita in nome della stabilità monetaria. Il fatto che l'aumento dei profitti sia considerato positivo e quello dei salari no è una conferma dell'idea che abbiamo proposto che l'obiettivo centrale della politica monetaria non sia la stabilità (monetaria o finanziaria) ma il mantenimento di buone condizioni per l'accumulazione le quali, a loro volta, dipendono da e influenzano lo sviluppo del conflitto sociale.

È indicativo degli obiettivi effettivi che le banche centrali si pongono nel loro operato il fatto che nel lungo periodo di bassa inflazione che si è avuta prima del 2022, non tutti i prezzi sono rimasti stabili. In particolare, abbiamo assistito a un'immensa crescita del prezzo delle attività finanziarie. Se l'incredibile crescita dei prezzi delle cripto-attività, fortemente ridimensionati nell'ultimo anno, è particolarmente visibile, una crescita comunque imponente si è avuta per molti altri mercati. Il Dow Jones, l'indicatore azionario più noto al mondo, è quadruplicato dal minimo del 2009, mentre il PIL americano è cresciuto nello stesso periodo, di meno del 50% (un ottavo!). Si possono trovare analoghe dinamiche per molti altri mercati finanziari. Le survey condotte prima della crisi del 2008, sin dal '62 dalla Federal Reserve mostrano che tre quarti circa dell'aumento della ricchezza della popolazione è legata all'asset inflation e solo il restante quarto a effettivo nuovo risparmio, il che aiuta anche a spiegare l'enorme concentrazione della ricchezza (Henwood, 1997, p. 68). Non è dunque un fenomeno degli ultimi anni: l'asset inflation è la modalità con cui la ricchezza viene accumulata nella nostra epoca. Trattandosi di accumulazione, questo tipo di aumento dei prezzi non spaventa le banche centrali (Mersch, 2022) sinché non mette a repentaglio la stabilità finanziaria, nel qual caso si passa ai salvataggi e ai prestiti di ultima istanza.

## 6 Bibliografia

- Alvarez, J., Bluedorn, J., Hansen, N., Huang, Y., Pugacheva, E., Sollaci, A. Wage-Price Spirals: What is the Historical Evidence? *IMF Working Paper n. 22/221* (2022).
- Baffi, P. *Studi sulla moneta*. Giuffrè, Milano (1965).
- Banca dei Regolamenti Internazionali. *Issues in the Governance of Central Banks*. BRI, Basilea (2009).
- Banca d'Italia. *Considerazioni finali*. Banca d'Italia, Roma (1947).

- Banca d'Italia. *Considerazioni finali*. Banca d'Italia, Roma (1964).
- Banca d'Italia. *Considerazioni finali*. Banca d'Italia, Roma (1976).
- Banca d'Italia. *Considerazioni finali*. Banca d'Italia, Roma (1997).
- Buiter, W., Rahbari, E. Why do Governments default, and why don't they default more often? *CEPR Discussion Paper Series*, n. 9492 (2013).
- Carli, G. *Scritti scelti*. Laterza, Roma (2000).
- Ciampi, C. *Attività conoscitiva preliminare all'esame dei documenti di Bilancio per il 1991*. Banca d'Italia, Roma (1990).
- Ciampi, C. *Scritti e conferenze 1990-1991*. Banca d'Italia, Roma (1992).
- Ciocca, P. (curatore). *La moneta e l'economia. Il ruolo delle banche centrali*. Il Mulino, Bologna (1983).
- Crotty, J. Structural causes of the global financial crisis: a critical assessment of the 'new financial architecture'. *Cambridge Journal of Economics*, 4(33):pagine 563–580 (2009).
- Davigo, P. *Il sistema della corruzione*. Laterza, Roma (2017).
- De Cecco, M. *Saggi di politica monetaria*. Giuffrè, Milano (1968).
- De Rosa, L. (curatore). *Sistemi bancari e finanziari internazionali*. Laterza, Roma (2001).
- Del Negro, M., Lenza, M., Primiceri, G., Tambalotti, A. What's up with the Phillips Curve? *ECB Working Paper*, n. 2435 (2020).
- Desai, M. Growth Cycles and Inflation in a Model of the Class Struggle. *Journal of Economic Theory*, 6(6):pagine 527–545 (1973).
- Fazio, A. La politica monetaria in Italia dal 1947 al 1978. *Moneta e Credito*, 32(127):pagine 269–320 (1979).
- Fazio, A. L'arte del banchiere centrale. *Banca d'Italia, interventi del Governatore* (1996a).
- Fazio, A. L'economia italiana la politica monetaria e l'inflazione. *Banca d'Italia, interventi del Governatore* (1996b).
- Fazio, A. L'economia globale, l'impresa, il capitale umano. *Banca d'Italia, interventi del Governatore* (2000a).
- Fazio, A. Recupero della competitività e sviluppo dell'economia italiana. *Banca d'Italia, interventi del Governatore* (2000b).
- Ferguson, T., Storm, S. Myth and Reality in the Great Inflation Debate: Supply Shocks and Wealth Effects in a Multipolar World Economy. *Institute for New Economic Thinking Series*, (196) (2023).
- Frasca, F. *La funzione del consumo in Italia*. Banca d'Italia, Roma (1979).
- Freixas, X., Rochet, J. *Microeconomics of Banking*. The MIT Press, Boston (MA) (2008).
- Friedman, M. The American Economic Review. *The Role of Monetary Policy*, LVIII(1):pagine 1–17 (1968).
- Guiso, L. *Il dibattito sull'inflazione italiana negli ultimi quindici anni*. Contributi

- all'analisi economica, Banca d'Italia, Roma (1985).
- Guiso, L. *La funzione del consumo nei modelli econometrici della Banca d'Italia. Passato, presente e un po' di futuro*. Ricerche quantitative per la politica economica, Banca d'Italia, Roma (1994).
- Henwood, D. *Wall Street, How It Works and for Whom*. Verso Books, Londra (1997).
- Iakova, D. Flattening of the Phillips Curve: Implications for Monetary Policy. *IMF Working Paper*, n. 2007/96 (2007).
- Jakab, Z., Kumhof, M. Banks are not intermediaries of loanable funds – and why this matters. *Bank of England Working Paper*, n. 529 (2015).
- Keynes, J. World Crises and Policies in Britain and America. In *The Collected Writings of John Maynard Keynes*. Cambridge University Press, Cambridge (2013).
- Lane, P. *Inflation Diagnostics*. Intervento, Francoforte, BCE, 25 novembre (2022).
- McLeay, M., Radia, A., Thomas, R. Money creation in the modern economy. *Bank of England Quarterly Bulletin*, n. 1 (2014).
- Menichella, D. Stabilità e sviluppo dell'economia italiana. 1946-1960. In *Collana Storica della Banca d'Italia – Serie Documenti*. Laterza, Roma (1997).
- Mersch, Y. *Asset price inflation and monetary policy*. Lussemburgo, BCE, 27 gennaio (2022).
- Minsky, H. Global Consequences of Financial Deregulation. *Washington University Working Paper*, n. 96 (1986).
- Nardozzi, G., Ranchetti, F., Lossani, M. (curatori). *I rapporti tra finanza e distribuzione del reddito: un'interpretazione dell'economia di fine secolo*. Associazione Guido Carli, Milano (2001).
- OCSE. *Decoupling of Wages from Productivity: what Implications for Public Policies?* OECD Economic Outlook, Volume 2018, Issue 2, Parigi (2018).
- Persson, T., Tabellini, G. (curatori). *Monetary and Fiscal Policy*. The Mit Press, Cambridge (US) (1994).
- Pittaluga, G., Cama, G. *Banche centrali e democrazia*. Hoepli, 2004 (Milano).
- Rey, G., Peluffo, P. (curatori). *Dialogo tra un professore e la Banca d'Italia*. Vallecchi, Firenze (1995).
- Svensson, L. Inflation Targeting as a Monetary Policy Rule. *NBER Paper*, n. 6790 (1998).
- Sylos Labini, P. *Sindacati, inflazione e produttività*. Laterza, Bari (1974).
- Tabellini, G. Central Bank Reputation and the Monetization of Deficits: The 1981 Italian Monetary Reform. *Economic Inquiry*, 25(2):pagine 185–200 (1987).
- Tooze, A. *Crashed. How a Decade of Financial Crises Changed the World*. Allen Lane, London (2018).



---

## Aumenti salariali automatici nei contratti collettivi in Europa: il punto della situazione

Stan De Spiegelaere<sup>1</sup>

---

### 1 Introduzione

Stiamo andando incontro a problemi per il semplice motivo che le grandi imprese e l'industria monopolistica stanno derubando il pubblico americano con prezzi elevati e inflazione, e stanno ricavando dal nostro popolo i profitti più scandalosi che si siano mai visti nella storia della nazione. I prezzi e i profitti sono saliti alle stelle, mentre il potere d'acquisto e i salari reali si riducono ogni giorno di più. Se non riusciamo a riequilibrare la nostra macchina economica, siamo destinati a un'altra depressione

(Walter Reuther, presidente United Automobile Workers, 1947)

Dopo anni di bassa inflazione, l'Europa si trova ad affrontare un rapido aumento del costo della vita nel 2021 e 2022. L'accelerazione dell'inflazione è stata causata da una serie di fattori, come i problemi della catena di approvvigionamento dovuti alle conseguenze della pandemia Covid, l'aumento dei prezzi dell'energia a causa della guerra in Ucraina e l'aumento dei profitti delle imprese. Per anni i tassi di inflazione sono stati ben al di sotto del 2%, ma sono aumentati rapidamente fino a superare il 10%. Sebbene la maggior parte degli analisti suggerisca che l'inflazione diminuirà nel 2023, probabilmente resterà più elevata (e più imprevedibile) rispetto ai decenni precedenti (Ius Laboris, 2023).

---

<sup>1</sup>UNI Europa. Nostra traduzione dall'inglese

Il rapido aumento dei prezzi ha avuto conseguenze importanti. In molti Paesi si è osservato un massiccio deprezzamento dei salari reali, che sono rimasti costanti o sono aumentati a tassi inferiori all'inflazione. Sebbene le ricerche siano ancora in corso, le proiezioni e le stime prevedono un impatto significativo dell'inflazione sulla deprivazione materiale e sulla povertà in Europa (Balint, 2022).

Lo strumento tradizionale per garantire salari dignitosi e crescita dei salari è costituito dalla contrattazione collettiva. I lavoratori, attraverso i sindacati, negoziano con i datori di lavoro per definire gli standard lavorativi a livello aziendale, settoriale, regionale o nazionale. L'importanza della contrattazione collettiva è stata recentemente confermata dall'Unione Europea con l'approvazione della Direttiva sui salari minimi adeguati. Questa direttiva prevede che la grande maggioranza (80%) dei lavoratori sia coperta da un contratto collettivo.

In periodi caratterizzati da inflazione elevata (e imprevedibile), la contrattazione collettiva si trova ad affrontare una sfida importante, in quanto deve definire l'andamento dei salari per un determinato periodo di tempo (di solito almeno un anno). Se in quel periodo l'inflazione si rivela molto più alta rispetto al previsto, i lavoratori potrebbero vedere i loro salari reali deprezzati.

Un modo per affrontare questo problema può essere costituito da aumenti salariali (semi)automatici legati all'inflazione e negoziati previsti da accordi settoriali o aziendali. Questi sistemi sono spesso chiamati sistemi di "indicizzazione automatica dei salari" o di adeguamento al costo della vita (*cost-of-living adjustments* – COLA).

Tali clausole garantiscono che i salari, nel periodo di riferimento, siano adeguati all'inflazione futura (e quindi sconosciuta). Le clausole di indicizzazione dei salari determinano la rigidità dei salari in termini reali e la loro flessibilità in termini nominali. Nessuna indicizzazione salariale significa flessibilità salariale in termini reali e rigidità in termini nominali.

Nei periodi di inflazione più elevata, questi sistemi di indicizzazione dei salari (o clausole COLA) diventano generalmente più diffusi nei contratti collettivi; inoltre, i sindacati spingono sempre di più per l'introduzione di tali clausole durante i cicli di contrattazione collettiva.

Per mappare la situazione dei sistemi di indicizzazione dei salari definiti dalla contrattazione collettiva, UNI Europa (il sindacato europeo dei lavoratori dei servizi) ha condotto un'indagine tra le proprie organizzazioni sindacali affiliate e una ricerca *desk* per valutare tali esperienze. In totale, sono state raccolte le risposte di 30 sindacati di 16 Paesi europei.

Questo testo non riflette la posizione di UNI Europa sull'opportunità di un sistema di indicizzazione dei salari, e nemmeno una preferenza per un certo tipo di modello. Il testo si limita a registrare le esperienze esistenti e mira a stimolare l'apprendimento reciproco in materia di contrattazione collettiva.

## **2 Clausole di adeguamento salariale: da onnipresenti a una rarità, e ritorno**

Le clausole dei contratti collettivi che legano automaticamente l'andamento dei salari all'inflazione hanno avuto una rilevante importanza in diversi periodi. Nell'Unione europea sono esistiti ampi sistemi di indicizzazione in Francia, Danimarca, Italia, Paesi Bassi e Romania fino a tempi recenti. In Spagna, nel periodo compreso tra il 2001 e il 2007, oltre il 70% dei dipendenti era coperto da un contratto collettivo con clausole di indicizzazione. Tuttavia, la rilevanza di tali accordi è diminuita fino a circa il 14% per il periodo 2014-2021 (na, 2022, p. 56).

In altri Paesi, le clausole di adeguamento salariale spesso erano incluse nei contratti collettivi aziendali e settoriali: esse garantivano a gran parte della forza lavoro una sorta di adeguamento al costo della vita. Negli Stati Uniti, secondo diverse fonti (Ehrenberg, Danziger & San, 1983; Hendricks & Kahn, 1982; Ragan & Bratsberg, 2000), gli adeguamenti al costo della vita hanno riguardato circa il 60% dei lavoratori coperti da contratti collettivi di grandi dimensioni nel periodo tra il 1976 e il 1981, per poi scendere a meno di uno su quattro nel 1995. In Canada, negli anni '80, il 20-30% dei contratti collettivi prevedeva l'adeguamento automatico al costo della vita. Negli anni 2000 questa percentuale è diminuita in modo significativo, fino a quasi scomparire (of Canada, 2015).

La spiegazione di questo aspetto consiste nel fatto che nei periodi di inflazione elevata e imprevedibile, i sindacati tendono a sostenere l'inserimento di clausole che adeguano i salari all'inflazione. Invece, in periodi di inflazione bassa e prevedibile, queste clausole sono considerate meno importanti e vengono scambiate con altri benefici. Dato l'attuale periodo di inflazione elevata e imprevedibile, l'Europa e il mondo potrebbero assistere a una ripresa generale delle clausole di indicizzazione (COLA) nei contratti collettivi.

## **3 Sistemi di indicizzazione salariale**

Lo studio di UNI Europa ha evidenziato che in diversi Paesi europei i contratti collettivi prevedono, in misura crescente, sistemi di indicizzazione dei salari.

È possibile distinguere alcune caratteristiche principali di tali clausole o sistemi.

1. Base giuridica: in alcuni Paesi i sistemi di indicizzazione sono basati su disposizioni di legge (ad esempio Malta e Cipro), mentre nella maggior parte degli altri Paesi i sistemi di indicizzazione sono introdotti attraverso contratti collettivi a diversi livelli;
2. Ampiezza del sistema: alcuni Paesi hanno sistemi generali di indicizzazione dei salari in cui (quasi) tutti i salari sono adeguati all'inflazione (ad esempio Belgio, Malta e Lussemburgo), mentre nella maggior parte degli altri Paesi solo un numero limitato di dipendenti ha un sistema di indicizzazione. In

Tabella 11.1: Meccanismi di indicizzazione dei salari in diversi scenari di inflazione

	Aumento negoziato	Scenari inflazione	Adeguamento salariale
Aumento in linea con l'inflazione	1%	2%	3%
	1%	5%	6%
	1%	10%	11%
Accordi <i>All-in</i> + indicizzazione	4%	2%	4%
	4%	5%	5%
	4%	10%	10%
Accordi <i>All-in</i> + indicizzazione limitata al 2%	4%	2%	4%
	4%	5%	5%
	4%	10%	6%

Fonte: IRS

alcuni altri Paesi (ad esempio Svezia, Danimarca, Finlandia e Germania), i sistemi di indicizzazione dei salari sono praticamente assenti.

3. Estensione dell'indicizzazione: non tutti i sistemi di indicizzazione prevedono una copertura totale dell'inflazione. Si possono quindi distinguere tre sistemi generali:

- i) Un primo sistema, nel quale l'indicizzazione automatica dei salari viene dopo gli aumenti salariali negoziati. Questo è il caso di alcuni esempi aziendali e del Belgio;
- ii) In un certo numero di casi vengono stipulati accordi all-in che prevedono un determinato aumento salariale che include l'inflazione. Tuttavia, se l'inflazione si rivela più alta, gli adeguamenti salariali seguono il tasso di inflazione.
- iii) Meno frequente è il sistema di accordi all-in, con un adeguamento salariale all'inflazione limitato. In questo caso, ad esempio, un accordo potrebbe prevedere un aumento salariale del 3%. Se l'inflazione è più alta, l'aumento sarà maggiore del 3% ma potrebbe essere limitato, ad esempio, al 5%. Per cui se l'inflazione è del 6%, i lavoratori riceveranno un aumento del 5%.

La tabella 11.1 riporta l'impatto di tali sistemi in diversi scenari.

Innanzitutto, il primo sistema (aumento dei salari in linea con l'inflazione) comporta generalmente che gli aumenti salariali concordati siano piuttosto bassi. Tuttavia, poiché ad essi si sommano gli incrementi dovuti all'inflazione, l'adeguamento salariale risultante per i lavoratori copre sempre e pienamente gli aumenti del costo della vita.

Nel secondo sistema (accordi *all-in* più indicizzazione) gli aumenti salariali definiti collettivamente tendono a essere più elevati. In questo esempio abbiamo preso come tasso di inflazione il 4%. Finché l'inflazione è inferiore

al 4%, i lavoratori beneficiano di un aumento dei salari reali. Quando l'inflazione supera questa soglia, il sistema garantisce solo la stabilità dei salari reali.

Il terzo sistema (accordi *all-in* più indicizzazione limitata) funziona in modo simile a quello precedente finché l'inflazione non è particolarmente elevata. In uno scenario di elevata inflazione (ad esempio: un aumento salariale del 4%, un tetto di indicizzazione del 2% e un'inflazione del 10%), i salari reali si deprezzeranno.

4. Carattere automatico dell'adeguamento: mentre la maggior parte dei sistemi prevede un adeguamento salariale automatico legato all'inflazione, alcuni accordi prevedono un sistema di adeguamento più leggero che prevede la riapertura automatica delle trattative salariali quando l'inflazione supera una certa soglia. Mentre il primo sistema prevede una garanzia per gli adeguamenti salariali, in questo caso l'adeguamento salariale dipende dal risultato della rinegoziazione.
5. Indice di riferimento dell'inflazione: anche l'indice di riferimento con cui viene misurata l'inflazione può variare. La maggior parte delle clausole fa riferimento agli indici nazionali dei prezzi al consumo (IPC), ma a volte i salari sono adattati ad altri indici. Quest'ultimo caso è quello del Belgio, dove i salari sono legati a uno speciale "indice sanitario smussato" che considera la media dell'inflazione di un paniere di beni che esclude i prodotti altamente volatili (ad esempio gas e benzina) o non salutari (ad esempio sigarette e alcolici). In altri casi ancora i salari non sono legati all'inflazione ma ad altri parametri di riferimento, come il valore di una valuta estera (ad esempio la Turchia).
6. *Forward-looking* o *backward-looking*: Ne i sistemi *forward-looking* si utilizzano le previsioni dell'inflazione per le trattative salariali. Nei sistemi *backward-looking*, i salari vengono adeguati all'inflazione corrente o osservata. In alcuni casi, i due sistemi sono combinati e gli errori nelle previsioni vengono corretti riconoscendo negli incrementi salariali gli scostamenti tra inflazione prevista e inflazione effettiva.
7. Tempistica dell'adattamento: infine, ma non meno importante, vi è una notevole variazione nella tempistica degli adeguamenti salariali. In alcuni casi i salari vengono adeguati a intervalli regolari (ad esempio, una o due volte l'anno), mentre in altri vengono adeguati quando l'inflazione supera un certo valore soglia (ad esempio, un aumento del 2%).

Di seguito si analizzano in modo più dettagliato alcuni esempi di sistemi di indicizzazione salariale.

## 4 Esempi

### Sistemi generali di indicizzazione dei salari – Belgio

In alcuni Paesi esistono sistemi (quasi) generali di indicizzazione dei salari. È il caso del Belgio, del Lussemburgo e di Malta.

Nel caso del Belgio, i Contratti collettivi di settore includono clausole sulle modalità di adeguamento dei salari all'inflazione. Considerato che il tasso di copertura della contrattazione collettiva in Belgio è pari quasi al 100%, e che la contrattazione di settore è agevolata dallo Stato, questo significa che quasi tutti i lavoratori in Belgio godono di una sorta di adeguamento automatico dei salari all'inflazione.

L'indice di riferimento a cui vengono adattati i salari non è tuttavia l'indice generale dei prezzi, ma un "indice sanitario smussato" appositamente definito. In una prima fase, viene calcolato un indice generale dei prezzi che misura l'andamento dei prezzi di una selezione di prodotti. In una seconda fase, un certo numero di prodotti viene rimosso dall'indice dei prezzi per ottenere l'indice sanitario. I prodotti eliminati sono quelli considerati non salutari, come il tabacco e l'alcol. Inoltre, vengono rimossi anche i prodotti sensibili alle fluttuazioni dei prezzi (come la benzina). In una terza fase, l'indice sanitario viene smussato prendendo come riferimento l'aumento medio dei prezzi degli ultimi 4 mesi. L'obiettivo di questo smussamento mira a evitare che aumenti improvvisi dei prezzi si traducano in altrettanti aumenti improvvisi dei salari. In pratica, questo smussamento risponde all'obiettivo di rallentare l'indicizzazione dei salari.

Nella contrattazione di settore, inoltre, si possono distinguere due diversi tipi di sistemi di adeguamento: 1. l'adeguamento periodico dei salari e 2. l'indice *pivot*. L'indicizzazione dei salari attraverso l'adeguamento periodico è un sistema in cui a determinati intervalli (ad esempio, una o due volte l'anno), i salari vengono adeguati all'aumento del costo della vita.

A seconda dell'inflazione, questo adeguamento può essere consistente, molto ridotto o addirittura rischiare di essere negativo (anche se spesso, in questi casi, la variazione negativa non viene applicata). Il sistema dell'indice *pivot* modifica i salari ogni volta che l'indice aumenta del 2% rispetto al livello precedente. I salari aumenteranno così del 2%. Ciò significa che l'aumento salariale è prevedibile, ma il momento in cui avviene dipende dall'inflazione. In alcuni casi questo può avvenire in maniera relativamente veloce, mentre in altri si può determinare un ampio lasso di tempo tra due indicizzazioni salariali.

È importante sottolineare che l'esistenza di sistemi quasi universali di indicizzazione automatica dei salari fa sì che lo spazio per ulteriori aumenti salariali sia molto limitato. Inoltre, per garantire che i salari belgi non aumentino più velocemente di quelli dei Paesi vicini, il Belgio ha introdotto una norma che definisce il livello di massimo di aumento salariale (oltre all'indicizzazione). Questa norma

salariale è stata limitata a cifre intorno all'1% negli ultimi dieci anni e resterà bassa nel prossimo futuro.

In alcuni Paesi esistevano varianti di questi sistemi generali di indicizzazione dei salari, ma sono stati abbandonati negli ultimi decenni. È il caso di Paesi Bassi (1982), Italia (1993), Francia (1983), Danimarca (1982) e Romania (2011).

### **Sistemi di indicizzazione parziale – Spagna e Paesi Bassi**

In alcuni Paesi non esistono sistemi generali di indicizzazione dei salari. In questi casi soltanto alcuni contratti collettivi settoriali o aziendali includono indicizzazioni salariali (semi)automatiche. È il caso di Spagna, Francia, Paesi Bassi, Romania, Turchia, Irlanda e Italia.

Sia in Spagna che nei Paesi Bassi, i sindacati si stanno impegnando attivamente per generalizzare i sistemi di indicizzazione automatica dei salari attraverso accordi settoriali e aziendali.

In Spagna i contratti collettivi a volte includono clausole che legano i salari all'inflazione. Queste cosiddette "clausole di garanzia salariale" sono diventate più diffuse con l'aumento dell'inflazione. Utilizzando i dati (incompleti) sulla contrattazione, la banca nazionale spagnola stima che circa un contratto collettivo su quattro stipulato nel 2022 includeva una clausola di questo tipo.

È interessante notare che nel periodo compreso tra il 2001 e circa il 2007, oltre il 70% dei lavoratori in Spagna era coperto da un contratto collettivo con clausola di indicizzazione. Con il calo dell'inflazione, anche la quota di tali accordi è diminuita fino a circa il 14% per il periodo 2014-2021 (na, 2022, p. 56).

L'analisi delle clausole di garanzia salariale ha dimostrato che la maggior parte di esse prevede un adeguamento annuale dei salari all'inflazione. Una minoranza di esse prevede adeguamenti basati sull'inflazione pluriennale (cioè quella dell'intero periodo di durata del contratto). In secondo luogo, la maggior parte delle clausole (75%) prevede un tetto o una soglia. In base al meccanismo della soglia l'adeguamento avverrà solo quando l'inflazione sarà superiore a un certo valore, mentre il meccanismo del tetto limita l'adeguamento a un certo valore (anche se l'inflazione dovesse risultare superiore). Entrambi i meccanismi limitano la misura in cui i salari si adeguano all'inflazione.

Nei Paesi Bassi gli accordi a livello aziendale e settoriale includono talvolta clausole di indicizzazione dei salari (chiamate clausole generali di compensazione dei prezzi). Nel 2021, circa 26 contratti collettivi (probabilmente settoriali) includevano tali sistemi di indicizzazione dei salari. Si tratta di un aumento salariale percentuale negoziato, più un adeguamento del livello salariale all'inflazione su base regolare. In alcuni casi, l'adeguamento all'inflazione è limitato e i contratti collettivi includono alcune clausole di rigore.

La FNV, la più grande confederazione sindacale olandese, sta attualmente conducendo una campagna per la generalizzazione di questo sistema. Di recente

è riuscita a inserire clausole di indicizzazione dei salari negli accordi settoriali per i pittori e i lavoratori portuali.

In altri settori (come il contratto collettivo dei ferrovieri), il sindacato non è riuscito a concordare un'indicizzazione automatica dei salari, ma una compensazione una tantum per l'inflazione.

### **Adeguamento dei salari legato alla valuta estera – Turchia**

In alcuni casi, i salari non sono legati all'inflazione ma ad altri indicatori come i tassi di cambio. È il caso, ad esempio, della Turchia, dove il problema dell'inflazione è legato a un rapido deprezzamento del valore della moneta nazionale. Inoltre, i sindacati ritengono che le misure ufficiali dell'inflazione sottostimino il reale aumento del costo della vita.

Per questo motivo alcuni contratti collettivi prevedono aumenti salariali in linea con l'inflazione e cercano di negoziare una "quota di benessere", ovvero un aumento salariale superiore al tasso di inflazione. In alcuni casi, i salari non vengono adeguati solo all'inflazione, ma anche al calo di valore della valuta locale. In questo modo, i salari sono ancorati ai tassi di cambio rispetto a dollaro o euro.

### **Rinegoziazione automatica – Italia**

Una versione più leggera dei sistemi di indicizzazione automatica dei salari è la rinegoziazione automatica degli stessi quando l'inflazione supera una certa soglia. Alcuni esempi di questo tipo riguardano i contratti collettivi italiani. Un nuovo contratto collettivo nel settore assicurativo include una "clausola di verifica" che prevede una rivalutazione annuale dei salari contrattuali alla luce dell'inflazione.

I contratti collettivi più vecchi (ad esempio nel settore bancario) prevedono una clausola che corregge l'inflazione precedentemente sottostimata. In questi casi l'adeguamento salariale avviene, ma con un certo ritardo.

### **Nessun sistema di indicizzazione dei salari**

In diversi altri Paesi non esistono indicizzazioni salariali automatiche o semiautomatiche. Tutti gli aumenti o gli adeguamenti salariali concordati collettivamente sono il risultato di negoziati basati su una serie di indicatori, tra cui l'aumento del costo della vita. Questo è il caso di Svizzera, Germania, Danimarca, Svezia, Finlandia, Norvegia e Regno Unito. Nel caso della Francia, esiste un divieto ufficiale di includere sistemi di indicizzazione automatica dei salari nei contratti collettivi, tuttavia alcuni contratti collettivi vincolano le tabelle salariali più basse all'evoluzione del salario minimo (che viene regolarmente adeguato all'inflazione).

## 5 Conclusioni

Mentre i sistemi di indicizzazione automatica dei salari nei contratti collettivi non sono stati un argomento di discussione negli ultimi decenni caratterizzati da bassa inflazione, l'interesse è aumentato notevolmente dopo l'aumento dell'inflazione nel 2021-2022.

Una rassegna delle pratiche esistenti raccolta da UNI Europa (Sindacato europeo dei lavoratori dei servizi) mette in evidenza i seguenti punti.

Esiste un'ampia varietà di meccanismi attraverso i quali i contratti collettivi tentano di collegare i salari all'andamento dell'inflazione per evitare perdite impreviste di potere d'acquisto.

A seguito dell'accelerazione dell'inflazione, è aumentato il numero di esperimenti e soluzioni innovative di contrattazione collettiva, con i sindacati che in alcuni Paesi cercano di generalizzare i sistemi di indicizzazione a tutti i contratti collettivi.

Mentre i sindacati in molti Paesi dell'UE cercano di ampliare i sistemi di indicizzazione automatica dei salari, questa pratica è in gran parte o del tutto assente in alcuni Paesi. Questo è dovuto sia al diverso grado di forza di cui dispongono i sindacati nei diversi Paesi, sia alle scelte strategiche da essi assunte.

## 6 Bibliografia

- Balint, M. *The Effect of Rising Energy and Consumer Prices on Household Finances, Poverty and Social Exclusion in the EU*. Publications Office of the European Union, Luxembourg (2022).
- Ehrenberg, R., Danziger, L., San, G. Cost-of-Living Adjustment Clauses in Union Contracts: A Summary of Results. *Journal of Labor Economics*, 1(3):pagine 215–245 (1983).
- Hendricks, W., Kahn, L. The Determinants of Bargaining Structure in U.S. Manufacturing Industries. *ILR Review*, 35(2):pagine 181–195 (1982).
- Ius Laboris. *Inflation, Wages and the Risk of a Wage-Price Spiral in 2023*. World Economic Forum (2023).
- na, B. D. E. Quarterly Report on the Spanish Economy. *Economic Bulletin*, 3 (2022).
- of Canada, G. *Role of COLA Clauses during Low Inflation Times*. Employment and Social Development Canada (2015).
- Ragan, J., Bratsberg, B. Un-Cola: Why Have Cost-of-Living Clauses Disappeared from Union Contracts and Will They Return? *Southern Economic Journal*, 67(2):pagine 304–324 (2000).



## 1 La trasformazione del settore dell'energia

Il settore dell'energia è stato profondamente trasformato nell'Unione Europea a partire dagli anni '90 sulla spinta dell'ondata liberalizzatrice e privatizzatrice.

Tra il 1996 e il 1998 due direttive, la prima per l'energia elettrica (96/92/CE) la seconda per il gas (98/30), istituiscono il mercato unico e danno avvio ad un pesante intervento di liberalizzazione di questi settori.

Entrambe le direttive indicano chiaramente come la creazione di un mercato energetico, lungi dal costituire una presunta condizione naturale, rappresenti invece una scelta politica da realizzare tramite opportuni interventi regolativi. Viene stabilito, infatti, che il *completamento* di un mercato dell'energia elettrica concorrenziale e l'*instaurazione* di un mercato del gas naturale concorrenziale costituiscono importanti elementi del completamento del mercato interno dell'energia.

Il mercato dell'energia elettrica e del gas, quindi, viene creato *per legge*, cioè in base un intervento politico del legislatore.

Tali Direttive sono state recepite in Italia dal Decreto Bersani (D.Lgs. 79/1999) sull'energia elettrica e dal Decreto Letto (D.Lgs. 164/2000) sul gas, a loro volta oggetto di successive modificazioni che ne hanno però mantenuto l'impianto fondamentale.

Questi provvedimenti si propongono di separare il più possibile le diverse fasi di cui si compone ciascun servizio energetico in modo da creare, per il maggior numero possibile di esse, un mercato concorrenziale: è così che per l'energia

elettrica la produzione, l'importazione, l'esportazione, l'acquisto e la vendita di energia diventano attività *libere*, mentre la stessa sorte viene riservata a quelle di importazione, esportazione, trasporto e dispacciamento, distribuzione e vendita nel caso del gas naturale.

Le (poche) attività mantenute in capo a soggetti pubblici, ad esempio trasmissione e dispacciamento nel caso dell'energia elettrica, non rispondono tanto all'obiettivo di limitare il processo di liberalizzazione, ma semmai a quello di renderlo pienamente operante garantendo una sorta di servizio agli operatori privati impegnati a massimizzare i loro profitti nelle altre fasi.

Non è questo lo spazio per un'analisi più approfondita – come meriterebbe la materia, ci basti qui richiamare e brevemente descrivere il fatto che in entrambi i mercati i clienti vennero distinti in idonei e non.

I primi erano definiti tali in quanto in base alle dimensioni del loro consumo erano considerati capaci (idonei, appunto) di stipulare liberamente contratti di fornitura con le imprese energetiche: in quanto caso il prezzo sarebbe stato il risultato della libera contrattazione tra le parti.

I secondi invece, definiti come *vincolati* o non idonei, non avrebbero potuto stipulare liberamente tali contratti, e di conseguenza negoziare i prezzi, ma avrebbero mantenuto come prezzi quelli definiti dall'Autorità di Regolazione del settore (l'allora Autorità per l'energia elettrica e il gas).

Si noti la differenza semantica: i clienti in grado di accedere alla piena liberalizzazione vennero definiti *idonei*, gli altri *non idonei* o addirittura *vincolati*. Vincolati a cosa? Ad un sistema di regolazione pubblica di tali prezzi. Cioè ad un sistema che non li avrebbe costretti ad essere completamente in balia del mercato. Vincolati, quindi, a non poter esercitare mitica libertà di scelta, ma a mantenere un minimo di tutela.

Ma anche questo debole vincolo era destinato ad essere travolto.

In entrambi i casi, infatti, era previsto il progressivo superamento della distinzione tra clienti idonei e non al fine di arrivare ad un mercato completamente libero: un mercato cioè nel quale i prezzi non erano più regolamentati ma completamente rimessi alla libera contrattazione tra le parti. Il che significava, soprattutto per i piccoli clienti (e quindi le utenze civili), subire il prezzo deciso dalle imprese energetiche private *tout court* o da quelle più o meno privatizzate.

A dimostrazione di quanto sia stato accidentato il percorso verso una completa situazione di mercato, basti pensare che solo a livello comunitario sono stati necessari almeno altri quattro interventi fondamentali: nel 2003 (2003/54/CE per l'energia elettrica e 2003/55/CE per il gas), nel 2009 (2009/72/CE per l'energia elettrica e 2009/73/CE per il gas) e nel 2019 (2019/944 per l'energia elettrica e 2019/692 per il gas).

Anche in Italia il percorso per arrivare al mercato completamente libero non è certo stato esente da ostacoli: numerose proroghe, infatti, hanno spostato al 10

gennaio 2024 la fine di condizioni di tutela e, quindi, l'imposizione della piena vigenza di mercati liberi sia per l'energia elettrica che per il gas. Verrebbe da chiedersi per quali motivi, nonostante le tanto decantate virtù del mercato libero, milioni di utenti non abbiano ancora scelto tale opzione, preferendo restare in un regime di maggior tutela.

Così come sarebbe opportuno chiedersi perché tale mercato libero debba essere imposto per legge, anziché essere frutto della tanto decantata *libertà di scelta*.

Se non fosse grave ci sarebbe da sorridere a fronte delle decisioni della Commissione Europea che spacciano come promozione di un presunto diritto quella che, di fatto, è un'imposizione: "Gli Stati membri assicurano che tutti i clienti siano liberi di acquistare energia elettrica dal produttore o fornitore di loro scelta" (articolo 4, della Direttiva 2019/944), come se ci fosse stato qualcuno che fino ad oggi ha impedito loro questa scelta. Più che assicurare gli Stati Membri stanno imponendo. A dimostrazione che il mercato viene imposto per legge.

E per non lasciar spazio a dubbi sul fatto che qualche autorità pubblica possa mettere i bastoni tra le ruote alle imprese è sempre bene precisare che "I fornitori hanno la facoltà di determinare il prezzo della fornitura di energia elettrica ai clienti".

Questo è quanto stabilisce l'articolo 5 della medesima Direttiva, intitolato non a caso "Prezzi di fornitura basati sul mercato".

## 2 Strumenti derivati

I *derivati* sono strumenti finanziari il cui valore dipende, cioè *deriva*, dall'andamento del valore di una certa attività, oppure dal verificarsi in futuro di un evento osservabile. Tale attività, o evento, è detto *sottostante* del prodotto derivato, e può essere di qualunque genere e natura. Il valore del derivato e quello del sottostante sono legati da una particolare funzione che si chiama *pay-off*.

Tre sono le finalità principali per cui i derivati vengono normalmente utilizzati: copertura, speculazione e arbitraggio, che possono essere illustrati mediante tre semplici esempi.

### 1. Copertura (o *Hedging*): la riduzione del rischio di portafoglio.

Immaginiamo di aver contratto un finanziamento, con scadenza 31 dicembre, e di dover pagare, in quella data, l'ultima rata dello stesso. Immaginiamo inoltre di detenere delle azioni il cui valore attuale è esattamente uguale all'importo che dovremo pagare.

La nostra intenzione dunque è quella di vendere, il 31 dicembre, le nostre azioni, utilizzando il ricavato per estinguere il debito. Tuttavia, le azioni sono un'*attività rischiosa*: il loro valore in quella data potrebbe essere

inferiore a quello attuale; in tal caso, la vendita ci frutterebbe una cifra inferiore a quella necessaria all'estinzione del prestito.

Per coprirci da tale eventualità, possiamo ricorrere a un contratto derivato, il cui *termine* sia il 31 dicembre, il cui *sottostante* sia il nostro pacchetto di azioni, e il cui *pay off* sia il loro valore attuale. In questo modo, alla data di scadenza potremo incassare l'importo pattuito ed estinguere il debito.

Naturalmente, tra la stipula del contratto e la sua scadenza il valore delle azioni potrebbe anche aumentare. In tal caso, avremmo realizzato una perdita, poiché vendendo le azioni il 31 dicembre al loro prezzo attuale saremmo stati in grado di ottenere una cifra superiore al *pay off* del derivato. Tuttavia, le operazioni di copertura non sono finalizzate all'ottenimento di un profitto, ma all'eliminazione del *rischio* associato alla *volatilità* del prezzo del sottostante.

2. *Speculazione*: esposizione a rischio finalizzata alla realizzazione di un profitto.

La Finalità speculativa è del tutto equivalente ad una scommessa, per esempio una scommessa sportiva. Immaginiamo quindi di essere fermamente convinti che la Juventus disputerà e vincerà la finale di Europa League. Invece che recarci in un centro scommesse autorizzato e puntare una certa somma di denaro su questa eventualità, possiamo ricorrere ad uno strumento derivato.

Se la nostra supposizione è corretta, infatti, dopo il 31 maggio 2023 (data in cui verrà disputata la finale) il valore delle azioni dovrebbe subire un notevole incremento. Decidiamo quindi di acquistare un prodotto derivato il cui *sottostante* sia una certa quantità di azioni della Juventus FC, il cui *termine* sia il 01/06/2023, e il cui *pay off* sia il valore attuale delle azioni.

Se vinceremo la scommessa, il 01/06 potremo acquistare le azioni ad un prezzo molto inferiore a quello che sarà il loro valore, e rivenderle al loro prezzo, realizzando un profitto; se invece la perderemo, le azioni avranno perso valore, e dunque realizzeremo una perdita.

3. *Arbitraggio*: effettuazione di transazioni combinate sul derivato e sul sottostante, finalizzate alla realizzazione di un profitto attraverso il realizzarsi di eventuali differenze valorizzazione.

La possibilità di realizzare operazioni di questo tipo si basa sulla conoscenza approfondita del mercato dei derivati, e sulla conseguente individuazione di possibilità di arbitraggio: immaginiamo di aver osservato che sul mercato dei derivati esiste un prodotto avente come *sottostante* una certa quantità di azioni della società XYZ, come *scadenza* il 31/12, e come *pay off* un

ammontare maggiore di quanto ci costerebbe oggi l'acquisto del medesimo ammontare di tali azioni (cioè al loro valore attuale).

Possiamo dunque mettere a frutto la nostra conoscenza e sfruttare tale possibilità di arbitraggio; più precisamente, è possibile acquistare, in data odierna, *sia* le azioni *sia* il prodotto derivato, e rivendere immediatamente quest'ultimo. Alla scadenza del contratto, procederemo a consegnare all'acquirente il pacchetto azionario, ricevendo in cambio il *pay off* pattuito — che, come abbiamo detto all'inizio, consiste in una cifra superiore a quella che abbiamo pagato per l'acquisto delle azioni in questione; avremo così realizzato un profitto, dato dalla differenza (positiva) rispetto all'ammontare pagato.

Possiamo anche pensare ad una situazione opposta a quella appena descritta, che implichi a sua volta una possibilità di arbitraggio. Immaginiamo di essere già in possesso di una certa quantità di azioni della società XYZ, e di riscontrare la presenza sul mercato di un prodotto derivato il cui *sottostante* sia dato dalle azioni stesse, ma il cui *pay off* sia una cifra inferiore al loro valore attuale. In questo caso, venderemo immediatamente le nostre azioni e acquisteremo il derivato. Alla scadenza, pagheremo l'importo pattuito e avremo indietro le nostre azioni. In questo modo, continueremo ad avere la stessa quantità di azioni che avevamo precedentemente, ma avremo realizzato un guadagno pari alla differenza (positiva) tra il prezzo a cui abbiamo venduto le azioni contestualmente all'acquisto del derivato e il *pay off* di quest'ultimo

I *commodity futures* sono degli strumenti derivati aventi come sottostanti prodotti agricoli o energetici; i contratti a termine sono standardizzati e regolamentati dai mercati borsistici di riferimento — il TTF nel caso del gas naturale.

Gli speculatori scommettono sul prezzo futuro del gas: se credono che il prezzo aumenterà, compreranno un contratto future; se credono che calerà, venderanno. Quando per qualche motivo (ad esempio una guerra) gli speculatori scommettono in massa su un rialzo del prezzo del gas, inizieranno ad acquistare future e quindi ne faranno salire le quotazioni.

Oltre agli speculatori puri, i mercati di riferimento vedono la partecipazione delle grandi multinazionali del settore energetico che acquistano a scopo di copertura — cioè per assicurarsi contro il rischio di fronteggiare forti aumenti di prezzo della materia prima).

Per dettagli, si veda Centro Europa Ricerche (2022); Fantacone & Floros (2022)

### 3 Bibliografia

Centro Europa Ricerche. *Il grande gioco dell'energia verso un equilibrio non cooperativo*. Rapporto CER 3/2022 (2022).

Fantacone, S., Floros, D. *Crisi o transizione energetica? Come il conflitto in Ucraina cambia la strategia europea per la sostenibilità*. Diarkos (2022).