

**LA CONSIDERAZIONE COME  
STRUMENTO DI REGOLAZIONE SOCIALE  
UN MODELLO ECONOMETRICO DEL SISTEMA DI  
RELAZIONI INDUSTRIALI ITALIANO 1960-1994**

DAVIDE LA VALLE

QUADERNO 23  
Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale  
Università di Trento

I Quaderni del Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale costituiscono una iniziativa editoriale finalizzata alla tempestiva diffusione in ambito universitario di *materiale di ricerca, riflessioni teoriche e resoconti* di seminari di studio di particolare rilevanza. L'accettazione dei diversi contributi è subordinata all'approvazione di un'apposita Commissione scientifica, che si avvale del parere di *referees* esterni al Dipartimento. Le richieste dei Quaderni vanno inviate ai rispettivi autori.

1. E. BAUMGARTNER, *L'identità nel cambiamento*, 1983.
2. C. SARACENO, *Changing the Gender Structure of Family Organization*, 1984.
3. G. SARCHIELLI, M. DEPOLO e G. AVEZZU', *Rappresentazioni del lavoro e identità sociale in un gruppo di lavoratori irregolari*, 1984.
4. S. GHERARDI, A. STRATI (a cura di), *Sviluppo e declino. La dimensione temporale nello studio delle organizzazioni*, 1984.
- 5/6. A. STRATI (a cura di), *The Symbolics of Skill*, 1985.
7. G. CHIARI, *Guida bibliografica alle tecniche di ricerca sociale*, 1986.
8. M. DEPOLO, R. FASOL, F. FRACCAROLI, G. SARCHIELLI, *L'azione negoziale*, 1986.
9. C. SARACENO, *Corso della vita e approccio biografico*, 1986.
10. R. PORRO (a cura di), *Le comunicazioni di massa*, 1987.
- 11/12. G. CHIARI, P. PERI, *I modelli log-lineari nella ricerca sociologica*, 1987.
13. S. GHERARDI, B. TURNER, *Real Men Don't Collect Soft Data*, 1987.
14. D. LA VALLE, *Utilitarismo e teoria sociale: verso più efficaci indicatori del benessere*, 1988.
15. B. GRANCELLI, *Le dita invisibili della mano visibile. Mercati, gerarchie e clan nella crisi dell'economia di comando*, 1990.
17. H. M. A. SCHADEE, A. SCHIZZEROTTO, *Social Mobility of Men and Women in Contemporary Italy*, 1990.
18. J. ECHEVERRIA, *I rapporti tra stato, società ed economia in America Latina*, 1991.
19. D. LA VALLE, *La società della scelta. Effetti del mutamento sociale sull'economia e la politica*, 1991.
20. A. MELUCCI, *L'Aids come costruzione sociale*, 1992.
21. S. GHERARDI, A. STRATI (a cura di), *Processi cognitivi dell'agire organizzativo: strumenti di analisi*, 1994.
22. E. SCHNABL, *Maschile e femminile. Immagini della differenza sessuale in una ricerca tra i giovani*, 1994.

Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale  
 Università di Trento  
 Via Verdi 26, I - 38100 Trento - Italia  
 Tel. 0461/881322  
 Telex 400674 UNITN I  
 Telefax 0461/881348

Copyright Dipartimento di Sociologia e Ricerca Sociale, 1995.

## INDICE

1. Introduzione.....	pagina 5
2. Le linee essenziali dello schema teorico.....	6
3. Il modello keynesiano.....	11
4. Un modello keynesiano del sistema sociale.....	13
5. Il test empirico.....	16
6. Un ciclo sociale?.....	21
7. Sottosistema integrativo e sottosistema economico.....	24
8. Una applicazione pratica.....	38
 Riferimenti bibliografici.....	 47
Appendici.....	51

## *1. Introduzione*

Lo scambio sociale è un paradigma sempre più importante per la sociologia: negli ultimi anni si sono moltiplicati nella letteratura i contributi che applicano e sviluppano questo modello.

In questo lavoro adotterò una particolare versione della teoria, che integra la impostazione tradizionale di Homans (1975) e Blau (1964) con quella di Parsons (1965; 1969). Lo scambio considerato è tra approvazione sociale da una parte e comportamenti espressivi di modelli culturali condivisi dall'altra. In una ottica parsonsiana, la considerazione e la connessa influenza sociale sono studiate come l'analogo di ciò che il denaro è in campo economico; la stima, il prestigio, la reputazione di cui godiamo in un determinato gruppo sociale rappresentano forme di reddito in considerazione che otteniamo attraverso il rispetto delle "norme" sociali; più precisamente attraverso la offerta di comportamenti che esprimono i modelli culturali condivisi all'interno di quel gruppo.

In questa sede non mi fermerò sugli aspetti teorici, di cui mi sono occupato in pubblicazioni precedenti. Mi limito a presentare lo scheletro della teoria nel par. 2, rimandando il lettore interessato a La Valle (1992a; 1992b; 1994a; 1995). Qui mi interessa la applicazione della teoria: in base all'ipotesi che questo scambio costituisca l'unità base per l'analisi, cercherò di verificare se alcuni modelli usati dagli economisti possano essere applicati in campo sociale; in particolare se un modello keynesiano possa spiegare la partecipazione sindacale.

La tesi è insolita; a seconda dei punti di vista potrà essere definita originale o azzardata. E' chiaro comunque che si tratta di un lavoro sperimentale: un esercizio, condotto con il gusto della innovazione e provocazione teorica.

Presento nel par. 3 il modello economico keynesiano e nei paragrafi 4 e 5 ne verifico la applicabilità alla analisi del sistema sociale. Nel par. 7 propongo un modello econometrico del sistema di relazioni industriali, di cui considero alcune applicazioni pratiche.

## 2. Le linee essenziali dello schema teorico

L'idea di base della impostazione parsonsiana è che il sottosistema economico rappresenti un caso speciale della teoria del sistema sociale (Parsons 1957; 1969; 1977); e che quindi anche altri sottosistemi possano essere analizzati con uno schema analogo sul piano formale a quello già utilizzato dalla teoria economica.

Questo vale in particolare per il sottosistema integrativo (quel sottosistema che produce integrazione attraverso la istituzionalizzazione nelle norme del sistema sociale dei modelli del sistema culturale): il cui funzionamento poggia sulla logica dello scambio tipica anche del sottosistema economico. Diversa è però la natura dei beni scambiati. La economia si è tradizionalmente occupata di beni il cui valore emerge nello scambio mediato dal denaro. Come appare in Walras, il denaro è lo strumento attraverso cui il prezzo di un qualsiasi bene è espresso in relazione a quello di tutti gli altri. Nel sistema sociale esistono però anche beni che non vengono scambiati con quelli dell'economia<sup>1</sup>; beni che, come si dice comunemente, "non si possono comperare con il denaro". Nella impostazione di Parsons questi beni sono i prodotti del sottosistema integrativo, essendo costituiti da comportamenti espressivi di modelli culturali condivisi. Possono essere definiti beni di identità, perchè sono quegli elementi che nella interazione sociale alimentano il sistema di significati dell'individuo attraverso processi di riconoscimento e identificazione<sup>2</sup>. Il comportamento in questo caso vale quale tipo di informazione; vale perchè comunica l'adesione ad un particolare modello.

Questi beni del sottosistema integrativo hanno *valore* nello stesso senso in cui il termine è usato nella teoria economica: sono scarsi rispetto alla domanda degli individui. Poichè però non vengono scam-

<sup>1</sup>La prospettiva utilizzata è vicina a quella di Blegvad e Collin (1992; cfr. anche Emerson 1987; Bourricaud 1979; Martinelli e Smelser 1990, 32; Himmelstrand 1992). In una impostazione di tipo parsonsiano è l'esistenza di *diversi* ambiti di scambio, di *diversi* metri del valore che fa cadere l'utilitarismo: l'idea che la azione possa essere *ridotta* ad un processo di scelta razionale. Allo stesso tempo permette però l'utilizzo della scelta razionale come modello analitico all'interno dei singoli sottosistemi analiticamente definiti, vale a dire delle discipline.

<sup>2</sup>Il rapporto tra identità e identificazione è interpretato nell'ottica di Simmel: l'identità è unica perchè unica è la rete e storia di interazioni che caratterizza ogni individuo.

biati con il denaro (un gesto, ad esempio di generosità, se comperato con il denaro - realizzato cioè in vista di un guadagno economico - non è più espressione di un valore interiorizzato; a rigore non è più un gesto di generosità) questi beni definiscono un dominio diverso da quello dell'economia: alla cui analisi può però risultare applicabile la stessa logica formale utilizzata dalla teoria economica.

### a) *La considerazione come denaro dello scambio sociale*

*Mezzo generalizzato che ha solo valore di scambio*: la considerazione (nelle sue varie forme: stima, rispetto, prestigio, status; gli economisti usano spesso il termine "reputazione") è lo strumento con cui "paghiamo" (incentiviamo) la erogazione di comportamenti espressivi di modelli culturali *condivisi* ovvero l'intera gamma dei valori sociali (in una gang di delinquenti, anche la durezza e persino la crudeltà possono essere valutate positivamente e incentivate con la considerazione). Nella sua forma pura non è però uno di questi beni; la considerazione, come il denaro, non ha valore d'uso ma solo valore di scambio: vale solo se accettata da altri (come le banconote di un paese possono diventare pezzi di carta senza alcun valore presso una nazione straniera, così il prestigio di cui godiamo presso un determinato gruppo sociale può diventare senza alcun valore presso un diverso gruppo sociale che non lo riconosce). La considerazione viene accettata in cambio dei beni di valore sociale in base alla aspettativa di poterla a sua volta scambiare in futuro con analoghi beni dal valore in sé: viene accettata perchè genera influenza sociale (l'influenza essendo qui intesa in senso tecnico come quella particolare capacità di orientare il comportamento degli altri che non è basata su forme di potere costrittivo ma sul prestigio e la considerazione goduti). *Misura del valore*: la considerazione attribuita in una relazione sociale misura il grado in cui il comportamento dell'altro realizza i modelli di valore in cui anche noi crediamo; misura appunto il valore sociale del comportamento; da un punto di vista sistemico si tratta di una misura del contributo dato alla solidarietà del gruppo sociale. *Deposito del valore*: la considerazione è una sorta di promessa di pagamento: il riconoscimento di un debito che si pagherà in futuro sottomettendosi alla autorità di colui cui la considerazione è stata attribuita; attraverso la considerazione viene accumulata quella capacità di ottenere beni di valore sociale che Parsons definisce influenza.

### b) *Status e prezzi*

La considerazione tramite il sistema degli status sociali svolge nel sottosistema integrativo la funzione che è del sistema dei prezzi nel sottosistema economico. L'unità per l'analisi del sistema sociale è lo status-ruolo. Un ruolo è l'insieme delle aspettative che sulla base dei modelli istituzionalizzati un gruppo sviluppa nei confronti di chi occupa una particolare posizione sociale; queste aspettative indicano la attesa di comportamenti percepiti come "dovuti" sulla base dei modelli - in particolare modelli di valore - interiorizzati dagli attori. Attraverso le aspettative vengono richiesti comportamenti coerenti ai modelli condivisi: comportamenti che hanno appunto valore sociale, in quanto sostengono il sistema di significati socialmente costruito degli individui. Questa *domanda* di valore sociale che ogni sistema esercita nei confronti dei suoi membri sotto forma di aspettative, diventa effettiva, traducendosi in un effettivo stimolo alla produzione di valori sociali, attraverso l'offerta di considerazione che ne incentiva la erogazione. Nel sottosistema integrativo, ad ogni insieme di aspettative corrisponde una misura di considerazione data in cambio del loro adempimento: l'unità per l'analisi del sistema sociale non è il ruolo ma appunto lo status-ruolo. Ad ogni ruolo sociale corrisponde una posizione nella scala degli status: ad ogni insieme di aspettative corrisponde una misura di considerazione data in cambio del loro adempimento. E lo status, come il prezzo nel sistema economico, individua da una parte un *costo* (per chi domanda quel comportamento di valore sociale e deve riconoscere in cambio considerazione) dall'altra un *reddito* (per chi quel comportamento deve produrre e a cui lo status è riconosciuto). I diversi ruoli che ci vengono attribuiti nella società - siamo contemporaneamente padri, figli, lavoratori, clienti ecc. - definiscono il reddito in considerazione di cui possiamo disporre e che ci viene dato in cambio dell'adempimento delle relative aspettative di valore. Questo reddito, risultato della capacità di produrre per gli altri valore sociale, è ciò che a sua volta condiziona la nostra capacità di consumo: determina cioè l'influenza sociale di cui disponiamo.

### c) Sottosistemi analitici e settori di relazioni sociali

Il sottosistema integrativo, così come quello economico, a rigore identifica solo una componente *analiticamente* definibile della teoria dell'azione; vale a dire una disciplina, fondata su un particolare aspetto o punto di vista sull'azione sociale, i cui confini possono essere dis-

gnati con precisione solo sul terreno della teoria. Ad ogni sottosistema corrisponde però anche un settore concreto della società: un settore di relazioni sociali caratterizzato dalla *prevalenza* di un particolare mezzo regolativo, che ne fonda la specificità, dove troviamo particolari forme organizzative e istituzioni. Così l'economia è quel settore delle relazioni sociali dove il denaro gioca il ruolo di principale strumento regolativo: l'impresa è il tipo di organizzazione che si specializza in senso economico e il mercato la principale istituzione di regolazione. Al sottosistema integrativo corrisponde un settore di relazioni sociali regolato principalmente con l'influenza basata sulla considerazione: la associazione ne è la forma organizzativa e la democrazia l'istituzione regolativa. Per associazione intendo qui un tipo di organizzazione che ha come principale obiettivo la realizzazione delle idee e dei valori dei membri quali espressi dalle loro aspettative; e che in cambio di questo particolare prodotto riceve dai membri influenza sociale. Questa influenza è la principale risorsa che serve a ricompensare - quindi incentivare - lo sforzo dei particolari produttori di queste organizzazioni (l'ipotesi è che leader e militanti delle associazioni siano mossi nel loro impegno non tanto da una prospettiva di guadagno economico quanto da una prospettiva di guadagno sociale: in stima, rispetto, prestigio, capacità di leadership). L'influenza, in quanto *medium* che incentiva lo sforzo dei produttori, è dunque una importante risorsa che può essere *investita* per accrescere l'output sociale delle associazioni (naturalmente i produttori delle associazioni sono poi, da un altro punto di vista, anche i consumatori dell'output sociale: così ad esempio il membro di una associazione che con la partecipazione a una azione collettiva si impegna nella realizzazione degli obiettivi della sua organizzazione, è un produttore che può ricevere considerazione in cambio del suo sforzo; egli trae un reddito in considerazione-influenza sociale da questo suo impegno; ma da un altro punto di vista questa stessa persona sarà poi anche un consumatore che riconosce influenza a leader e militanti della associazione in cambio dei valori sociali che questa nel suo insieme produce). Per democrazia intendo l'insieme delle istituzioni che assicurano la competizione tra libere associazioni per ottenere adesione e partecipazione - guadagnare l'influenza - dei cittadini; la democrazia è il meccanismo che attraverso le libertà associative permette di allocare le risorse sociali nel sottosistema integrativo in fun-

zione degli atti di scelta - la cessione di influenza alle associazioni - degli individui (l'ipotesi è che il comportamento delle associazioni sia diretto dall'obiettivo di guadagnare influenza tramite la realizzazione di valori sociali e in risposta alle aspettative dei membri, in modo analogo a come il comportamento delle imprese è orientato ad accumulare profitti tramite la produzione di beni economici che rispondono alla domanda dei consumatori; se ad esempio tra i lavoratori prevale il valore dell'uguaglianza, una associazione sindacale che intenda guadagnare influenza dovrà orientare in questo senso le sue politiche; in caso contrario lascerà spazio ad una organizzazione concorrente; e uno spostamento della domanda dal valore dell'uguaglianza ad esempio a quello del merito dovrà trovare rispondenza in un corrispondente spostamento delle politiche sindacali, pena, ancora una volta, la perdita di influenza sociale; in questo modo l'influenza basata sulla considerazione sociale nel sistema della democrazia e in modo analogo a come avviene nel mercato economico attraverso il sistema dei prezzi, segnala la domanda e allo stesso tempo agisce come incentivo che orienta la produzione dei valori sociali da parte delle associazioni)<sup>3</sup>.

Naturalmente considerare le associazioni come organizzazioni specializzate in senso sociale (specializzate cioè in relazione alle esigenze del sottosistema integrativo) rappresenta una semplificazione analitica. Perché nel rapporto tra membri e associazione entrano in gioco anche altri fattori, in particolare di natura economica. E' però una semplificazione analitica analoga a quella che realizza la teoria economica quando considera l'impresa una organizzazione specializzata in senso economico: mentre in realtà dentro ogni impresa opera anche la spinta

<sup>3</sup>Il modello proposto richiama ma non è identico alle "teorie economiche della democrazia" (Downs 1957). Condivide con queste l'idea schumpeteriana della democrazia come meccanismo di formazione delle decisioni orientato non dalla autorità ma dagli atti di scelta degli individui (e in questo analoga al mercato). E' però diverso perché l'arena cui Downs fa riferimento è il sottosistema politico, mentre qui al centro della analisi è il sottosistema sociale; in secondo luogo perché la prospettiva qui delineata si fonda sulla individuazione di una categoria di beni e della corrispondente valuta (l'influenza come mezzo di scambio di valori di natura sociale) diversa dai beni e dalla valuta scambiati nel mercato economico; elemento che permette di affrontare i problemi - quali il "paradosso del votante" o quello "del politico" - notoriamente (ad esempio Barry 1970; Pizzorno 1983) incontrati dalla impostazione di Downs.

della considerazione e il ruolo dei valori sociali. Queste semplificazioni servono a far risaltare sul piano analitico la *differenza* tra un *modello* organizzativo - la associazione - nel quale *prevale* la logica del sottosistema integrativo (lo scambio mediato dalla considerazione) rispetto ad un *modello* - l'impresa - nel quale prevale la logica del sottosistema economico (lo scambio mediato dal denaro).

### 3. Il modello keynesiano

Uno dei modelli più importanti - probabilmente il più importante - usato per analizzare a livello macro il funzionamento dei sistemi economici è quello keynesiano. Nella sua struttura essenziale<sup>4</sup> questo modello è composto da una identità e due equazioni

1.  $Y = C + I$
2.  $C = \alpha + \beta Y$
3.  $I = \delta (Y_t - Y_{t-1})$

La 1 è l'identità che definisce il reddito (Y) in equilibrio uguale alla somma di consumi (C) e investimenti (I).

L'equazione 2 pone la spesa per consumi funzione del reddito: assume cioè che un aumento/diminuzione del reddito disponibile genererà un aumento/diminuzione della spesa per consumi. Questo rapporto è fissato da  $\beta$ , la propensione marginale al consumo. Normalmente  $\beta > 0 < 1$ : una propensione marginale al consumo ad esempio di 0.8 significa che una crescita del reddito di £ 1.000 si traduce in una crescita della spesa per consumi di £ 800, le restanti 200 essendo risparmiate. Sulla base della propensione marginale al consumo è possibile calcolare il valore del moltiplicatore  $(1/1 - \beta)$ . Il meccanismo del moltiplicatore, analizzato per la prima volta da Kahn (1931) e tecnicamente definito come il rapporto tra una variazione del prodotto e la variazione iniziale della spesa che la ha provocata, mostra come l'effetto sul flusso del reddito di una variazione della spesa non sia limitato a t ma prosegua nei periodi successivi: un aumento della spesa accresce non solo del corrispondente ammontare

<sup>4</sup>Per non complicare ulteriormente l'analisi userò un sistema chiuso: non considererò il ruolo di importazioni e esportazioni nel sottosistema integrativo (ruolo che pure da un punto di vista teorico potrebbe essere preso in considerazione e che da un punto di vista empirico è probabilmente importante); nè prenderò in considerazione la distinzione tra settore pubblico e privato.

il reddito di quel periodo ma, in base al valore della propensione marginale al consumo, anche la spesa per consumi del periodo successivo; questo aumento dei consumi provoca però un ulteriore aumento del reddito e così via. Se  $\beta$  è 0.8 un aumento della spesa di £ 1.000 produrrà sul lungo termine un aumento nel flusso del reddito di £ 5.000, corrispondente ad un valore 5 del moltiplicatore ( $1/1-0.8=5$ ); tanto più elevata la propensione marginale al consumo, tanto più elevato il valore del moltiplicatore.

A partire da Kahn generalmente si ipotizza l'esistenza di uno scarto temporale tra la variazione del reddito e quella, successiva, del consumo. In un noto articolo Brown (1952) ha sottolineato l'esistenza di vischiosità nel comportamento di consumo; la cui dinamica, anche per il ruolo giocato dalle abitudini, può reagire progressivamente nel tempo a quella del reddito, senza adeguarsi in misura completa nel periodo immediatamente successivo. L'equazione del consumo può quindi assumere la forma

$$4. C = \alpha + \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 Y_{t-2} \dots \beta_n Y_{t-n}$$

con il peso dei coefficienti  $\beta_1 \dots \beta_n$  che si riduce al crescere del tempo. Poichè questa equazione pone problemi di calcolo (riduzione sostanziale dei gradi di libertà, multicollinearità ecc.) viene sostituita dalla

$$5. C = \alpha + \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 C_{t-1}$$

La cosiddetta "trasformazione di Koyck" dimostra l'equivalenza funzionale delle equazioni 4 e 5. L'inserimento della variabile dipendente ritardata indica che  $C$  è influenzato non solo da  $Y_{t-1}$  ma anche da  $Y_{t-2} \dots Y_{t-n}$  (intuitivamente: se  $Y_{t-1}$  determina  $C$  e  $C$  a sua volta  $C_{t+1}$ ,  $C_{t+1}$  poi  $C_{t+2}$  e così via,  $Y_{t-1}$  ha un effetto non solo su  $C$  ma anche su  $C_{t+1} \dots C_{t+n}$ ;  $C$  è funzione di  $Y_{t-1} \dots Y_{t-n}$ ). Il consumo risulta determinato non solo dal reddito del periodo immediatamente precedente ma dalla serie del reddito dei diversi periodi precedenti con coefficienti il cui peso declina al crescere del *lag*.

La 3 è l'altrettanto nota equazione dell'acceleratore (un meccanismo formalizzato da Samuelson 1939 sulla base di precedenti lavori di Hansen e Frisch): gli investimenti vi appaiono funzione delle variazioni del reddito. Variazioni in crescita dei consumi - e più in generale del reddito - provocano un aumento del livello degli investimenti, mentre variazioni in negativo la diminuzione.

Moltiplicatore e acceleratore sono usati in riferimento alla particolare natura ciclica dei movimenti economici: per spiegare cioè il fatto che i diversi settori della attività economica generalmente si muovono insieme, alternativamente verso l'espansione o verso la recessione, in fasi che mostrano una tendenza ad autoalimentarsi. Una iniziale addizione/sottrazione di spesa al circuito del reddito viene infatti moltiplicata (per l'effetto del reddito sulla domanda) e accelerata (per l'effetto delle variazioni del reddito sugli investimenti) in un movimento cumulativo che amplifica lo stimolo iniziale<sup>5</sup>. Generalmente, lo stimolo che muove il movimento ciclico è individuato negli investimenti. Il moltiplicatore è spesso definito "moltiplicatore degli investimenti" perchè questa è la componente più instabile della spesa aggregata.

#### 4. Un modello keynesiano del sistema sociale

Questo modello utilizzato dagli economisti può essere applicato anche all'analisi del sottosistema integrativo? Le relazioni del modello keynesiano valgono *sul piano empirico* anche per le corrispondenti variabili del sottosistema integrativo?

Per rispondere a questa domanda condurrò un test su una particolare categoria di associazioni, quelle sindacali. Interessarsi solo dei sindacati e non dell'insieme delle associazioni rappresenta una limitazione determinata dalla disponibilità di dati statistici. Per le organizzazioni sindacali esistono infatti serie storiche sufficientemente complete e affidabili delle variabili che ci interessano; serie che invece mancano per le altre categorie di associazioni.

Considererò il sindacato una organizzazione specializzata in relazione alle esigenze del sottosistema integrativo. Vale a dire come un tipo di organizzazione che, anche quando agisce sulla distribuzione del reddito, lo fa più nell'ottica della teoria sociologica che in quella della teoria economica. L'ipotesi è che la politica salariale dei sindacati sia orientata non solo o non tanto da una logica di massimizzazione economica (la massimizzazione del potere di mercato dei lavoratori)

<sup>5</sup>L'articolo del 1939 di Samuelson mostra come a diverse combinazioni dei valori del moltiplicatore e dell'acceleratore corrisponda una diversa dinamica ciclica dell'economia: fluttuazioni che convergono o non convergono verso uno stato stabile, smorzate o esplosive.

quanto anche ad ottenere retribuzione che possano essere giudicate "eque" in relazione alle idee e ai valori condivisi dai membri. La domanda cui il sindacato risponde è in questo caso rappresentata dalle aspettative (la aspettativa di ciò che è "giusto" sulla base di idee e valori condivisi all'interno di un particolare gruppo sociale). Il sindacato è (anche) uno strumento per vedere riconosciuti nella società quegli elementi di natura simbolica che fondano la solidarietà (l'integrazione sociale) dei gruppi.

Il nostro schema teorico suppone che l'influenza costituisca il particolare *medium* che la associazione sindacale riceve in cambio di questo particolare output. L'influenza guadagnata dai sindacati sui lavoratori corrisponde allora nel sottosistema integrativo al denaro incassato dalle imprese nel sottosistema economico: una misura di ciò che gli individui-consumatori pagano alle associazioni in cambio del valore sociale prodotto. Vale a dire una misura della spesa per consumi.

Con quali indicatori è possibile afferrare sul piano empirico il movimento di questa variabile? Probabilmente il migliore indicatore oggi disponibile per misurare i movimenti della influenza che i sindacati hanno sui lavoratori, è il numero degli iscritti. Userò quindi la serie del numero degli iscritti ai sindacati come indicatore della spesa per consumi nel sottosistema integrativo.

Questo reddito incassato è poi la risorsa che i sindacati usano per realizzare il loro output sociale; l'influenza (la capacità di orientare il comportamento dei lavoratori) è la merce che il sindacato scambia con la controparte, nel mercato della contrattazione collettiva e in quello politico, per realizzare i suoi obiettivi. Lo schema teorico suggerisce allora di individuare nello sciopero un tipo di "investimento" delle risorse sindacali<sup>6</sup>: chiamando i lavoratori allo sciopero il sindacato investe una parte della influenza che ha guadagnato presso di loro. Come

<sup>6</sup>Identificare gli investimenti della influenza sindacale con gli scioperi è accettabile a questo stadio iniziale dell'analisi ma costituisce a mio parere uno dei punti deboli (da sviluppare e integrare) del modello: lo sciopero infatti è solo *un particolare tipo* di investimento della influenza. Un tipo di investimento che non ritroviamo in altri settori associativi; anche per quanto riguarda il settore sindacale l'influenza viene investita negli scioperi solo in determinate fasi e esperienze (nelle esperienze di tipo cosiddetto neocorporativo, ad esempio, l'influenza delle associazioni sindacali può essere investita più per contenere che per incentivare gli scioperi).

ogni investimento, anche lo sciopero entra come un costo nel bilancio sindacale; un costo che la organizzazione razionale cercherà di minimizzare (l'influenza che viene "spesa" nello sciopero non potrà più essere usata nello scambio con la controparte per ottenere benefici; secondo il noto modello costruito da Hicks 1964) ma che può essere necessario sostenere. Quando il sindacato raggiunge i suoi obiettivi, l'influenza che era stata investita nello sciopero non solo non viene perduta ma viene anzi incrementata. Il sindacalista che ha fatto un buon contratto guadagnerà ulteriore presa sui lavoratori; che gli permetterà nella successiva tornata di sedere al tavolo delle trattative con ancora maggiore forza contrattuale per realizzare gli obiettivi della sua organizzazione.

Il movimento degli scioperi ci fornisce quindi una misura della spesa per investimenti: della influenza spesa dalle associazioni sindacali per la realizzazione del prodotto. Le statistiche sugli scioperi sono costituite da tre serie di indicatori: numero degli scioperi, numero dei lavoratori partecipanti, numero delle ore perse. Poiché generalmente il più affidabile è ritenuto l'ultimo e soprattutto perché anche da un punto di vista teorico è il più vicino alla misura che cerchiamo, userò in primo luogo il numero dei giorni persi (ore perse/8) quale misura della spesa per investimenti.

In questo modo però  $Y$  risulta la somma del numero degli iscritti con quello dei giorni persi per sciopero ( $C + I$ ). La somma cioè di variabili espresse con due diverse unità di misura (unità uomo per il numero degli iscritti, unità tempo per i giorni persi). Questo ci impedisce di ottenere dei valori sensati per alcuni dei coefficienti (in particolare  $\beta$ ) che potrebbe essere interessante determinare. Dato che dei due metri quello più vicino in linea teorica alla variabile che vogliamo determinare è il secondo (l'unità di tempo) uniformerò a questa misura il numero degli iscritti: attraverso un parametro che, valutando a quanto tempo dato alla organizzazione possa corrispondere mediamente l'iscrizione, ci permetta di trasformare il numero di iscritti in una misura di tempo. Questo parametro potrebbe essere determinato con precisione attraverso indagini empiriche: poichè però al momento non dispongo di risultati in questo senso, devo fissarlo in base a criteri di ragionevolezza. Supporrò che in



termini di tempo l'iscrizione al sindacato corrisponda mediamente ad una cessione di influenza valutabile in cinque giornate di lavoro<sup>7</sup>.

Alcuni giudicheranno questo parametro troppo basso, altri troppo alto. E' comunque importante rilevare che poichè l'intera serie degli iscritti viene moltiplicata per questo valore costante, questa arbitrarietà nella scelta del parametro non inficia i risultati del test che vogliamo condurre.

### 5. Il test empirico

Il test è condotto sul caso italiano 1960-1994 con serie statistiche annuali. Queste serie sono disponibili anche per gli anni cinquanta: un decennio che però viene escluso perchè i dati sulla sindacalizzazione contengono elementi di discontinuità (per la presenza di forme di tesseramento biennale), non sono facilmente comparabili con quelle del periodo successivo (per il diverso metodo di raccolta delle iscrizioni e delle quote contributive; cfr. La Valle 1984) e sovrastimano i valori reali (anche per il clima di accesa concorrenza tra le confederazioni).

Per determinare l'andamento della sindacalizzazione uso la serie degli iscritti tra i lavoratori attivi (non rientrano nel computo gli iscritti tra pensionati e disoccupati) a CGIL e CISL. Non sono comprese le altre organizzazioni sindacali perché le serie o non sono complete (per la UIL in particolare inizia dal 1968) e/o sono generalmente considerate inaffidabili (CISNAL e sindacati autonomi). La serie CGIL+CISL è comunque un indicatore affidabile dell'*andamento* (la variazione percentuale) anche delle iscrizioni *complessive*; naturalmente però sottovaluta il valore assoluto di queste ultime. Per ovviare a questo problema il numero degli iscritti attivi CGIL+CISL viene moltiplicato

<sup>7</sup>Così determinate: l'iscrizione comporta il pagamento di quote associative che nel caso del sindacato italiano corrispondono al valore di circa due giornate di lavoro; attraverso le quote vengono quindi cedute alla organizzazione due giornate di lavoro. Il costo in termini di tempo della iscrizione al sindacato non è però riducibile al solo valore delle quote associative pagate: comporta una disponibilità alle direttive della organizzazione in termini di scioperi e una certa partecipazione alla vita associativa; assunto due giornate lavoro per gli scioperi e una ulteriore giornata per riunioni, incontri o attività sindacali in genere. In tutto un valore tempo di cinque giornate lavoro.

per 2.4<sup>8</sup>: in questo modo è possibile avere l'andamento determinato in base alla più affidabile serie CGIL+CISL e allo stesso un valore assoluto più vicino al numero effettivo degli iscritti all'insieme dei sindacati.

Tav. 1 *Un modello keynesiano del sottosistema integrativo: consumi e investimenti. Italia 1960-1994* (equazioni stimate OLS con correzione per correlazione seriale di primo ordine<sup>9</sup>; nella equazione dei consumi varianze calcolate secondo Dhrymes; tra parentesi il t test)

$$1. C = 3093 + 0.13^{**}Y_{t-1} + 0.79^{**}C_{t-1}$$

(1.0) (3.8) (12.0)

$$\bar{R}^2=0.981 \quad SE=1434 \quad DW=2.34 \quad h=-1.06 \quad n. \text{ casi}=34 \quad \rho=-0.59$$

$$2. I = 0.54^{**}\Delta Y_t$$

(9.2)

$$\bar{R}^2=0.727 \quad SE=4349 \quad DW=1.84 \quad n. \text{ casi}=34 \quad \rho=0.93$$

$$3. Y = C + I$$

$$C=(\text{iscritti CGIL-CISL} \cdot 2.4) \cdot 5/1000$$

$$I=(\text{ore perse per sciopero}/8)/1000$$

\*\* = statisticamente significativo a livello dello 0.01

Come possiamo vedere nella Tav. 1 il nostro modello keynesiano del sottosistema integrativo mostra equazioni con elevate misure di determinazione complessiva e variabili con coefficienti statisticamente significativi nei segni attesi (significatività che si mantiene anche con le variabili della prima equazione in forma di differenze). I valori corrispondenti alla propensione marginale al consumo di lungo

<sup>8</sup>Parametro determinato sulla base degli iscritti dichiarati dalle altre organizzazioni sindacali, un dato disponibile in riferimento al 1986 (cifre in migliaia; per i sindacati autonomi fonte *Il Mondo*, 8.6.1987; Cesos, *Le relazioni sindacali in Italia 1986-87*): 1871 (CISAL) + 810 (CISAS) + 990 (Confail) + 719 (Confisal) + 65 (Medici) + 125 (USPPI) + 114 (Federazioni nazionali varie) + 1.100 (CISNAL; valore stimato) + 1145 (UIL attivi) + 4962 (CGIL+CISL attivi) / 4962 = 2.4.

<sup>9</sup>La stima OLS senza correzione fornisce valori DW e h che indicano la presenza di correlazione seriale; le misure dei coefficienti ottenute attraverso i due tipi di stima non mutano però in modo sostanziale.

periodo ( $\beta_1/1-\beta_2$  nella equazione 5) e al moltiplicatore risultano rispettivamente 0.619 e 2.62 (a titolo di curiosità: nell'originaria stima di Brown - 1952, 370 - erano risultati pari a 0.592 e 2.45).

Questo risultato non va comunque sopravvalutato; e non deve portare a conclusioni affrettate. E' possibile che la struttura della prima equazione rifletta semplicemente l'andamento ciclico delle variabili utilizzate (evidente anche nel grafico di Fig. 2 in Appendice): il fatto cioè che nel periodo esaminato queste variabili, e in particolare il numero di iscritti ai sindacati, hanno proceduto non secondo una linea casualmente spezzata - a uno o due anni di aumento seguono uno o due anni di diminuzione e così via - ma attraverso più ampie curve: in cui a una *serie* di variazioni positive è seguita una *serie* di variazioni negative.

Ciò detto (riprenderò più avanti il problema della eventuale non stazionarietà delle serie), rimane vero che proprio questa particolare forma ciclica della partecipazione, che si riflette nei risultati delle due equazioni, è significativa ai fini del nostro schema teorico: è infatti il tipo di andamento che ci aspettiamo di trovare in base all'ipotesi di una corrispondenza tra i meccanismi di funzionamento del sottosistema integrativo e quelli del sottosistema economico; in particolare, in base all'analogia posta tra influenza e reddito.

Da un punto di vista teorico il moltiplicatore si basa sul fatto che in economia il reddito, da cui dipende la spesa, non è che l'altra faccia del prodotto; ciò che le imprese distribuiscono alle famiglie (sotto forma di salari, profitti, rendite e interessi) non è che l'altro aspetto del valore prodotto. Così l'incremento del prodotto generato da un aumento della spesa, accresce il reddito che le imprese distribuiscono alle famiglie e quindi in una fase successiva ulteriormente la spesa (attraverso la domanda per beni di consumo); da qui appunto l'effetto di moltiplicazione nel tempo dell'originario impulso di spesa.

E' possibile che questo rapporto tra prodotto e domanda valga anche per il sottosistema integrativo. Nello schema teorico proposto infatti il reddito che genera la spesa non è che l'altra faccia del prodotto. Quando crescono le realizzazioni sociali delle associazioni, cresce il reddito in considerazione-influenza di coloro che hanno contribuito a produrle. In questo modo nel periodo successivo l'aumento del prodotto sociale può tradursi in un aumento della domanda. Assieme al prodotto e attraverso il reddito cresce anche la domanda effettiva: la di-

sponibilità di ciò che incentiva la erogazione di comportamenti di valore sociale. Il contrario accade nelle fasi di riflusso sociale: una riduzione dell'output accompagnandosi a quella del reddito produce una riduzione della domanda, quindi ulteriormente del reddito e così via.

Questo semplice schema teorico, che ritroviamo nel funzionamento del sottosistema economico e del sottosistema integrativo, può spiegare il carattere ciclico delle attività in entrambi i settori. In particolare la natura autoalimentante e diffusiva spesso assunta dalla mobilitazione sindacale. Nelle fasi espansive la partecipazione è incentivata dal "clima sociale"<sup>10</sup> che viene a determinarsi: dalla crescita della considerazione sociale (la stima, il rispetto, il prestigio) offerta in cambio di comportamenti che realizzano i modelli di valore condivisi<sup>11</sup>. E la considerazione, in maniera analoga al reddito nel sistema economico, costituisce da un lato ciò che incentiva la erogazione di comportamenti espressivi di modelli di valore condivisi

<sup>10</sup>Il ruolo del "clima sociale" è sempre stato riconosciuto dalla letteratura sulle determinanti della sindacalizzazione: in particolare per spiegare l'esistenza di salti non riconducibili alle oscillazioni del ciclo economico (cfr. ad esempio Dunlop 1949; Bernstein 1954; Ashenfelter e Pencavel 1969; Kochan 1988; Freeman e Pelletier 1990). Tuttavia è sempre stata evidente la debolezza di questa nozione (Bain e Elsheikh 1978; Pencavel 1971): che cattura alcuni limiti dei modelli meramente economici di determinazione della sindacalizzazione, ma che non è in grado di fornire una alternativa concettuale altrettanto fondata sul piano teorico. E' questa fondazione teorica che viene fornita dal nostro modello.

<sup>11</sup>La più recente letteratura sulla sindacalizzazione sottolinea un aspetto analogo. Questa letteratura ha preso avvio dal lavoro di Akerlof (1980), che a sua volta poggia sulla teoria dello scambio sociale: ad essere messa in rilievo è l'importanza della reputazione come incentivo che i gruppi offrono all'individuo in cambio del rispetto delle norme sociali. Se i benefici che gli individui traggono dalla azione sindacale sono di natura collettiva (spesso i sindacati contrattano un salario che si applica all'intera impresa, settore o industria e non solo agli iscritti) come spiegare la partecipazione in assenza di forme di potere compulsivo (in assenza in particolare di clausole *union closed shop*)? La risposta di Booth (1985; ma già Olson 1965 lo aveva sottolineato) è centrata sul guadagno/perdita in reputazione che dipende dalla osservanza/trasgressione di una norma condivisa (una impostazione ripresa e sviluppata da Naylor 1989; 1990; Naylor e Cripps 1993; Booth e Chatterji 1993; Corneo 1995). La cosa più interessante è che questo guadagno è funzione della proporzione (P) di lavoratori che condividono il valore di quella norma all'interno del gruppo sociale (se ad esempio P è uguale a 0, il guadagno è nullo; ma se P è 100, il guadagno è massimo): questo significa che il costo *sociale* del *free-riding* cresce/diminuisce nelle fasi in cui aumenta/scende il tasso di sindacalizzazione.

(incentiva cioè l'impegno sociale e la mobilitazione) ma dall'altro anche il risultato della produzione di valori sociali. *Nelle fasi in cui la sindacalizzazione cresce, cresce "l'effetto reputazione": aumenta il guadagno in considerazione sociale che il lavoratore trae da comportamenti che realizzano le "norme" del gruppo.* Questa crescita favorisce la militanza e pone le basi per uno sviluppo che può assumere carattere cumulativo. Lo stesso meccanismo funziona al contrario nelle fasi di riflusso: il clima sociale si inverte e la partecipazione viene depressa dalla diminuzione della considerazione sociale offerta in cambio dell'impegno.

E' significativo che questo carattere cumulativo, in senso positivo e negativo, dell'andamento delle iscrizioni ai sindacati non sia caratteristico solo del caso italiano 1960-1994<sup>12</sup>: è la forma con cui la sindacalizzazione si è spesso mossa anche negli altri paesi<sup>13</sup>. Non solo: è più in generale la forma con cui si è spesso manifestata la partecipazione sociale<sup>14</sup>.

<sup>12</sup>Nè riguarda solo l'ultimo trentennio: tipica in questo senso è ad esempio la espansione avviata in molti paesi all'indomani della prima guerra mondiale e che si è protratta sino al 1920-1921: una fase cui è seguita pressochè ovunque una pesante ondata recessiva. Questo carattere ad ondate della sindacalizzazione, proprio perchè l'andamento ciclico è sempre stato tipico dell'economia, nel primo dibattito tra gli studiosi ha diviso chi riteneva che queste fluttuazioni potessero essere spiegate con quelle dell'economia da chi invece sottolineava il ruolo dei fattori sociali. I primi ritenevano che, poichè l'economia influenza le relazioni industriali, la particolare forma ciclica della sindacalizzazione potesse essere semplicemente l'effetto di questa relazione. In realtà, anche se l'economia ha certamente un peso sulle relazioni industriali, i due tipi di fluttuazioni non appaiono concomitanti. Se mettiamo in relazione le variazioni nel numero di iscritti ai sindacati con quelle del numero indice della produzione industriale, troviamo coefficienti di determinazione ridotti e generalmente senza significatività statistica (cfr. La Valle 1994b).

<sup>13</sup>Questo tipo di regolarità nell'andamento della sindacalizzazione si è spesso espresso attraverso una forma ciclica che alterna fasi di espansione e di recessione. In altri casi sotto forma di trend: ad esempio nei paesi scandinavi un trend pressochè lineare di crescita. In quest'ultimo caso è probabile che un ruolo di rilievo nella dinamica della sindacalizzazione sia giocato da fattori di tipo istituzionale; il sostegno da parte del sistema politico può essere decisivo nell'avviare durevoli fasi di espansione della sindacalizzazione.

<sup>14</sup>Il tema è sempre stato presente e discusso nella letteratura; da Le Bon, che usava la nozione di "contagio psichico" per fare riferimento al carattere diffusivo della mobilitazione, sino a Hirschman 1983 (anche lo schema a due fasi di Alberoni 1977 riflette questo carattere ad onde della partecipazione; analoga è stata la impostazione di Pizzorno 1977).

## 6. Un ciclo sociale?

Le tre equazioni derivate dalla teoria keynesiana rappresentano lo scheletro su cui è costruita la maggior parte dei modelli econometrici usati da centri e istituzioni economiche per fini di natura pratica (calcolare il valore dei moltiplicatori, fare previsioni sull'andamento della congiuntura, simulare il comportamento del sistema in risposta a determinate misure di politica economica). Poiché questi modelli sono usati in chiave applicativa comprendono molte più equazioni e variabili; nonostante la loro complessità, hanno però ancora al centro il nucleo macroeconomico di derivazione keynesiana (Bodkin, Klein e Marwach 1991).

E' possibile costruire modelli di questo genere anche per il sottosistema integrativo? Ma, prima ancora, a cosa servirebbero questi modelli?

All'interno della prospettiva teorica che ho sviluppato, l'influenza offre una misura che esprime nei termini di una stessa unità il valore dei *diversi* beni prodotti nel sottosistema integrativo: sommando l'influenza della associazione A a quella della associazione B noi sommiamo il reddito ottenuto dalla produzione del valore sociale x - l'uguaglianza, per ipotesi - con quella ottenuta dalla produzione del valore sociale y - il merito, ad esempio. L'influenza, come il reddito, fornisce una misura della spesa *aggregata* e del prodotto sociale *complessivo* del sottosistema integrativo. Una misura che parte dalle valutazioni individuali: dagli atti di "acquisto" da parte degli individui dei diversi valori sociali prodotti dalle associazioni. Da questo punto di vista l'influenza (nella somma delle varie componenti della spesa) è una misura analoga al Prodotto Interno Lordo in campo economico.

Un modello econometrico potrebbe allora servire per ottimizzare dal punto di vista di questo particolare output le prestazioni del sottosistema integrativo; in particolare per tenere sotto controllo l'andamento di quello che potremmo definire il ciclo sociale (il ciclo delle aspettative, della partecipazione e delle realizzazioni sociali).

Anche in campo sociale, due possono essere i problemi particolarmente rilevanti: la inflazione e la deflazione.

L'inflazione è il risultato di una crescita della domanda superiore a quella della offerta e in campo sociale è definita da una discrepanza tra

le aspettative della gente (la domanda) e le realizzazioni delle associazioni (l'offerta): le aspettative crescono più di quanto viene realizzato dalle associazioni. Nella misura in cui esistono spazi per un incremento dell'offerta, questa situazione non ha necessariamente effetti negativi. Perché stimola lo sviluppo della produzione sociale e delle associazioni: l'eccesso di domanda si traduce infatti in un aumento della considerazione-influenza offerta in cambio di comportamenti che realizzano i modelli di valore condivisi. In questa situazione la militanza e l'impegno sociale sono incentivati dal particolare guadagno che se ne può trarre in considerazione; ne risulta un aumento dello sforzo per la realizzazione dei valori sociali. La situazione diventa negativa (inflazionistica) quando la crescita della domanda si scontra con i limiti di capacità produttiva del sottosistema integrativo: quando si apre una discrepanza tra le aspettative della gente e ciò che le associazioni possono di fatto realizzare. In questo caso l'aumento nella offerta di considerazione-influenza non trova un aumento corrispondente nella offerta di beni. L'esito è l'indebolimento della fiducia nel mezzo di scambio: diminuisce la fiducia della gente nella capacità della considerazione-influenza di ottenere in cambio beni reali, realizzazioni sociali effettive. Si riduce così anche il valore, il "potere di acquisto" della influenza controllata dalle associazioni nei confronti dei comportamenti della gente.

Attraverso il ridimensionamento delle aspettative (la caduta della domanda) l'uscita da una fase inflazionistica può innescare il rischio opposto: quello della deflazione sociale. Il problema in questo caso è costituito da una caduta della domanda a un livello inferiore alle capacità produttive del sistema: da aspettative inferiori alle realizzazioni sociali che pure sarebbero possibili. La riduzione della domanda riduce l'offerta di considerazione-influenza, disincentivando lo sforzo per la realizzazione dei valori sociali. Si tratta dei periodi cosiddetti di riflusso sociale, nei quali la crisi della militanza e dell'impegno è generata da una diminuzione della considerazione offerta dalla gente in cambio di comportamenti volti alla realizzazione dei valori condivisi. Le difficoltà per il sottosistema integrativo vengono in questo caso da una crescita del valore reale dell'influenza (la stessa misura di considerazione-influenza viene scambiata con una maggiore quantità di beni) conseguente alla discesa della domanda.

Al di là di questo accenno<sup>15</sup> al modo in cui potrebbero essere trattati inflazione e deflazione nel sottosistema integrativo, mi interessa sottolineare come lo schema teorico proposto suggerisca un tipo di intervento sulla dinamica sociale che è esattamente l'opposto di quanto oggi viene generalmente praticato. Oggi la politica è incline a *seguire* il clima sociale: con misure di agevolazione dei processi associativi nelle fasi in cui questi mostrano una tendenza alla espansione; e con interventi di tipo restrittivo nelle fasi recessive (così è accaduto nell'ultimo trentennio in Italia: le misure di sostegno ai sindacati sono degli anni settanta e quelle in cui prevalgono gli obiettivi di contenimento degli anni ottanta e novanta). Mentre, dato il carattere autoalimentante (sia in senso positivo che negativo) della dinamica sociale, gli interventi del sistema politico dovrebbero essere diretti a smussare le punte del ciclo: evitando i pericoli del surriscaldamento (come è accaduto per il sistema di relazioni industriali nel periodo 1972-1976: quando la domanda è cresciuta a un tasso medio annuo superiore al 7%) così come quelli della depressione. Anche in riferimento alla congiuntura sociale la teoria

<sup>15</sup>Come è possibile misurare inflazione e deflazione nel sottosistema integrativo? In economia l'indice dei prezzi misura il prezzo di un determinato insieme di beni in un particolare momento in rapporto al prezzo che lo stesso insieme di beni aveva in un periodo preso come riferimento ( $[x_t + y_t / x_{t-n} + y_{t-n}] * 100$ ). Inflazione e deflazione in campo sociale possono essere misurate attraverso la considerazione offerta in cambio di comportamenti volti alla realizzazione dei valori condivisi. Supponiamo che in un determinato periodo, per ipotesi il 1960, l'impegno nella attività sindacale (ad esempio la partecipazione ad uno sciopero) venga premiato da una considerazione sociale per ipotesi di valore 10; mentre l'impegno in una particolare attività di volontariato venga ricompensato da una considerazione di valore 6. Supponiamo adesso che nel 1970 la considerazione offerta per i due tipi di comportamento sia rispettivamente uguale a 20 e 12; e nel 1990 a 5 e 3. Nel periodo 1960-1970 si è avuto un aumento dei prezzi da un valore indice 100 ad uno 200 ( $[20 + 12 / 10 + 6] * 100$ ; inflazione); nel periodo 1970-1990 una diminuzione dal valore 100 al valore 25 ( $[5 + 3 / 20 + 12] * 100$ ; deflazione). La domanda successiva è: come misurare empiricamente la considerazione sociale? Una misura della influenza si può ottenere valutando quanto tempo è riconosciuto dai membri-partecipanti alle associazioni in cambio dei valori sociali prodotti. E' l'impegno nelle associazioni che identifica il prezzo dei valori sociali. Oggi una misura di questo genere non c'è nelle statistiche ufficiali: ma perché non viene raccolta non perché non possa essere raccolta. E non vengono raccolte statistiche sulle variabili del sottosistema integrativo, sulle caratteristiche dell'impegno sociale nelle associazioni e quindi sui prezzi riconosciuti ai beni di valore sociale, perché manca una buona teoria.

suggerisce cioè lo stesso tipo di intervento *anti-ciclico* che la accettazione del modello keynesiano ha promosso per il controllo della congiuntura economica.

### 7. Sottosistema integrativo e sottosistema economico

Un obiettivo di questo genere però anticipa i tempi. In fondo questo saggio voleva solo testare, quasi come un esercizio accademico, la applicabilità alla analisi sociale di modelli utilizzati dagli economisti. Da questo al "controllo del ciclo sociale" il passo è ancora lungo. Anche perchè lo schema teorico che ho proposto incontrerà - presumo - una accettazione tutt'altro che unanime. Non tanto o non solo nei passaggi logici che lo costruiscono quanto nel postulato che ha alla base: l'idea che i processi associativi definiscano una dimensione di valore autonoma (nel senso di non riducibile) rispetto a quella tradizionalmente considerata dall'economia. Questa idea riflette il carattere non utilitarista della sociologia parsonsiana (debitrice in particolare a Durkheim). Ma il punto di vista utilitarista è ancora quello prevalente, anche all'interno di settori e indirizzi della sociologia.

Può quindi essere più utile applicare il nostro schema teorico a problemi di natura economica. Non va dimenticato che sottosistema integrativo e sottosistema economico rappresentano ambiti solo analiticamente autonomi: i settori di relazioni sociali che ad essi corrispondono (il mondo delle imprese e quello delle associazioni) sono in realtà interdipendenti.

Questo carattere aperto dell'economia è riconosciuto dalla teoria keynesiana. In fondo a caratterizzare la impostazione di Keynes rispetto a quella neoclassica è proprio la accettazione in forma non residuale (senza considerarle cioè frutto semplicemente di errori o irrazionalità) di forze che agiscono sul sistema economico pur avendo origine in aspetti della vita sociale che fuoriescono dai canoni stretti della *teoria economica*. Non a caso la *Teoria generale* inizia con una lezione di sociologia: che mostra come il ruolo dei sindacati nella contrattazione collettiva sia centrato anche sul salario monetario; perchè è il salario monetario che determina la retribuzione relativa e quindi i *differenziali* tra le diverse categorie di lavoratori (Keynes 1973, 14). Attraverso l'ipotesi di rigidità dei salari monetari (da allora in avanti oggetto di in-

numerevoli discussioni) Keynes riconosce l'importanza che per i lavoratori ha anche la realizzazione di principi di equità: e accetta l'esistenza di forze che hanno effetti sull'economia ma la cui matrice analitica è esterna al paradigma della teoria economica neoclassica.

In effetti anche se negli scritti di Keynes vi sono accenni ai fattori che possono essere responsabili dell'andamento dei salari monetari (in primo luogo il potere dei sindacati ma anche la disponibilità degli imprenditori ad assecondare le loro pressioni nei momenti di prosperità, la "psicologia dei lavoratori" e altro; Keynes 1983), non vi è però alcuna teoria sistematica a questo proposito (Kahn 1975, 64-66; anche 81). Perchè Keynes era convinto che la determinazione dei salari monetari costituisse un problema che usciva dall'ambito della teoria economica: un problema di natura essenzialmente sociale e "politica"<sup>16</sup>.

Questo è un aspetto non secondario della impostazione keynesiana. I cui indirizzi di politica economica funzionano assumendo la stabilità dei salari monetari (e dei prezzi; che si suppone in particolare non vengano influenzati dalle politiche dirette a stimolare la crescita dell'occupazione). Più concretamente, questi indirizzi hanno funzionato assumendo un controllo esogeno, politicamente determinato, della dinamica dei salari monetari (e della spinta da costi che questa può esercitare sulla inflazione).

Nella fase storica in cui la *Teoria generale* è stata formulata l'indeterminatezza nella quale viene lasciato il problema della determinazione dei salari monetari, era destinata a non avere effetti particolarmente rilevanti. Data l'esistenza di ampi margini di capacità produttiva inutilizzata, politiche di sostegno alla spesa dirette a stimolare la crescita della occupazione nel corso degli anni trenta difficilmente avrebbero potuto avere effetti rilevanti sui prezzi.

Ma anche successivamente, per un certo periodo è stato possibile trascurare questo carattere aperto della teoria keynesiana grazie alla scoperta di una correlazione empirica a segno negativo tra le

<sup>16</sup>Keynes ad esempio ha scritto che "il compito di mantenere i salari di efficienza ragionevolmente stabili (sono sicuro che saliranno costantemente) costituisce un problema politico più che economico" (in Kahn 1975, 80). E ad un autore che gli aveva sottoposto una analisi del problema dell'inflazione: "non ho alcun dubbio che sorgerà un problema serio circa il modo in cui i salari debbono essere contenuti allorchè si verifica una combinazione di contrattazione collettiva e di pieno impiego. Ma non sono sicuro di quanta luce potrà essere fornita dal tipo di metodo analitico da voi utilizzato su ciò che è un problema essenzialmente politico" (81).

variazioni dei salari monetari e il tasso di disoccupazione. La curva di Phillips mostrava la impossibilità di raggiungere l'obiettivo della piena occupazione senza pagare un costo in termini di crescita dei prezzi: permetteva però all'economista keynesiano la scelta della combinazione preferita tra inflazione e disoccupazione. Riportando la dinamica dei salari monetari a fattori di determinazione endogeni al sistema economico, la curva in un certo senso chiudeva quei confini di natura sociale e politica che la originaria impostazione di Keynes aveva invece lasciato aperti.

A partire dalla fine degli anni sessanta, l'indeterminatezza nella quale lo schema keynesiano aveva lasciato il problema della determinazione dei salari monetari si è però manifestata con evidenza<sup>17</sup>. Da una parte si è indebolita la capacità di controllo della dinamica salariale da parte delle grandi organizzazioni di rappresentanza degli interessi; una capacità che si realizzava anche con il coinvolgimento di queste organizzazioni nella formazione della politica economica, attraverso meccanismi di natura politico-istituzionale. Dall'altra ha smesso di funzionare la relazione tra variazioni dei salari monetari e disoccupazione: negli anni settanta, quando più pesanti sono state le spinte di natura sociale scaricate sull'economia, inflazione e disoccupazione sono cresciute insieme. Sono divenuti evidenti i limiti della curva di Phillips: che, pur afferrando uno dei fattori a base del movimento dei salari monetari, poichè non offre alcuna teoria della componente sociale che contribuisce a formare questa variabile, ha una capacità di determinazione destinata a rimanere ridotta e intermittente.

E' nello schema presentato nei capitoli precedenti che possiamo cercare una teoria di questo genere; una teoria che integra *da un punto di vista sociologico* la impostazione economica keynesiana. Mi propongo allora di verificare se da questa teoria siano derivabili strumenti econometrici in grado di determinare le pressioni che le

<sup>17</sup>Da un punto di vista sociologico, la recessione che segue lo shock petrolifero del 1973-74 ha origine nella crescente capacità delle classi lavoratrici organizzate (e talora non organizzate) del capitalismo avanzato di proteggere i loro redditi dagli effetti corrosivi del mercato" (Western 1994, 1320; Goldthorpe 1984). La assenza di flessibilità verso il basso dei salari genera inflazione mentre i tentativi di ridurre la crescita dei prezzi abbassando la domanda aggregata fanno salire la disoccupazione. A loro volta politiche di tipo espansivo, realizzate con l'obiettivo di fermare la disoccupazione, spingono verso l'alto salari e prezzi.

esigenze del sottosistema integrativo (l'adempimento delle aspettative derivate da idee e valori condivisi e che trovano espressione nella partecipazione sindacale) esercitano sul sottosistema economico attraverso il salario monetario. Il sistema che propongo nella Tav. 4 ha al centro una equazione di determinazione della sindacalizzazione, attorno alla quale vengono costruite equazioni per gli scioperi, le retribuzioni contrattuali monetarie e i prezzi. Il modello mette in evidenza come la dinamica sindacale abbia peso sulle variazioni dei salari e attraverso questa via su quelle dei prezzi.

#### a) La sindacalizzazione

Applicando i risultati di Tav. 1, userò nella parte destra della equazione di determinazione della sindacalizzazione i giorni persi per sciopero a t-1 (l'ipotesi, in termini keynesiani, è che il movimento dei consumi sia influenzato da quello degli investimenti dell'anno precedente). Un lavoro di ricerca che procede da alcuni anni (La Valle 1989; 1992; 1994)<sup>18</sup> suggerisce altre variabili che potrebbero essere significative: una *dummy* C riferita agli anni dei congressi confederali (l'anno precedente al congresso, forse anche per ragioni legate alle elezioni interne, registra il culmine della attività organizzativa e di proselitismo mentre nell'anno successivo, quello in cui il congresso si tiene, questa attività si riduce al minimo provocando una leggera contrazione nel trend della sindacalizzazione), il logaritmo dell'indice della produzione industriale PI (l'andamento del ciclo economico è uno dei fattori che influenza la capacità "produttiva" delle organizzazioni sindacali: il segno atteso è positivo) e la disoccupazione D (che può indebolire il potere di mercato dei lavoratori e accrescere il costo economico della partecipazione: il segno atteso è negativo).

Poichè la possibile non stazionarietà indebolisce le inferenze derivabili dalla analisi di regressione e in particolare i risultati dei tradizionali t test, è opportuno verificare questa condizione per lavorare con

<sup>18</sup>Può essere interessante verificare la capacità previsiva della equazione originaria ( $IS=110.38+1.52IS_{t-1}-0.62IS_{t-2}+0.01SC3_{t-1}+3.84PI_{t-1}-12.98C$ ), riportata in La Valle (1992) e da cui quelle attuali sono derivate. La equazione stimata con i dati 1960-1990 era stata costruita esclusivamente con variabili *lagged* per una previsione anno su anno. Le previsioni ottenute con questa equazione per il 1991, 1992, 1993 e 1994 sono di 5061, 5047, 4853, 4686 (mila) iscritti ai sindacati rispetto ai valori osservati di 4963, 4986, 4757, 4595; in particolare l'equazione prevede nel 1993 una variazione di -3.8 contro -4.6 reali; nel 1994 -1.5 contro -3.4.

serie temporali stazionarie o rese tali tramite differenziazione. Il test Dickey-Fuller per le serie 1960-1994 delle variabili di relazioni industriali che ci interessano fornisce i risultati riportati nella Tav. 2.

Tav. 2. Risultati del test Dickey-Fuller (1960-1994)

	IS	$\Delta$ IS	$\Delta^2$ IS	SC3	$\Delta$ SC3	$\Delta^2$ SC3
$\tau^{19} =$	-1.1	-2.7	-7.2	-4.8	-8.2	-10.1

IS= iscritti ai sindacati; SC3= giorni persi per sciopero;  $\Delta x = x_t - x_{t-1}$   $\Delta^2 x = \Delta x_t - \Delta x_{t-1}$

Mentre SC3 risulta stazionario già in forma di livello, IS appare I(2); due differenziazioni sembrano necessarie per raggiungere la stazionarietà. La variabile dipendente suggerita dal test DF è quindi  $\Delta^2$ IS. In questa forma la equazione che ci interessa può essere stimata come:

$$1. \Delta^2 IS = 61.08^{**} + 0.003 * \Delta^2 SC3_{t-1} - 0.41^{**} \Delta^2 D - 255.21^{**} C$$

(3.0)
(2.2)
(-3.4)
(-6.3)

$R^2=0.655$  SE=98.6 DW=2.01 N. casi=32 White  $X^2_{(8)}=5.4$   
 KS Z=0.47 Chow: al 1978  $F_{(4, 24)}=1.5$ ; al 1982  $F_{(4, 24)}=0.4$

Non compare la produzione industriale perché questa variabile, anche se mostra il segno atteso, non risulta statisticamente significativa. Si noti il basso valore del coefficiente di  $\Delta^2 SC3_{t-1}$ : le variazioni di SC3 sono statisticamente significative e hanno quindi rilevanza teorica; sul piano pratico hanno però un peso piuttosto ridotto sulle variazioni della sindacalizzazione.

Poiché la efficacia del test *unit root* è discussa nella letteratura (il test sembra favorire l'ipotesi di non stazionarietà; ancora di più quando, come nel nostro caso, le serie temporali analizzate possono contenere *breaks* strutturali; Maddala 1992, 587) riporto anche una

<sup>19</sup> $\tau$  è il valore del t test di  $\gamma$  nella equazione  $\Delta x_t = \alpha + \beta t + \gamma x_{t-1}$ , che comprende costante e trend. Dove i residui siano autocorrelati il  $\tau$  riportato è quello della equazione, nel test definito ADF (*Augmented Dickey Fuller*),  $\Delta x_t = \alpha + \beta t + \gamma x_{t-1} + \delta \Delta x_{t-1}$ , con il numero dei lags della dipendente ritardata determinato in modo da ottenere residui non autocorrelati (Gujarati 1995).

equazione con le variabili in livello (n. 2) e una in prime differenze (n. 3).

$$2. IS = -4805^{**} + 1.21^{**} IS_{t-1} - 0.32^{**} IS_{[(t-2)+(t-3)]/2} + 0.007^{**} SC3_{t-1} +$$

(-6.0)
(19.1)
(-5.3)
(3.4)

$$+ 1076^{**} \log PI_{t-1} + 1537^{**} \Delta \log PI - 134.03^{**} C + 805128.28^{**} (1/D)$$

(6.6)
(5.2)
(-5.0)
(4.3)

$R^2=0.996$  SE=58.7 DW=1.66 h=1.0 LM  $X^2_{(3)}=4.4$  N. casi=32  
 White  $X^2_{(14)}=17.2^{20}$  KS Z=0.56 Chow: al 1978  $F_{(8, 16)}=2.5$ ; al 1982  $F_{(8, 16)}=1.5$

$$3. \Delta IS = 25.3 + 0.97^{**} \Delta IS_{t-1} - 0.15 \Delta IS_{[(t-2)+(t-3)]/2} + 0.007^{**} \Delta SC3_{t-1} +$$

(1.7)
(14.9)
(-1.8)
(5.4)

$$+ 1432.28^{**} \Delta \log PI - 229.70^{**} C$$

(5.9)
(-6.3)

$R^2=0.856$  SE=80.1 DW=2.05 h=-0.2 LM  $X^2_{(3)}=4.8$  N. casi=31  
 White  $X^2_{(11)}=23.5^*$  KS Z=0.65 Chow: al 1978  $F_{(6, 19)}=0.4$ ; al 1982  $F_{(6, 19)}=0.3$

Le tre equazioni sono diverse sul piano strutturale; la scelta tra l'una e l'altra implica considerazioni anche di natura teorica (nella 1 ad esempio compare D e non PI; nella 3 accade il contrario; nella 2 sono presenti entrambe le variabili). In questo stadio di costruzione del modello mi è difficile compiere una scelta di questo genere. Mi limito allora a comparare l'efficacia delle tre equazioni attraverso un esercizio di *ex post forecasting*. La Tav. 3 mette a confronto le previsioni nelle variazioni percentuali degli iscritti nel periodo 1986-1994, previsioni formulate anno per anno sulla base dei coefficienti delle equazioni stimate sino all'anno precedente (la previsione 1986 è il risultato della equazione stimata sino al 1985; quella 1987 della stima sino al 1986 e così via).

<sup>20</sup>Il test White nelle equazioni 2 e 3, dato il numero rilevante dei regressori, è stato condotto senza usare le variabili costruite come prodotto incrociato di questi (l'equazione comprende solo i regressori e i loro quadrati). Nella 3 le varianze sono comunque corrette secondo la procedura per errori eteroschedastici (generalmente conosciuta come *robust errors*). La procedura è stata provata anche nella 2: il valore dei t test aumenta e non diminuisce.

Tav.3 Variazioni percentuali del numero di iscritti ai sindacati: valori osservati e previsti

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Valori osservati	-3.7	-1.3	0.9	-0.9	0.8	0.6	0.5	-4.6	-3.4
equazione 1	-7.2	-1.7	1.2	-2.6	1.3	2.0	-0.6	-5.0	-2.7
equazione 2	-2.1	-1.9	1.4	0.2	2.5	2.1	0.9	-3.4	-0.8
equazione 3	-4.2	-1.6	1.7	-2.1	-0.6	0.9	0.3	-4.6	-2.9

Come si vede la equazione in livelli tende ad una previsione in eccesso del numero di iscritti (8 casi su 9; *rms error* = 1.41), mentre la 1, in seconde differenze, in diversi casi tende alla sottostima (*rms error* = 1.47). La equazione 3 con le variabili in prime differenze ottiene i risultati più equilibrati (*rms error* = 0.65). Anche su una previsione di più lungo periodo quest'ultima risulta superiore. La previsione 1994 sulla base di equazioni stimate sino al 1985 è infatti, rispetto a un valore osservato di 4595 (mila) iscritti, 2557 per la 1, 5437 per la 2 e 3987 per la 3. In tutti e tre i casi l'errore è consistente (si consideri però l'elevato arco temporale e il fatto che la previsione è di tipo dinamico: usa cioè i risultati del modello per i valori delle variabili dipendenti ritardate): ad avvicinarsi di più è comunque l'equazione 3. Senza operare una scelta definitiva, nel sistema di Tav. 4 e nelle successive simulazioni userò allora la equazione in prime differenze.

Tav. 4 Un modello econometrico del sistema di relazioni industriali italiano 1960-1994

(equazioni 1, 2, 3 e 5 stimate OLS; 4 e 6 stimate 2SLS: come variabili strumentali sono usate tutte quelle esogene e endogene predeterminate; nella 1, 4, 5 e 6 varianze corrette per eteroschedasticità; tra parentesi il *t* test)

$$1. \Delta IS = 25.3 + 0.97^{**} \Delta IS_{t-1} - 0.15 \Delta IS_{[(t-2)+(t-3)]/2} + 0.007^{***} \Delta SC3_{t-1} + 1432.28^{**} \Delta \log PI - 229.7^{**} C$$

(1.7) (14.9) (-1.8) (5.4)  
 - (5.9) (-6.3)  
 $R^2=0.856$   $SE=80.1$   $DW=2.05$   $h=-0.2$   $LM X^2_{(3)}=4.8$   $N. casi=31$   
 $White X^2_{(11)}=23.5^*$   $KS Z=0.65$   $Chow: al 1978 F(6, 19)=0.4;$   
 $al 1982 F(6, 19)=0.3$

$$2. \log SC3 = 18.32^{**} + 6.53^{**} \Delta \log IS + 2.97^{**} \Delta \log P - 1.34^{**} \log D_{t-1} + 0.88^{**} CM - 0.75^{**} L90$$

(16.3) (5.4) (3.2) (-8.7)  
 - (8.7) (-4.2)

$R^2=0.937$   $SE=0.26$   $DW=2.14$   $N. casi=34$   $White X^2_{(20)}=26.0$   
 $KS Z=0.63$   $Chow: al 1978 F(6, 23)=1.4; al 1982 F(6, 23)=1.8$

$$3. \log SC3I = 15.77^{**} + 5.75^{**} \Delta \log IS + 2.53 \Delta \log P - 1.38^{**} \log D_{t-1} + 1.08^{**} CM + 0.27^{*} \log SC3NI$$

(5.9) (3.2) (1.7) (-5.4)  
 - (7.9) (2.1)

$R^2=0.900$   $SE=0.36$   $DW=2.13$   $N. casi=34$   $White X^2_{(20)}=23.6$   
 $KS Z=0.62$   $Chow: al 1978 F(6, 22)=1.4; al 1982 F(6, 22)=1.5$

$$4. \Delta \log SO = -0.18^{**} + 0.03^{**} \log SC3I_{t-1} + 0.77^{**} \Delta \log P$$

(-5.9) (6.2) (7.3)

$R^2=0.834$   $SE=0.03$   $DW=2.41$   $N. casi=33$   $White X^2_{(5)}=13.3^*$   
 $KS Z=0.87$   $Chow: al 1978 F(3, 28)=2.4; al 1982 F(3, 28)=1.8$

$$5. \Delta \log S = 0.93^{**} \Delta \log SO$$

(43.5)

$R^2=0.953$   $SE=0.01$   $DW=1.44$   $N. casi=34$   $White X^2_{(2)}=11.1^*$   
 $KS Z=0.71$   $Chow: al 1978 F(1, 32)=2.5; al 1982 F(1, 32)=2.1$

$$6. \Delta \log P = -0.14^* + 0.43^{**} \Delta \log P_{t-1} + 0.29^{**} \Delta \log S + 0.05^* \log TS_{t-1} + 0.05^{**} DI$$

(-1.9) (4.6) (5.2) (1.9)  
 - (8.5)

$R^2=0.950$   $SE=0.01$   $DW=2.03$   $h=-0.10$   $LM X^2_{(1)}=1.5$   $N. casi=33$   
 $White X^2_{(14)}=24.9^*$   $KS Z=0.48$   $Chow: al 1978 F(4, 24)=0.3;$   
 $al 1982 F(4, 24)=0.3$

IS = iscritti ai sindacati (migliaia); SC3 = giorni persi per sciopero (migliaia); PI = indice della produzione industriale (1985=100); C = dummy che assume valore 1 negli anni in cui si sono tenuti i congressi sindacali confederali<sup>21</sup> e 0 negli altri casi; SC3I = giorni persi per sciopero (migliaia) nell'industria; D = disoccupati (migliaia); SO = indice ISTAT delle retribuzioni minime contrattuali per

<sup>21</sup>Generalmente i congressi delle principali confederazioni si sono tenuti nello stesso anno; nei casi in cui questo non avviene, poiché è la sindacalizzazione CISL ad essere più influenzata da questa variabile, il riferimento è alla data del congresso di questa confederazione.



dipendente nell'industria; operai; medie annue (1990=100); CM = anno del contratto metalmeccanici<sup>22</sup>; L90 = legge di regolamentazione degli scioperi introdotta nel corso del 1990 (vale 0.5 nel 1990 e 1 negli anni successivi); SC3NI = giorni persi per sciopero (migliaia) nei settori non industriali; S = indice ISTAT delle retribuzioni minime contrattuali per dipendente nell'industria; operai e impiegati; medie annue (1990=100); TS = tasso di sindacalizzazione (IS\*100)/occupati; P = indice prezzi dei beni di consumo (1985=100); DI = assume valore 1 nel 1974 e nel 1980 (gli anni caratterizzati da shock petrolifero), 0 negli altri casi.

DW è il tradizionale test Durbin Watson per la correlazione seriale. White è il test per individuare la presenza di eteroschedasticità. KS è il test Kolmogoroff Smirnov per la normalità dei residui. Chow è il test di stabilità, riferito ad un possibile *break* strutturale nel 1978 o nel 1982; nelle equazioni 4 e 5 il test è eseguito nella forma basata sull'impiego di variabili *dummy*. H è il test proposto da Durbin e LM il test di Godfrey e Breusch per la correlazione seriale in presenza di variabile dipendente ritardata.

\* = statisticamente significativo a livello dello 0.05

\*\* = statisticamente significativo a livello dello 0.01

### b) Gli scioperi

Anche le altre equazioni del modello di Tav. 4 hanno carattere di provvisorietà, sia nelle relazioni ipotizzate che nella forma in cui le variabili sono impiegate. Vengono presentate per completare il sistema, ma costituiscono solo una prima approssimazione.

La equazione 2 determina i giorni persi per scioperi comprendendo il già noto meccanismo dell'acceleratore (SC3 funzione delle variazioni di IS)<sup>23</sup>, l'indice dei prezzi (con segno positivo), la disoccupazione a t-1 (segno negativo) e due variabili *dummy*. La prima identifica l'anno del contratto dei metalmeccanici (la cui scadenza accresce il volume della conflittualità), la seconda la legge di regolamentazione degli scioperi introdotta nel corso del 1990 (che ha avuto un effetto di contenimento).

La 3 si occupa dei giorni persi per scioperi nel solo settore industriale; ricalca la struttura della 2, ma esclude la legge del 1990 (il cui effetto è concentrato nei servizi) e include gli scioperi degli altri

<sup>22</sup>Quando il contratto è stato firmato nella parte iniziale dell'anno e quindi trattative e scioperi si siano svolti nell'anno precedente, la variabile si riferisce a quest'ultimo.

<sup>23</sup>Per verificare il rapporto di causalità reciproca tra scioperi e sindacalizzazione ho provato diversi test Granger di causalità (anche nella variante proposta da Sims). Il problema di questi test è che non sempre i risultati coincidono usando diverse forme delle variabili e un diverso numero di *lags*. In linea generale, comunque, i test effettuati indicano un rapporto di causalità che va da SC3 a IS più forte di quello che va da IS a SC3; mentre la influenza reciproca è più evidente nella relazione tra numero di lavoratori partecipanti agli scioperi e IS.

settori nell'anno precedente (l'ipotesi è quella di un effetto propulsivo; il segno è positivo).

### c) Salari e prezzi

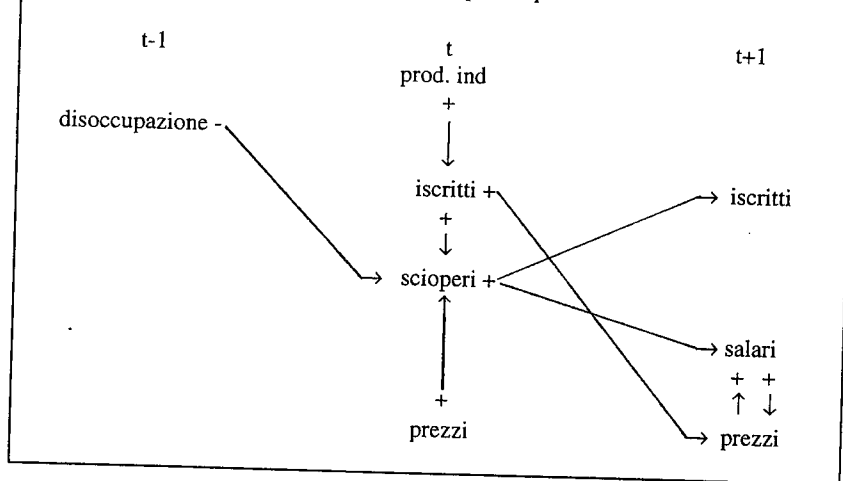
La equazione 4 stima le variazioni delle retribuzioni contrattuali monetarie per dipendente nell'industria (operai), sulla base delle variazioni dei prezzi (in questo periodo opera un meccanismo di indicizzazione, sia pure a gradi diversi di copertura) e delle ore perse per scioperi nell'industria dell'anno precedente. La 5 trasforma la serie delle retribuzioni per gli operai in quella per operai e impiegati.

La equazione 6 infine per la determinazione delle variazioni dell'indice dei prezzi utilizza una componente autoregressiva, le variazioni delle retribuzioni contrattuali nell'industria (operai e impiegati), il tasso di sindacalizzazione a t-1 e una *dummy* che coglie l'effetto sui prezzi degli shock petroliferi del 1974 e del 1980. Per la presenza di simultaneità nella relazione tra salari e prezzi, la 4 e la 6 sono stimate con il metodo 2SLS.

Queste ultime equazioni sono state costruite per mostrare come salari e prezzi siano influenzati anche dalle relazioni industriali. E' evidente che il movimento dei prezzi risponde pure ad altri fattori, particolarmente di natura economica (ad esempio i prezzi delle merci importate - solo sommariamente valutati tramite DI - il cambio della lira, l'offerta di moneta ecc.), che per semplicità non sono stati qui considerati: ciò che il modello determina è quindi solo *una componente* della dinamica inflattiva.

La Fig. 1 riporta uno schema delle principali relazioni del modello. Possiamo vedere come l'influenza che la disoccupazione esercita sui prezzi, in quanto mediata dalle variabili di relazioni industriali, si estenda su un arco che arriva a tre anni: la disoccupazione a t-1 ha effetti sugli scioperi a t e per questa via su salari e prezzi a t+1. Lo schema mostra la relazione reciproca che lega salari monetari e prezzi: non solo l'influenza diretta ma anche quella mediata dal sistema di relazioni industriali; la crescita della inflazione alimenta infatti scioperi e sindacalizzazione e in questo modo contribuisce a orientare le successive variazioni dei salari monetari.

Fig 1 Uno schema delle relazioni principali



Nel suo insieme il modello mostra come il sistema di relazioni industriali costituisca l'elemento cerniera che mette in collegamento fattori di natura sociale con fattori di natura economica. Il rapporto tra il sottosistema integrativo e il sottosistema economico è a due vie: c'è l'influenza del primo sul secondo e quella inversa. Le variabili di relazioni industriali che hanno effetti sull'economia attraverso salari e prezzi sono a loro volta da questa orientate: sia dalla congiuntura economica (l'indice della produzione industriale, che appare con segno positivo nella equazione della sindacalizzazione) che dal mercato del lavoro (la disoccupazione, che pesa negativamente soprattutto sugli scioperi). Queste variabili economiche influenzano il funzionamento di un sistema al cui centro stanno però ancora quei meccanismi di moltiplicazione e accelerazione della dinamica sociale considerati nel par. 5: meccanismi che operano come una sorta di motore interno al ciclo sociale e possono rendere le sue oscillazioni (relativamente) indipendenti da quelle del ciclo economico<sup>24</sup>.

<sup>24</sup>Il coefficiente che misura la relazione diretta tra le variazioni dell'indice della produzione industriale e quelle della sindacalizzazione è infatti molto basso ( $r^2=0,04$ ); il ciclo sociale è influenzato da quello economico ma non si limita a ripercorrerne il cammino e disegna un percorso diverso.

Le equazioni di Tav. 4 mostrano buone misure di determinazione complessiva, significatività statistica dei coefficienti nei segni attesi (nei casi in cui il test indica la presenza di eteroschedasticità, gli *standard errors* dei coefficienti sono stati corretti con il metodo suggerito da White), errori standard di stima sufficientemente ridotti, valori DW (h e LM, dove compare la variabile dipendente ritardata) nella norma, residui con una distribuzione che approssima la curva normale. Il Chow test indica assenza di *break* strutturale alle date indicate: relazioni e parametri che spiegano la crescita sindacale degli anni sessanta settanta non sono cioè significativamente diversi da quelli all'origine della crisi degli anni ottanta novanta.

Ciononostante la struttura non è definitiva. I risultati possono essere migliorati: forse anche disaggregando il sistema, come accade nei modelli economici, in settori corrispondenti alle principali categorie sindacali. Soprattutto nelle equazioni degli scioperi la disaggregazione per settori potrebbe portare miglioramenti sensibili: uno dei problemi nella determinazione di queste variabili è infatti rappresentato dalla influenza esercitata sulla conflittualità dalle scadenze a periodicità irregolare della contrattazione, soprattutto di categoria. Il problema può essere affrontato (per un tentativo in questo senso cfr. Franzosi 1991) anche con l'uso di una variabile che misuri il peso dei diversi livelli contrattuali sul volume degli scioperi e il periodo di rinnovo dei principali contratti nazionali di categoria (nelle equazioni 2 e 3 attualmente a questo riguardo compare solo CM, il riferimento al contratto dei metalmeccanici)<sup>25</sup>.

Anche se la versione presentata non è definitiva, è comunque già possibile chiedersi se il modello abbia capacità predittiva. Per verificarlo conduco un test di previsione *ex post*. Le equazioni sono stimate nuovamente<sup>26</sup> per il periodo 1960-1990 e i coefficienti così ottenuti, che non mostrano drastici scostamenti rispetto a quelli di Tav. 4, vengono usati per costruire le previsioni delle variabili endogene nei quat-

<sup>25</sup>Miglioramenti potrebbero forse essere ottenuti anche introducendo equazioni per il numero degli scioperi e il numero dei lavoratori partecipanti; variabili che non sono state considerate per mantenere più semplice la struttura del modello.

<sup>26</sup>Naturalmente le equazioni vengono stimate nuovamente per rendere più arduo, non più facile, il test di previsione: usando i coefficienti stimati 1960-1994 si ottengono infatti valori previsti più vicini a quelli osservati.

tro anni 1991-1994 (in un sistema<sup>27</sup> che, oltre alle sei equazioni, comprende diciotto identità per le trasformazioni). Le previsioni possono così essere confrontate con i valori osservati in quel periodo. Come misura sintetica e comparabile della capacità predittiva uso il coefficiente U di Theil (che varia da zero a infinito: previsioni perfette, vale a dire valori previsti identici a quelli osservati, ottengono un valore zero mentre previsioni uguali a quelle di un modello che ipotizza l'assenza di cambiamenti ottengono valore uno; esiste cioè capacità predittiva se il valore U è inferiore a uno; capacità tanto più elevata quanto più U avvicina lo zero). Il test è di tipo dinamico: per costruire le previsioni vengono usati i valori delle variabili endogene ottenuti all'interno del modello (ad esempio, sono i valori degli iscritti previsti per il 1991, non quelli effettivamente osservati, che nelle altre equazioni determinano i valori di scioperi, salari e prezzi); poichè il sistema si alimenta con le proprie previsioni, gli eventuali errori iniziali possono cumularsi con il crescere del tempo.

I risultati nell'insieme sono buoni: la previsione di fine periodo (variazione percentuale 1994 su 1990) avvicina i valori reali per tutte le variabili considerate. In tutti i casi il coefficiente U mostra valori sensibilmente inferiori alla unità.

La serie dei salari mostra una leggera sottostima, nascosta per il 1993 dal valore in eccesso previsto per gli scioperi dell'anno precedente. Quest'ultimo in effetti è l'errore più rilevante: nel 1992 il modello prevede una leggera contrazione là dove si è invece verificata una sensibile caduta (si noti però che una variazione negativa di questa consistenza si è verificata solo nella serie degli scioperi per conflitti originati dal rapporto di lavoro - la serie utilizzata nel modello - e non in quella dei giorni persi in complesso - che comprende anche gli scioperi per conflitti estranei al rapporto di lavoro: i valori per quest'ultima risultano 2612 nel 1991 e 2395 nel 1992)<sup>28</sup>. Questo errore ci ricorda la

<sup>27</sup>Nella previsione la *dummy* CM che innalza il livello della conflittualità in occasione del rinnovo del contratto dei metalmeccanici non è stata considerata per il 1994, dato il comportamento tenuto in questa occasione dalle parti.

<sup>28</sup>In effetti il rapporto tra le due serie è uguale nel 1992 a 3.4: il valore di gran lunga più elevato dell'intera serie statistica. E' possibile che sia stata propria questa elevata misura relativa degli scioperi di natura politica ad avere spinto in basso il valore degli scioperi dell'altro tipo provocando l'errore di previsione del modello. L'errore risulta poi accentuato dalla modalità di presentazione dei risultati: i giorni persi per sciopero previsti per il 1993 sono infatti 938 (in migliaia), un valore vicino

natura sperimentale del modello; che va usato con cautela soprattutto in riferimento agli scioperi (una variabile il cui andamento mostra notevoli variazioni anno per anno e la cui equazione deve essere migliorata, anche seguendo le linee prima indicate); in ogni caso non per previsioni oltre il breve periodo: l'obiettivo di un modello sperimentale di questo genere è in realtà la previsione anno su anno.

Tav. 5 Confronto tra valori osservati e previsti nel periodo 1991-1994 (equazioni stimate 1960-1990).

	1991	1992	1993	1994
<i>Iscritti ai sindacati</i>				
variazione % annua: osservata	+0.6	+0.5	-4.6	-3.4
variazione % annua: prevista	+0.9	+0.6	-4.4	-2.9
valore assoluto: osservato	4963	4986	4757	4595
valore assoluto: previsto	4978	5007	4788	4651
variazione % 1994 su 1990: osservata =	-6.8			
variazione % 1994 su 1990: prevista =	-5.7			
U di Theil = 0.11				
<i>Ore perse per scioperi</i>				
variazione % annua: osservata	-68.1	-51.6	+56.8	-18.1
variazione % annua: prevista	-67.4	-0.7	-36.1	-6.5
valore assoluto: osservato	1447	701	1099	900
valore assoluto: previsto	1478	1468	938	877
variazione % 1994 su 1990: osservata =	-80.0			
variazione % 1994 su 1990: prevista =	-80.7			

U di Theil = 0.51

a quello reale (1090); poichè però nel periodo precedente era stato previsto un valore in eccesso, la variazione percentuale risulta negativa (mentre se misurata rispetto al valore reale 1992, la variazione prevista 1993 risulta correttamente in aumento, non in diminuzione).

#### Ore perse per scioperi nell'industria

variazione % annua: osservata	-71.0	-49.1	+54.7	-12.5
variazione % annua: prevista	-66.0	-36.0	-14.4	-30.2
valore assoluto: osservato	907	462	715	625
valore assoluto: previsto	1063	680	582	406
variazione % 1994 su 1990: osservata =	-80.0			
variazione % 1994 su 1990: prevista =	-87.0			

U di Theil = 0.62

#### Indice salari

variazione % annua: osservata	+9.8	+5.5	+3.4	+2.8
variazione % annua: prevista	+9.6	+5.5	+3.4	+2.4
valore assoluto: osservato	109.8	115.8	119.7	123.0
valore assoluto: previsto	109.6	115.7	119.6	122,5
variazione % 1994 su 1990: osservata =	+23.0			
variazione % 1994 su 1990: prevista =	+22.5			

U di Theil = 0.33

#### Indice prezzi

variazione % annua: osservata	+6.2	+5.1	+4.5	+4.0
variazione % annua: prevista	+6.6	+5.5	+4.5	+3.8
valore assoluto: osservato	140.0	147.2	153.8	160.0
valore assoluto: previsto	140.5	148.2	154.9	160,9
variazione % 1994 su 1990: osservata =	+21.4			
variazione % 1994 su 1990: prevista =	+22.1			

U di Theil = 0.54

### 8. Una applicazione pratica

Come ho ricordato, gran parte dei modelli econometrici oggi utilizzati è costruita su una base keynesiana e per determinare le variazioni dei salari monetari (e dei prezzi) fa uso principalmente della curva di Phillips.

Nel modello econometrico della Banca d'Italia (1986), ad esempio, l'andamento dei prezzi è determinato attraverso quello dei costi di produzione; in particolare il deflatore del valore aggiunto nel settore industriale è fissato con un *mark-up* variabile sul costo nominale del la-

voro per unità di prodotto. Quest'ultimo a sua volta risponde alla dinamica delle retribuzioni monetarie, le cui variazioni sono stimate come funzione non lineare del tasso di disoccupazione (in una equazione che tiene conto anche della indicizzazione dovuta alla scala mobile e delle aspettative di inflazione rilevate attraverso una indagine su un *panel* di operatori economici). Si fa poi ricorso ad uno schema di *wage leadership* secondo cui le retribuzioni del settore manifatturiero costituiscono un riferimento e si diffondono anche negli altri settori.

Perchè viene ancora utilizzata la curva di Phillips dopo i fallimenti degli anni settanta e ottanta? Probabilmente perchè in un quadro macroeconomico di derivazione keynesiana non c'è uno strumento più efficace per la determinazione dei salari monetari. La curva allora viene salvata sia introducendo dei correttivi (quali le aspettative di inflazione) sia con l'ipotesi del suo spostamento a destra. Gli economisti keynesiani hanno in effetti mostrato come anche nella esperienza italiana sia possibile disegnare diverse curve, che valgono ognuna in riferimento ad un particolare periodo: una curva per gli anni sessanta, una diversa per il 1974-1978 e una diversa ancora per gli anni ottanta primi novanta<sup>29</sup>. Lo stesso tasso di variazione dei salari monetari corrisponde nei tre periodi a diversi livelli del tasso di disoccupazione: negli anni sessanta una inflazione al 4% poteva essere raggiunta con una disoccupazione tra il 5 e il 6% della forza lavoro; negli anni novanta da un punto di vista econometrico "richiede" un tasso di disoccupazione attorno al 12%.

Come abbiamo visto, anche nel sistema di equazioni di Tav. 4 la disoccupazione risulta avere un effetto sui salari e sui prezzi. La diffe-

<sup>29</sup>"L'osservazione empirica della stag-inflazione non implica ... assolutamente nulla circa la validità o l'invalidità dell'ipotesi sottostante alla curva di Phillips"; " ... in un mondo in cui la struttura economica contempli, per ipotesi, una curva di Phillips, se il sindacato chiede e ottiene un incremento salariale superiore a quello che le forze di mercato (curva di Phillips) implicherebbero, e se, come risposta alla spinta da costi che ne risulta, la politica economica fa proprio l'obiettivo della deflazione e riesce a conseguirlo, è perfettamente possibile osservare una relazione *crescente* (stag-inflazione), anzichè decrescente tra tasso di inflazione (e tasso di incremento dei salari monetari) e livello del tasso di disoccupazione; anche se, in assenza dell'azione da costi del sindacato e della deflazione della politica economica, la relazione strutturale di mercato resta decrescente" (Tarantelli 1978, 53). In questa prospettiva la stagflazione è considerata l'esito di politiche economiche deflazionistiche attuate come risposta alla spinta da costi originata dal conflitto industriale ed esogena rispetto alle variabili dell'economia.

renza è che nel nostro modello questa influenza non è diretta ma mediata dalle variabili di relazioni industriali; la disoccupazione orienta scioperi e sindacalizzazione e *per questa via* la dinamica dei salari monetari. (Il modello spiega quindi non solo gli spostamenti lungo una particolare curva di Phillips ma anche gli spostamenti dell'intera curva: perchè cioè ad uno stesso livello della disoccupazione corrispondano diversi tassi di incremento dei salari e dei prezzi; negli anni settanta i salari monetari sono cresciuti nonostante la contemporanea crescita della disoccupazione perchè in una fase alta del ciclo sociale sono saliti velocemente scioperi e sindacalizzazione).

Se l'uso di una relazione diretta tra disoccupazione e salari monetari negli attuali modelli econometrici spinge a combattere l'inflazione con l'arma della disoccupazione a due cifre (quando la ripresa economica comincia ad avere effetti positivi sul mercato del lavoro, si manifesta il rischio di riaccendere tensioni inflazionistiche che porta a mettere il piede sul freno della deflazione), il nostro modello permette di determinare sino a che punto questo obiettivo possa essere conseguito agendo sulle leve del sistema di relazioni industriali e senza dovere risalire sino alla variabile più a monte. L'uso della curva di Phillips (che ha sulle relazioni industriali effetti solo indiretti, indotti dalla disoccupazione) tende ad escludere il sistema di relazioni industriali dall'ambito degli strumenti disponibili per la politica economica. Mentre è proprio questa possibilità che il nostro modello mette in evidenza.

Anche se il sistema di equazioni presentato nella Tav. 4 forse è ancora troppo grezzo per permettere applicazioni che potrebbero poi rivelarsi eccessivamente ambiziose (inoltre è stato costruito per essere usato all'interno di un più vasto modello del sistema economico, dove le variabili che nel nostro sistema risultano esogene possano essere endogenamente determinate), è comunque già possibile esemplificare alcune possibili applicazioni pratiche in questo senso. Conduco due esercizi di simulazione. Il primo diretto a determinare se esista un livello della crescita sindacale che non introduca pressioni sui prezzi e che quindi possa realizzarsi senza interferire negativamente sul funzionamento del sistema economico. Il secondo per valutare gli effetti sulle relazioni industriali della legge introdotta nel 1990 per la regolamentazione degli scioperi. Questi esercizi, data la natura sperimentale del modello, vengono condotti più per mostrarne alcuni

possibili utilizzi che per ottenere valutazioni definitive sui problemi discussi. In ogni caso dei risultati delle simulazioni va colta la tendenza generale, più che il dato riferito ad un anno specifico.

*a) Crescita sindacale e inflazione.*

La simulazione viene condotta assumendo come condizioni iniziali i valori osservati nel 1994. I sentieri ipotizzati per le variabili esogene sono: a) che il numero dei disoccupati nel 1995 rimanga al livello del 1994, nel 1996 scenda del 5% e resti a questo livello negli anni successivi; b) il numero degli occupati salga di 500 (mila) unità nel 1996 rimanendo stabile negli anni seguenti. Assumo un rinnovo contrattuale nel 1996 i cui effetti lego a due ipotesi: nella prima ipotesi (t) il comportamento delle parti in questa occasione segue lo standard tradizionale; il modello comprende la *dummy* CM che innalza le ore perse per scioperi nell'anno di rinnovo del contratto dei metalmeccanici; nella seconda ipotesi (v), sviluppata sulla base del comportamento innovativo tenuto nella tornata 1994, CM non viene considerata; non compare la quota aggiuntiva di conflittualità<sup>30</sup>.

Nel sistema vengono quindi inseriti valori che ipotizzano diversi tassi di crescita della sindacalizzazione nel periodo 1995-1998; il modello può dirci come reagiscono a questo le altre variabili. L'obiettivo è verificare se esistano livelli di crescita della sindacalizzazione compatibili con variazioni dell'indice dei prezzi nel periodo osservato non superiori a quella di partenza del modello, il valore 4.0 del 1994.

Poichè le equazioni 4 e 6 del nostro modello non comprendono un quadro completo dei fattori che muovono i prezzi, non si tratta di un esercizio di previsione. Ciò che mi interessa valutare è non l'andamento complessivo della inflazione, ma il peso su questa esercitato da diversi percorsi di sviluppo della sindacalizzazione. La crescita sindacale è compatibile con livelli più bassi di quelli indicati, ove questi siano il risultato di fattori esogeni rispetto alla dinamica di relazioni industriali. Vale però anche l'inverso: fattori esterni possono stimolare il movimento verso l'alto dei prezzi. E proprio quest'ultimo sembra il caso più probabile: in questi mesi la svalutazione della lira

<sup>30</sup>È possibile che l'accordo governo sindacati del 1993 segni una svolta più radicale nel funzionamento del nostro sistema di relazioni industriali e renda necessarie modifiche strutturali del modello econometrico (ad esempio per quanto riguarda il rapporto tra scioperi e sindacalizzazione). E' però ancora troppo presto per una valutazione di questo genere.

sta producendo pressioni sui prezzi esogene rispetto a quelle che potrebbero venire dalle relazioni industriali.

Tav. 6 *Variazioni stimate dei salari e dei prezzi in relazione a diverse ipotesi di crescita della sindacalizzazione e di comportamento sindacale*

	1994	1995	1996	1997		1998	
				t	v	t	v
<b>Ipotesi 1:</b>							
variazione % annua degli iscritti=-4							
a. variazione % dei salari	(2.8)	2.7	0.2	3.3	-0.5	0.1	-1.0
b. variazione % dei prezzi	(4.0)	3.6	2.4	2.5	1.5	1.5	0.7
a - b	(-1.2)	-0.9	-2.2	0.8	-2.0	-1.4	-1.7
<b>Ipotesi 2:</b>							
variazione % annua degli iscritti=-2							
a. variazione % dei salari	(2.8)	2.7	0.8	4.3	0.4	1.1	0.1
b. variazione % dei prezzi	(4.0)	3.6	2.6	3.1	2.0	2.3	1.6
a - b	(-1.2)	-0.9	-1.8	1.2	-1.6	-1.2	-1.5
<b>Ipotesi 3:</b>							
variazione % annua degli iscritti=0							
a. variazione % dei salari	(2.8)	2.7	1.3	5.2	1.2	2.3	1.2
b. variazione % dei prezzi	(4.0)	3.6	2.9	3.7	2.6	3.2	2.4
a - b	(-1.2)	-0.9	-1.6	1.5	-1.4	-0.9	-1.2
<b>Ipotesi 4:</b>							
variazione % annua degli iscritti=+2							
a. variazione % dei salari	(2.8)	2.7	1.8	6.1	2.1	3.2	2.3
b. variazione % dei prezzi	(4.0)	3.6	3.1	4.2	3.1	4.0	3.3
a - b	(-1.2)	-0.9	-1.3	1.9	-1.0	-0.8	-1.0
<b>Ipotesi 5:</b>							
variazione % annua degli iscritti=+4							
a. variazione % dei salari	(2.8)	2.7	2.3	7.0	3.0	4.3	3.3
b. variazione % dei prezzi	(4.0)	3.6	3.4	4.7	3.7	4.8	4.1
a - b	(-1.2)	-0.9	-1.1	2.3	-0.7	-0.5	-0.8
<b>Ipotesi 6:</b>							
variazione % annua degli iscritti=+6							
a. variazione % dei salari	(2.8)	2.7	2.7	7.8	3.8	5.3	4.4
b. variazione % dei prezzi	(4.0)	3.6	3.6	5.3	4.2	5.6	4.9
a - b	(-1.2)	-0.9	-0.9	2.5	-0.4	-0.3	-0.5

La prima colonna riporta in corsivo il valore osservato per il 1994; le altre i valori previsti. Nel 1997 e 1998 sono messe a confronto le opzioni di comportamento "tradizionale" (t) e "virtuoso" (v). Poichè salari e prezzi sono influenzati dalle variabili di relazioni industriali poste a t-1, è solo a partire dal 1996 che le stime differiscono in relazione alle diverse ipotesi.

Nell'insieme la simulazione mostra come un sentiero di crescita annua della sindacalizzazione attorno al 2% nel periodo considerato non introduca pressioni inflazionistiche nel sistema (pressioni che invece si registrano nel caso di una crescita del 4% e superiori). Nella ipotesi v questo livello di crescita si traduce anzi in una riduzione del ritmo di incremento dei prezzi rispetto a quello registrato nel 1994. Ma anche nella ipotesi t, nella quale le pressioni che sui prezzi esercita lo sviluppo sindacale sono parametrize sulla base del comportamento tenuto nell'intero periodo, una crescita *equilibrata* non si traduce in un aumento della inflazione.

Uno sviluppo della sindacalizzazione attorno al 2% annuo, che permetterebbe anche di limitare la discesa delle retribuzioni contrattuali reali contenendo l'allargarsi della forbice tra queste e i salari di fatto nell'industria, potrebbe contrastare quei fenomeni di anomia e disgregazione sociale che sono invece possibili nelle ipotesi 1 e 2 (che simulano l'approfondimento del processo di recessione sindacale in atto dagli anni ottanta).

b) *Gli effetti della legge 1990 sulla regolamentazione dello sciopero.* La simulazione in questo caso viene condotta ipotizzando l'assenza della legge introdotta nel 1990 per regolamentare la attività di sciopero: viene cioè osservato il comportamento del sistema nel periodo 1991-1994 (con equazioni stimate 1960-1990) una volta tolta dalle equazioni la variabile L90.

Tav. 7 Confronto tra valori osservati, valori previsti dal modello e valori previsti simulando l'assenza della legge 1990 sulla regolamentazione dello sciopero (equazioni stimate 1960-1990)

	Valori osservati	Valori previsti con L90	Valori previsti senza L90
<i>Ore perse per scioperi</i>			
1991	1447	1478	2653
1992	701	1568	2667
1993	1099	938	1748
1994	900	877	1610
media 1991-1994	1037	1215	2170
<i>Iscritti ai sindacati</i>			
1991	4963	4978	4978
1992	4986	5007	5015
1993	4757	4788	4804
1994	4595	4651	4671
media 1991-1994	4825	4856	4867
<i>Variazioni % salari</i>			
1991	9.8	9.6	9.6
1992	5.5	5.5	5.5
1993	3.4	3.4	5.3
1994	2.8	2.4	3.7
media 1991-1994	5.4	5.2	6.0
<i>Variazioni % prezzi</i>			
1991	6.2	6.6	6.6
1992	5.1	5.5	5.5
1993	4.5	4.5	5.1
1994	4.0	3.8	4.4
media 1991-1994	4.9	5.1	5.4

Dai risultati riportati nella Tav. 7 la legge sembra avere ridotto in misura davvero consistente la attività di sciopero per i settori non industriali (nell'industria in effetti la variabile L90 non ha significatività statistica) nella prima metà degli anni novanta. E' noto che in questo periodo le statistiche sugli scioperi (cfr. i valori osservati nei grafici di Fig. 3 e 4 in Appendice) mostrano una caduta dei valori non solo rispetto a quelli degli anni settanta ma anche rispetto a quelli più contenuti della seconda parte del decennio ottanta. La simulazione attribuisce quest'ultimo risultato soprattutto alla legge di regolamentazione: in sua assenza il modello stima infatti una media annua di ore perse per scioperi quasi doppia rispetto a quella prevista in presenza di L90 (anche se inferiore alla media del periodo 1985-1989, uguale a 2650).

A conferma di quanto già notato, non sono invece pesanti gli effetti sulla sindacalizzazione (perlomeno confederale): una riduzione del numero degli iscritti nel 1994 dello 0.4%. Dato il ritardo con cui i valori di salari e prezzi recepiscono il mutamento nelle variabili di relazioni industriali, è nel 1993 che salari (nella cui equazione compaiono gli scioperi del solo settore industriale) e prezzi stimati nella simulazione iniziano a salire rispetto ai valori stimati dal modello in presenza di L90. Attraverso le variabili di relazioni industriali si è ottenuta una riduzione nella variazione percentuale dell'indice dei prezzi pari a 0.6 punti percentuali sia nel 1993 che nel 1994.

La natura *dummy* della variabile L90 suggerisce comunque una certa cautela nella interpretazione dei risultati di questo test: a rigore la variabile ci dice che cosa cambia a partire dalla data di introduzione della legge. E' possibile in altri termini che del mutamento attribuito nella simulazione a L90 siano responsabili fattori diversi rispetto a quelli presenti nel nostro modello e che hanno inciso sulle relazioni industriali in *coincidenza temporale* con l'entrata in vigore della legge. L'analisi delle statistiche sugli scioperi suggerisce uno di questi fattori. Negli anni novanta si è registrata non solo e non tanto una contrazione della conflittualità complessiva quanto soprattutto una riduzione degli scioperi per conflitti originati dal rapporto di lavoro rispetto agli scioperi per conflitti estranei al rapporto di lavoro (il rapporto tra la due serie sale per SC3, rispetto ad una media nel periodo 1975-1990 di 0.5, a 0.8 nel 1991, a 2.4 nel 1992 e a 1.7 nel 1993). A partire dal 1991 la conflittualità di natura "politica" è cioè considerevolmente cresciuta rispetto a quella di natura "contrattuale". E' possibile che proprio

questo spostamento, avvenuto in coincidenza con l'entrata in vigore della legge, produca la contrazione nella serie usata per il nostro modello (se i sindacati controllano una certa misura di influenza sui lavoratori, quando aumenta la parte spesa negli scioperi "politici" si riduce quella disponibile per gli scioperi "contrattuali"). Esiste però anche un'altra interpretazione: che il mutamento nella relazione tra le due serie si realizzi non solo in coincidenza con l'entrata in vigore della legge ma anche, almeno in parte, come causa della stessa. Rendendo proceduralmente più complicati gli scioperi, la legge potrebbe avere ridotto soprattutto la conflittualità di tipo contrattuale; non della stessa misura il volume della conflittualità complessiva perché quanto si è perso da una parte si è riversato sull'altra. Se questa ipotesi è corretta, all'origine del mutamento va posta la legge e i risultati della simulazione appaiono convalidati.

#### Riferimenti bibliografici

- Akerlof, G. 1980, *A Theory of Social Custom of Which Unemployment May Be One Consequence*, in "Quarterly Journal of Economics", vol. 95.
- Alberoni, F. 1977, *Movimento e istituzione*, il Mulino, Bologna.
- Ashenfelter, O. e J. H. Pencavel 1969, *American Trade Union Growth: 1900-1960*, in "Quarterly Journal of Economics", vol. 83.
- Bain, G. S. e E. Elsheikh 1976, *Union Growth and the Business Cycle*, Blackwell, Oxford.
- Banca d'Italia, 1986, *Modello trimestrale dell'economia italiana*, in "Temi di discussione", n. 76-80.
- Barry, B. M. 1970, *Sociologists, Economists and Democracy*, Collier-McMillan, London.
- Bernstein, I. 1954, *The Growth of American Unions*, in "American Economic Review", vol. 44.
- Blau, P. M. 1964, *Exchange and Power in Social Life*, Wiley, New York.
- Blegvad, B. M. e F. Collin 1992, *Law as an Exogenous Factor in Economic Analysis*, in U. Himmelstrand (a cura di), *Interfaces in Economic and Social Analysis*, Routledge, London.
- Bodkin, R. G., Klein L.R. e Marwach, K. (a cura di), 1991, *A History of Macroeconometric Model-Building*, Edward Elgar, Aldershot (England).
- Booth, A. 1985, *The Free Rider Problem and a Social Custom Model of Trade Union Membership*, in "Quarterly Journal of Economics", , vol. 100.
- Booth, A. e M. Chatterji 1993, *Reputation, Membership and Wages in an Open Shop Trade Union*, in "Oxford Economic Papers", vol. 45.
- Bourricaud, F. (1979), *Comment to Gary Becker "Economic Analysis and Human Behavior"*, in L. Lèvy-Garboua (a cura di), *Sociological Economics*, Sage, London.
- Brown, T. M. 1952, *Habit Persistence and Lags in Consume Behavior*, in "Econometrica", vol. 20.
- Corneo, G. 1995, *Social Custom, Management Opposition, and Trade Union Membership*, in "European Economic Review", vol. 39.
- Downs, A. 1957, *An Economic Theory of Democracy*, Harper and Row, New York.



- Dunlop, J. T. 1949, *The Development of Labor Organization: A Theoretical Framework*, in R.A. Lester e J. Shister (a cura di), *Insights into Labor Issues*, MacMillan, New York.
- Emerson, R. M. 1987, *Towards a Theory of Value in Social Exchange*, in K.S. Cook (a cura di), *Social Exchange Theory*, Sage, Newbury Park.
- Franzosi, R. 1981, *La conflittualità in Italia tra ciclo economico e contrattazione collettiva*, in "Rassegna italiana di sociologia", vol. 22.
- Freeman, R. e J. Pelletier 1990, *The Impact of Industrial Relations Legislation on British Union Density*, in "British Journal of Industrial relations", vol. 28.
- Goldthorpe, J. M. 1984, *The End of Convergence: Corporatist and Dualist Tendencies in Modern Western Societies*, in idem (a cura di), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism: Studies in the Political Economy of Western European Nations*, Clarendon, Oxford.
- Gujarati, D. N., *Basic Econometrics*, McGraw-Hill, New York 1995.
- Kochan, T. A. 1988, *The Future of Worker Representation: An American Perspective*, in "Labour and Society", vol. 13.
- Hicks, J. R. 1964, *The Theory of Wages*, MacMillan, London.
- Himmelstrand, U. 1992, *Towards a Lexicographic Preference-Actor-Structure Theory*, in idem (a cura di), *Interfaces in Economic and Social Analysis*, Routledge, London.
- Hirschman, A. O. 1983, *Felicità privata e felicità pubblica*, il Mulino, Bologna.
- Homans, G. C. 1975, *Le forme elementari del comportamento sociale*, Angeli, Milano.
- Kahn R. F. 1931, *The Relation of Home Investment to Unemployment*, in "Economic Journal", June.
- 1975, *Una rilettura di Keynes*, in F. Caffè (a cura di), *Keynes: riletture e rievocazioni*, Einaudi, Torino.
- Keynes, J. M. 1973, *The Collected Writings. Vol. VII. The General Theory of Employment Interest and Money*, MacMillan, London.
- 1983, *Il problema degli alti salari*, in P. Sabbatini (a cura di), *Come uscire dalla crisi*, Laterza, Bari.
- La Valle, D. 1984, *La letteratura sul sindacato italiano come organizzazione dal 1970 ad oggi*, in F. Carinci, D. La Valle, G. Pirzio Ammassari, G. Romagnoli, *Rappresentare il lavoro*, Edizioni Lavoro, Roma.
- 1992, *Un modello previsivo della sindacalizzazione*, in "Quaderni di sociologia", vol. XXXVI.
- 1992a, *Denaro, prestigio e regolazione sociale*, il Mulino, Bologna.
- 1992b, *L'influenza come strumento di regolazione delle associazioni*, in "Stato e mercato", n. 36.
- 1994a, *Social Exchange and Social System: A Parsonian Approach*, in "Sociological Perspectives", vol. 37.
- 1994b, *La sindacalizzazione 1960-1990: tendenze e prospettive*, in "Giornale di diritto del lavoro e di relazioni industriali", n. 3.
- 1995, *Integrazione sociale e scelta individuale. Le associazioni nella società moderna e postmoderna*, in "Rassegna italiana di sociologia", n. 1.
- Maddala, G. S., *Introduction to Econometrics*, MacMillan, New York 1992.
- Martinelli, A. e N. J. Smelser 1990, *Economic Sociology: Historical Threads and Analytic Issues*, in idem (a cura di), *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology*, Sage, London.
- Naylor, R. A. 1989, *Strikes, Free Riders and Social Customs*, in "Quarterly Journal of Economics", vol. 104.
- Naylor, R. A. 1990, *A Social Custom Model of Collective Action*, in "European Journal of Political Economy", vol. 6.
- Naylor, R. A. e M. Cripps 1993, *An Economic Theory of the Open Shop Trade Union*, in "European Economic Review", vol. 37.
- Naylor, R. A. e O. Raaum, *The Open Shop Union, Wages, and Management Opposition*, in "Oxford Economic Papers", vol. 45.
- Olson, M. 1965, *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, Cambridge-Mass.
- Parsons, T. 1965, *Il sistema sociale*, Comunità, Milano.
- 1969, *Politics and Social Structure*, The Free Press, New York.
- 1977, *Social Systems and the Evolution of Action Theory*, The Free Press, New York.
- Parsons, T. e N. J. Smelser 1957, *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*, Routledge, London.
- Pencavel, J. H. 1971, *The Demand of Union Services: An Exercise*, in "Industrial and Labor Relations Review", vol. 24.

Pizzorno, A. 1977, *Scambio politico e identità collettiva nel conflitto di classe*, in C. Crouch e A. Pizzorno (a cura di), *Conflitti in Europa*, Etas, Milano.

1983, *Sulla razionalità della scelta democratica*, in "Stato e mercato", n. 7.

Romagnoli, G. (a cura di) 1980, *La sindacalizzazione tra ideologia e pratica*, Edizioni Lavoro, Roma.

Samuelson, P. A. 1939, *Interaction Between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration*, in "The Review of Economic Statistics", vol. XXI.

Tarantelli, E. 1978, *Il ruolo economico del sindacato*, Laterza, Bari.

Western, B. 1994, *Unionization and Labor Market Institutions in Advanced Capitalism, 1950-1985*, in "American Journal of Sociology", vol. 99.

## Appendice I. Fonti statistiche

Per l'Italia. *Iscritti ai sindacati* (lavoratori attivi CGIL e CISL) sino al 1976 Romagnoli (1980); dal 1977 al 1988 CESOS, *Le relazioni sindacali in Italia*, (anni vari; poichè la serie Romagnoli e quella Santi in CESOS 1987 contengono per gli anni di coincidenza cifre non identiche - anche se con differenze di scarsa entità - ho utilizzato il 1977 della serie Romagnoli quale base su cui applicare le variazioni percentuali riscontrate nella serie Santi; si sono così utilizzate le informazioni più recenti mantenendo però la continuità con la precedente serie storica); per gli anni successivi dati ottenuti direttamente dall'Ufficio organizzativo delle confederazioni. *Scioperi*: le serie utilizzate sono relative ai conflitti originati dal rapporto di lavoro; non comprendono i conflitti estranei al rapporto di lavoro rilevati dall'ISTAT solo a partire dal 1975; in "Annuario statistico italiano", ISTAT, Roma, anni vari. *Salari*: le due serie si riferiscono ai numeri indice delle retribuzioni contrattuali per dipendente (SO=operai; S= operai e impiegati), medie annue; in "Annuario statistico italiano", anni vari. *Disoccupati*: comprende il totale delle persone in cerca di occupazione (disoccupati+in cerca di prima occupazione+altre persone in cerca di lavoro); a partire dal 1993 sono utilizzati nuovi criteri per la compilazione di questa statistica, attraverso una analisi più particolareggiata delle azioni di ricerca di lavoro; per mantenere il dato 1993 e 1994 comparabile con la serie precedente è stato calcolato il rapporto tra la variazione percentuale del numero di disoccupati e quella del totale delle persone in cerca di occupazione al 1992; questo rapporto è stato applicato alla variazione percentuale del numero di disoccupati 1993 per ottenere il valore della variazione percentuale del totale delle persone in cerca di occupazione nel 1993, da cui è ricavato il valore assoluto; in "Annuario statistico italiano", ISTAT, anni vari. I dati ISTAT 1994, poichè al momento in cui scrivo non è ancora disponibile l'ultimo *Annuario*, non sono definitivi. *Numero indice dei prezzi al consumo (all items)*, *Numero indice della produzione industriale*, *Forza lavoro civile attiva occupata*: in "Main Economic Indicators", OECD, Paris, numeri vari.

Fig. 2  $\Delta IS$  (migliaia): valori osservati e stimati 1960-1994

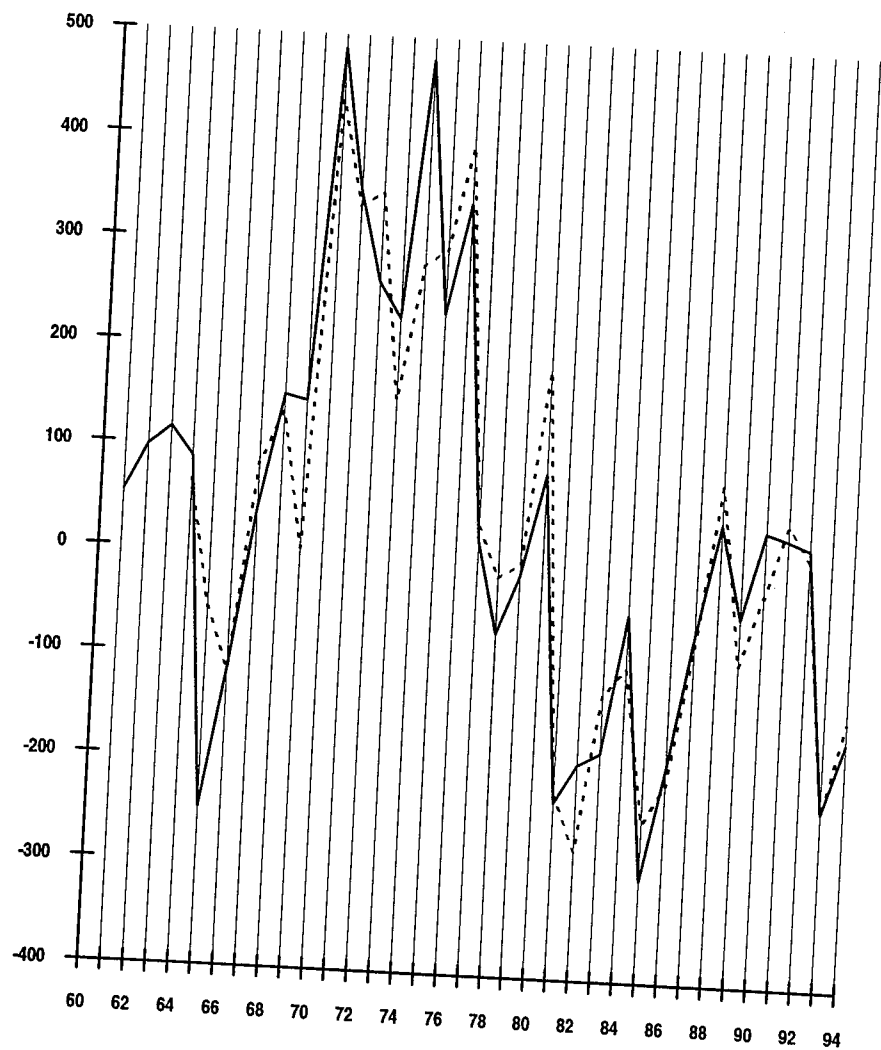


Fig. 3 LogSC3: valori osservati e stimati 1960-1994

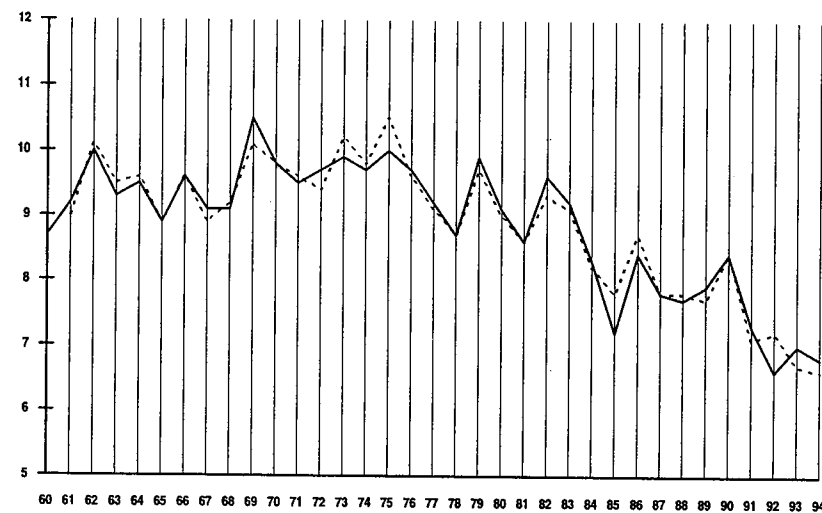


Fig. 4 LogSC3I: valori osservati e stimati 1960-1994

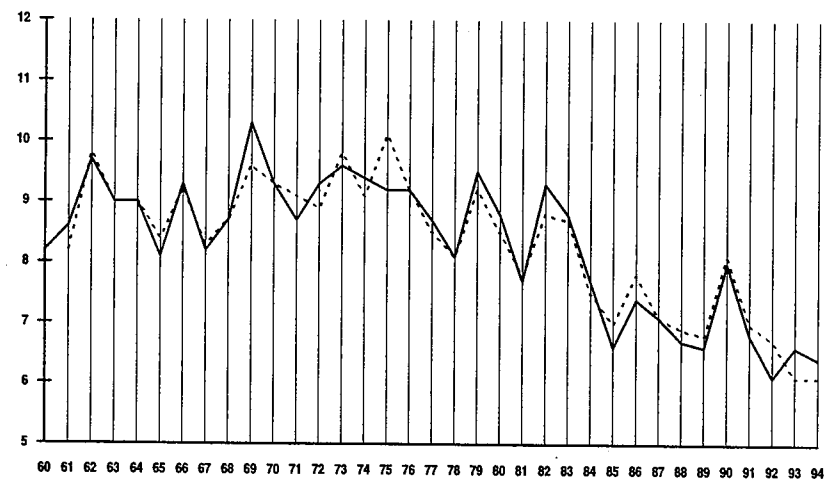


Fig. 5  $\Delta \log SO$ : valori osservati e stimati 1960-1994

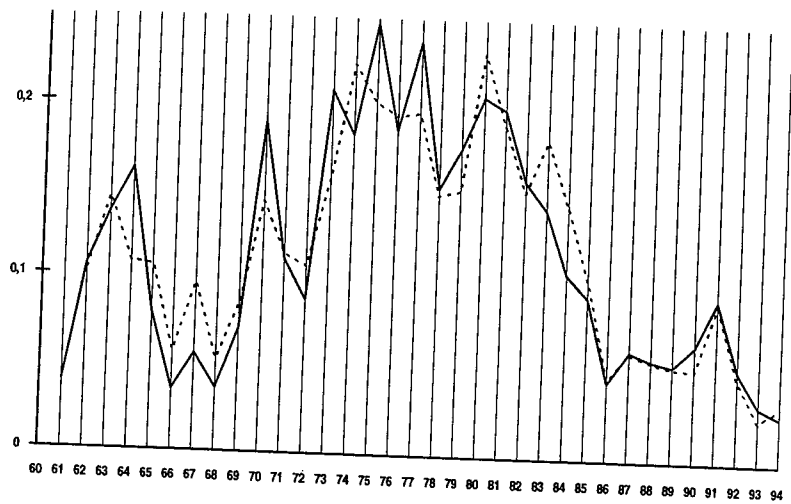


Fig. 6  $\Delta \log P$ : valori osservati e stimati 1960-1994

