

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

The evolution of social pacts: An analytical perspective

Acocella, Nicola; Di Bartolomeo, Giovanni and Papa, Stefano
University of Teramo

2006

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/4436/>

MPRA Paper No. 4436, posted 07. November 2007 / 03:55

L'evoluzione dei patti sociali in una prospettiva analitica*

Nicola Acocella
Università di Roma La Sapienza

Giovanni Di Bartolomeo
Università di Teramo

Stefano Papa
Università di Teramo

1. Introduzione

Politiche cooperative che coinvolgono lo Stato, i sindacati e le imprese sono comuni in tutta Europa; lo strumento tipicamente utilizzato per la loro realizzazione è quello del patto (sociale). In termini più generali queste politiche vanno inquadrare nel più complesso concetto di corporativismo.

Il concetto di corporativismo è di difficile definizione; inoltre, il termine è stato spesso utilizzato con sfumature diverse e, nel linguaggio comune, con diverse accezioni oppure confuso con altri termini simili, ma dal significato profondamente differente (come, ad esempio, quello di economia corporativa). Un ulteriore problema che sorge nella definizione di corporativismo è che questo concetto viene utilizzato da diversi studiosi di differenti discipline, quali sociologi, economisti, statistici, politici, le cui definizioni sono metodologicamente differenti.

Una definizione di corporativismo frequentemente utilizzata soprattutto dai sociologi è quella di Katzenstein (1985), che lo descrive come una forma di patto sociale tra le istituzioni governative e i gruppi di interesse di tipo centralizzato che hanno in comune obiettivi critici su cui il corporativismo garantisce una convergenza di politiche per il loro raggiungimento. Questa definizione è in linea con quella data da Olson (1982), secondo cui i paesi corporativi sono *encompassing*, ossia, sono in grado di «internalizzare» le eventuali esternalità negative o, in altre parole, di ridurre al minimo i

* Gli autori ringraziano Marina Capparucci (Università di Roma *La Sapienza*) per i suoi commenti. Questo articolo è parte di un progetto di ricerca condotto da Nicola Acocella e Giovanni Di Bartolomeo con Patrizio Tirelli e tiene conto dei contributi presentati al *workshop*, da essi organizzato, su *Unionized labour markets and macroeconomic policies*, a Milano (Università Bicocca) nel settembre 2006, e alla conferenza in onore di Ezio Tarantelli tenutasi presso l'Università di Roma La Sapienza nel marzo-aprile 2005.

costi sociali e il rischio di comportamenti individualistici e opportunistici. In tal modo il corporativismo consente il superamento del tipico problema del «dilemma del prigioniero» e il raggiungimento di una soluzione preferita da tutte le parti coinvolte¹.

La definizione che gli economisti danno del corporativismo è in linea con quelle fornite dai sociologi, ma più legata con il formalismo matematico della modellistica. Burda (1997) definisce il corporativismo come uno strumento che porta al superamento di un'interazione non cooperativa tra i sindacati e il governo. Acocella e Di Bartolomeo (2006) definiscono il corporativismo come l'accordo, la negoziazione, la contrattazione, la collaborazione su problematiche di rilevanza nazionale che coinvolgono i maggiori gruppi di interesse sociali e le istituzioni².

Le definizioni elencate derivano dai pionieristici studi di Cameron (1984), Lehbruch (1984) e Tarantelli (1986a). Crouch (1985) pone esplicitamente l'accento sul fatto che il consenso è un elemento fondamentale che caratterizza il corporativismo in tutte le sue possibili definizioni. Lo stesso Tarantelli (1986b) evidenzia come un sistema, per essere definito corporativo, deve essere strutturato in modo che le parti sociali, o meglio le organizzazioni sindacali insieme alle autorità governative, condividano non solo gli obiettivi, ma anche gli strumenti e i tempi di attuazione delle politiche economiche che s'intendono adottare.

Da una parte, se il corporativismo, in termini di consenso, è il prerequisito necessario per la collaborazione, dall'altra, lo strumento principale con cui questa prende forma è quello dei «patti sociali». Questi possono essere definiti come una specifica forma di macro concertazione o scambio politico tra rappresentanti del governo e di gruppi di interesse, che negoziano e coordinano politiche in determinati settori (mercato del lavoro, materie fiscali e politiche sociali) a diversi livelli: nazionale, settoriale, regionale

¹ Il «dilemma del prigioniero» è una situazione in cui il miglior risultato per ogni individuo è quello in cui egli compie una certa azione (assumendo un atteggiamento non cooperativo) e l'altro non la compie (assumendo un atteggiamento cooperativo). Tuttavia, essendo gli incentivi all'azione gli stessi per ogni individuo, il risultato finale sarà che entrambi compiranno la medesima azione, assumendo un atteggiamento non cooperativo e danneggiandosi a vicenda. Il risultato in cui entrambi non cooperano risulta, infatti, peggiore non solo rispetto al risultato migliore cui entrambi aspirano (il non cooperare con un atteggiamento cooperativo dell'altro), ma anche rispetto a quello in cui entrambi assumono un atteggiamento cooperativo. Coordinare le proprie decisioni migliorerebbe il risultato finale per entrambi.

² Una dettagliata definizione di corporativismo, orientata alla sua formalizzazione nei giochi di politica economica, è fornita da Cubitt (1995, pp. 248-249), che ne indica gradi ed elementi; il grado di corporativismo aumenta quando: 1) il sindacato dà più peso al costo dell'inflazione; 2) il sindacato dà più peso all'occupazione; 3) l'obiettivo di occupazione del sindacato si avvicina a quello del governo; 4) il sindacato e le istituzioni fissano la spesa e i salari in modo cooperativo.

e territoriale (vedi Rhodes, 2001; Visser, 2001). I patti sociali possono essere anche un'alleanza strategica (temporanea) tra governo e organizzazioni del lavoro per affrontare periodi di particolare difficoltà, causati da *shock* oppure da politiche impopolari richieste da particolari circostanze storiche, ad esempio nel caso del rispetto dei parametri di convergenza stabiliti dal Trattato di Maastricht (vedi Regini, 1997; Baccaro, Lim, 2006; Hanckè, 2006).

I patti sociali sono lo strumento principale su cui verte l'azione congiunta di governo e gruppi di interesse in un sistema corporativo, ossia, in un sistema che deve essere credibile e basato sul consenso, quindi in grado di sostenere gli accordi stipulati. Una definizione formale dei patti sociali e degli altri strumenti che caratterizzano i sistemi corporativistici è stata proposta da Visser (2006a, 2006b). Un patto sociale è definito come un accordo formale tra il governo e le parti sociali. Un accordo si definisce centralizzato (patto bilaterale) quando è sottoscritto formalmente dai sindacati e i rappresentanti delle associazioni dei datori di lavoro, con l'incoraggiamento del governo, ma senza un impegno formale di questo per la loro realizzazione e sostegno. Jelle Visser considera anche un'altra forma d'intervento pubblico, quando il governo interviene direttamente nel processo di negoziazione attraverso il suo potere *super partes* di regolatore.

Sull'evoluzione del corporativismo torneremo nel prossimo paragrafo, poiché lo scopo dell'articolo è proprio quello di analizzare l'evoluzione dei patti sociali. Evidenziando l'emergere di diverse e nuove motivazioni a sostegno di questi, individueremo, sulla base delle loro caratteristiche, due distinti tipi di patti: patti di prima generazione (tipici degli anni settanta) e patti di seconda generazione (tipici, ma non esclusivi, degli anni novanta). L'articolo analizza il passaggio ai patti di seconda generazione cercando di verificare la compatibilità delle principali spiegazioni intuitive proposte con il rigore formale della modellistica economica. Dal punto di vista metodologico l'idea sottostante all'utilizzo di un modello è che i modelli economici formali servono per guidare la politica economica; non bastano, infatti, le regolarità statistiche oppure le intuizioni, ma devono essere individuati i nessi principali tra le variabili che siano coerenti con la realtà e capaci di suggerirne la possibile evoluzione in linea con gli obiettivi degli operatori interessati.

Il resto dell'articolo è strutturato come segue. Il prossimo paragrafo si occupa di descrivere l'evoluzione dei patti sociali dalla prima alla seconda generazione. Il paragrafo 3 analizza le spiegazioni proposte e la loro compatibilità con l'analisi formale recentemente proposta dalla letteratura economica. Al quarto paragrafo sono affidate le conclusioni e alcune considerazioni più generali, anche con riferimento alle prospettive future dei patti sociali.

2. Dai patti di prima generazione a quelli di seconda

Gli strumenti corporativi, nelle loro diverse forme, hanno caratterizzato la storia di quasi tutti i paesi europei dal dopoguerra a oggi. Visser (2006a) approfondisce l'evoluzione del corporativismo da un punto di vista sia quantitativo sia qualitativo, evidenziando l'impatto dell'intervento del governo nelle diverse forme. Egli sintetizza gli strumenti del corporativismo in misure indirette (patti bipartiti o accordi centralizzati) e misure dirette (patti tripartiti e interventi diretti), in base al coinvolgimento del governo. Nel primo caso il governo agisce indirettamente come arbitro o mediatore delle parti sociali, mentre nel secondo è direttamente coinvolto come parte in causa (oppure *super partes*³) della negoziazione.

In maggior dettaglio, gli accordi bipartiti sono definiti come quelli in cui il governo è coinvolto indirettamente nel sostenere un accordo tra il sindacato e le associazioni dei datori di lavoro. Gli accordi tripartiti vedono il governo direttamente coinvolto nella negoziazione e scambio con le parti sociali (rappresentanti dei lavoratori e associazioni degli imprenditori). Con il termine interventi (propriamente) diretti s'intendono quelle misure con cui il governo impone dei vincoli ai possibili risultati della contrattazione oppure impone una pausa alla negoziazione dei rinnovi contrattuali.

Aggregando accordi tripartiti, bipartiti e interventi diretti⁴ si ottiene una misura del corporativismo per i paesi europei, la cui evoluzione è rappresentata nella figura seguente.

³ Nel caso degli interventi propriamente diretti, nel senso che andremo a definire.

⁴ L'indice del corporativismo è ottenuto sommando i tre diversi indicatori degli strumenti diretti e indiretti. L'indice è espresso in termini percentuali. Si noti che nelle definizioni di Visser (2006a, 2006b) i diversi strumenti corporativi sono tra loro auto-escludenti; quindi, in un generico paese si può osservare solo una tra le diverse opzioni: un patto tripartito, un patto bipartito, una misura diretta oppure nessun intervento. Sommando per paesi si ottengono i tre indicatori.

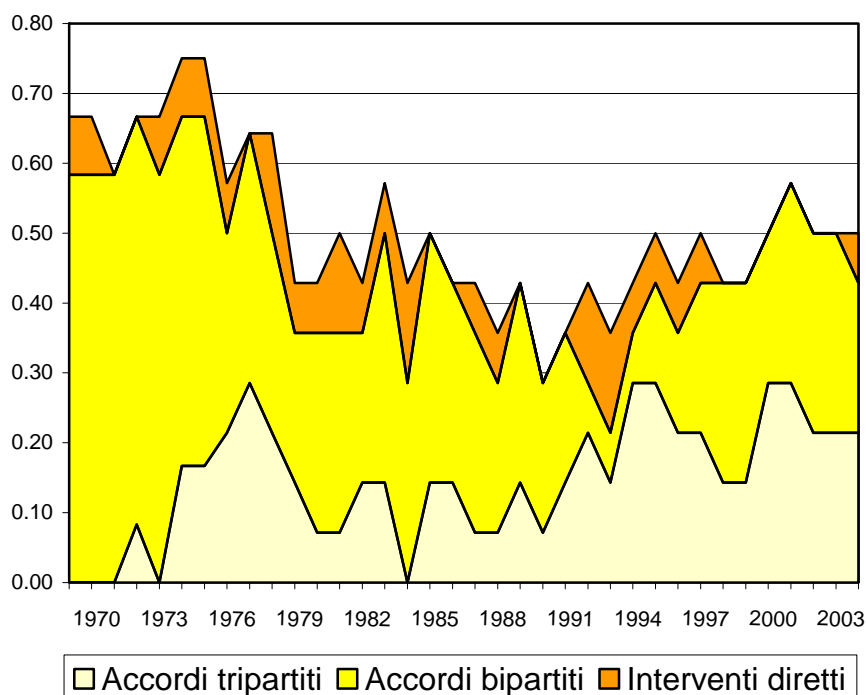


Figura 1 - Fonte Visser (2006a)

Dalla figura emerge come, dopo un declino negli anni ottanta, le politiche corporative siano ritornate in auge negli anni novanta. Nel corso di tre decenni, tuttavia, l'intervento dello Stato non è mai scomparso. L'importanza degli interventi indiretti (patti bipartiti) si è ridotta, ma è stata sostituita, nel tempo, da quella degli interventi diretti (patti tripartiti). Negli anni novanta, patti tripartiti e patti sostenuti dal governo si sono diffusi in Europa, anche in paesi dove erano precedentemente sconosciuti.

La massima diffusione dei patti sociali si è avuta negli anni settanta, quando, a seguito della sfavorevole congiuntura economica caratterizzata da stagflazione, questi assumono un ruolo cruciale nella gestione delle politiche macroeconomiche in molti paesi. In quegli anni, i patti garantiscono ai paesi scandinavi una *performance* macroeconomica al di sopra della media dei paesi industrializzati. Nel sistema scandinavo si assiste alla piena evoluzione del corporativismo caratterizzato dalla «presenza cooperativa» di gruppi rappresentativi degli interessi di parti consistenti della società. Il sistema era basato su un vero e proprio contratto sociale tra governo e cittadini. Il governo s'impegnava ad assicurare uno standard di vita adeguato a tutti i cittadini attraverso la redistribuzione del prodotto nazionale (tramite il sistema fiscale), i

rappresentanti delle parti sociali garantivano relazioni industriali non conflittuali, condizioni salariali concertate e flessibilità contrattuale, con il governo che agiva come datore di lavoro di ultima istanza.

I patti sociali tradizionali, stipulati sin dagli anni settanta, erano basati sullo «scambio politico» concordato tra organizzazioni sindacali e governo: i sindacati scambiavano moderazione salariale con l'aumento della spesa sociale (Summers *et al.*, 1993). Questi patti, tipici del modello scandinavo, possono essere definiti come patti di prima generazione (vedi Visser, 2006a)⁵.

L'evoluzione quantitativa delle politiche corporative nasconde i mutamenti strutturali di queste. Con il tempo, infatti, sono cambiate le prerogative e i fondamenti degli accordi, in particolare dei patti sociali. Verso la fine degli anni ottanta sono cominciati a emergere patti basati su fondamenti differenti. In particolare, si sono osservati patti, che coinvolgono direttamente i governi, disegnati in modo da ridurre la spesa sociale. Individuare le motivazioni di questi patti, che possiamo definire di seconda generazione, è problematico. Essi sono fondati, infatti, sulla riduzione del ruolo della sfera pubblica e la salvaguardia dell'occupazione privata e del potere d'acquisto dei salari; sono perciò difficilmente conciliabili con la descrizione dei sistemi corporativi degli anni settanta.

Il primo accordo che può essere considerato di seconda generazione è il patto tripartito irlandese del 1987; quando, in una fase di profonda crisi economica⁶, le parti sociali negoziarono la riduzione della tassazione sui redditi e della spesa pubblica per sostenere il potere d'acquisto dei salari, la produzione, l'occupazione e la competitività del sistema. L'accordo del 1987 ha costituito la base del miracolo irlandese nell'ultimo decennio del secolo (Freeman, 2006).

L'Olanda rappresenta un altro importante esempio di patti di seconda generazione⁷. Già nel 1983 si era avuta una drastica riduzione della spesa pubblica con il consenso delle organizzazioni dei lavoratori. Lo scambio politico avvenne sulla base della riduzione dei contributi per la sicurezza sociale dei lavoratori in cambio di un maggior impegno per una politica occupazionale. Lo scambio comportò, inoltre, una riduzione della

⁵ Per molti autori, i patti degli anni settanta (prima generazione) sembrano aver fallito quando esportati in altri contesti al di fuori di quello scandinavo. Esempi in questo senso di tentativi falliti sono stati l'Italia, il Regno Unito (Ragini, 1984), il Belgio e l'Olanda (van Ruysseveld, Visser, 1996).

⁶ Nel 1985 in Irlanda si osservava un aumento sostenuto del debito pubblico, una crescita dello 0,1 per cento (contro una crescita media del 3,7 degli anni settanta), un tasso di disoccupazione del 17,5 per cento.

tassazione per sostenere le imprese dal lato della domanda di lavoro. La concertazione ha aumentato la flessibilità del mercato del lavoro seguendo il modello americano, cercando però di mantenere, seppur con una riduzione delle spese annue, un modello di stato sociale di tipo tedesco.

Accordi di questo tipo sono emersi anche in altri paesi. Patti tripartiti sono stati formalizzati in Finlandia nel 1995 a seguito della profonda crisi innescata dal crollo del sistema sovietico. Portogallo, Grecia e Belgio si sono indirizzati sulla via dei patti sociali tra il 1996 e il 1998. Sul finire degli anni novanta, anche paesi tradizionalmente legati a un corporativismo basato sui patti di prima generazione, come Germania e Svezia, hanno sostenuto riforme volte a ridurre la sfera pubblica a vantaggio di quella privata⁸. Patti di prima generazione si sono invece registrati in Norvegia con gli accordi sulla politica dei redditi del 1992 e del 1999⁹.

Negli anni novanta, le politiche dei redditi, le contrattazioni salariali coordinate e i patti sociali sembrano essere avvenuti anche nell'ambito di sistemi decentralizzati¹⁰. In questo senso Fajertag e Pochet (2000) evidenziano come, nei nuovi patti sociali, un coordinamento debole (*soft*) sembra sopraffare il coordinamento forte (*hard*), caratteristico dei patti degli anni settanta e ottanta.

Negli anni novanta, non mancano anche esempi di fallimenti per mancanza di consultazioni e di accordo o di consenso sociale delle riforme da attuare o per il mancato sostegno del sindacato alle politiche governative. In Danimarca, diverse riforme del mercato del lavoro sfumarono per la mancanza di un accordo tra le istituzioni e le organizzazioni sindacali sulla riforma del sistema di sicurezza sociale. In Grecia, misure unilaterali adottate dal governo sul mercato del lavoro generarono un profondo conflitto sociale legato proprio alla non condivisione degli obiettivi politici. In Italia, il primo governo Berlusconi crollò nel 1994 sotto le pressioni dei movimenti sindacati in un clima di forte scontro sociale sui temi delle riforme, in particolare in materia di previdenza sociale.

⁷ Vedi Ebbinghaus, Visser (1997), Visser, Hemerijck (1997), Visser (1998).

⁸ Esempi di tali aperture sono, in Svezia, la riforma concordata del sistema di contrattazione del 1997 e, in Germania, l'Alleanza per il lavoro del 2000.

⁹ Vedi Eiro (2001) e Visser (2006b).

¹⁰ Si noti, tuttavia, che il successo delle politiche di concertazione ha rafforzato in questi paesi la posizione del sindacato e sostenuto una nuova spinta verso una seppur blanda centralizzazione; ciò è quanto si registra in Irlanda e in Finlandia e, in maniera meno netta, in Olanda e in Belgio.

Il caso italiano, ma non solo, è comunque più difficile da schematizzare (Regini, 1997; Baccaro, 2003). I patti degli anni ottanta, del tipo di quelli di prima generazione, erano molto fragili e non sono riusciti a raggiungere i loro obiettivi (Regini, 1984). A questi patti è seguita una stagione di decentramento e di indebolimento del sindacato. Negli anni novanta, invece, l'Italia è stata senza dubbio al centro di una sostenuta attività di concertazione tra le organizzazioni sindacali e le istituzioni pubbliche in tema di riforme, in particolar modo in relazione allo stato sociale e al mercato del lavoro. Nel 1992 fu firmato l'accordo tripartitico che aboliva l'indicizzazione salariale all'inflazione effettiva; nel 1993 fu introdotto un doppio livello di contrattazione, che legava il tasso di indicizzazione salariale al tasso di inflazione programmato dalle autorità governative; nel 1998 è stato firmato, sulla base del precedente accordo¹¹, il patto sociale per l'economia, la crescita e l'occupazione tra il governo e le parti sociali, per coordinare le proprie politiche con l'obiettivo di realizzare un'immediata convergenza (socialmente condivisa) rispetto ai vincoli imposti dal Trattato di Maastricht per la creazione dell'Unione monetaria europea (Ume).

Le ragioni che hanno spinto i sindacati italiani a concertare le proprie politiche sono tuttavia meno chiare e, probabilmente, anche legate a problemi di rappresentanza e di ricerca di una propria identità (vedi Carrieri, 2004).

In termini generali, le motivazioni proposte per spiegare i patti di seconda generazione sono varie e non si escludono a vicenda. Una prima intuizione si basa sulla riduzione della militanza sindacale, ossia della densità sindacale, che si è ridotta negli anni ottanta (Visser 2000, 2006b). La riduzione della militanza avrebbe portato a una riduzione del peso del potere contrattuale del sindacato, spingendolo a siglare patti sociali rivolti a una maggiore disciplina nelle richieste salariali oppure ad accettare una riduzione concertata di spesa pubblica.

Una seconda motivazione è fondata sull'ipotesi di un cambiamento delle preferenze del governo rispetto alla spesa pubblica e/o l'inflazione. In altri termini, negli anni novanta si è osservata, in molti paesi europei, la vittoria elettorale di partiti di centro-destra; tradizionalmente più avversi all'inflazione e alla crescita della spesa sociale rispetto a quelli di centro-sinistra (Hibbs, 1977, 1992). Uno «spostamento a destra» potrebbe

¹¹ Il patto sociale comprende due livelli di contrattazione salariale: a livello nazionale (con tasso di incremento salariale fissato a un livello concordato pari al tasso di inflazione programmato con il governo) e uno a livello locale o territoriale (collegato con le *performance* aziendali).

essere legato a un cambiamento dell'elettore mediano che, comunque, comporterebbe anche politiche dei governi di sinistra orientate verso posizioni più conservative. La spiegazione di uno spostamento in questa direzione sarebbe da ricercarsi nei profondi cambiamenti politici a livello internazionale della fine degli anni ottanta, che sono culminati, dopo una fase di apertura, con la caduta dei regimi comunisti. Si sostiene che la contrattazione tra i sindacati e i governi «più a destra» favorirebbe la stipula di accordi di seconda generazione, date le preferenze di questi ultimi (più liberiste e meno orientate per la spesa sociale).

La terza motivazione proposta attribuisce l'evoluzione dei patti alla posizione maggiormente conservativa assunta dalle banche centrali a partire dagli anni ottanta in termini di una maggiore preferenza per la stabilizzazione dell'inflazione rispetto al reddito, che ha comportato politiche meno accomodanti nei confronti dell'inflazione. Politiche monetarie più restrittive, secondo quest'ipotesi, stimolerebbero comportamenti fiscali virtuosi, ad esempio, a causa di un effetto disciplinante in un sistema di cambi fissi¹², e quindi a sostenere accordi da parte del governo disegnati nella direzione di una maggiore restrizione fiscale.

Una quarta spiegazione, suggerita tra gli altri da Fiorito (2000)¹³, è legata alla necessità di rispettare le nuove regole e criteri imposti dall'Unione monetaria europea. Tra i prerequisiti essenziali all'entrata nell'Ume vi sono, infatti, il controllo dell'inflazione e la disciplina fiscale secondo le linee tracciate dall'accordo di Maastricht prima e dal Patto di stabilità e crescita poi. Si è sostenuto che i sindacati abbiano condiviso la svolta europeista di Maastricht e la creazione dell'Ume, considerando elevatissimi¹⁴ i costi derivanti da un'eventuale esclusione e abbiano, quindi, concertato moderazione salariale e riduzione della spesa pubblica con conseguente ridimensionamento dello stato sociale. Un'ultima spiegazione, portata a sostegno dei patti implicanti una riduzione della spesa pubblica, è quella che si fonda sulla necessità di legittimazione del sindacato. In molti paesi europei, dopo il fallito tentativo negli anni settanta-ottanta di importare dai paesi scandinavi i patti sociali di prima generazione, i sindacati sono entrati in una fase di profonda crisi, testimoniata dalla caduta della loro densità sindacale e dal loro

¹² Vedi Beetsma, Bovemberg (1998).

¹³ Vedi anche Regini (1997), Visser (2002), Ferrera, Gualmini (2004).

¹⁴ In termini di ricadute attese nella salvaguardia del potere d'acquisto dei lavoratori e della loro occupazione.

frazionamento o dalla nascita di nuovi soggetti di rivendicazione, come i Cobas in Italia. Negli anni novanta la priorità del debole sindacato sarebbe diventata, quindi, quella della legittimazione e della rappresentanza. Ciò avrebbe comportato, secondo alcuni, la sottoscrizione da parte del sindacato di accordi poco orientati verso le esigenze della base sindacale, ma che garantivano una legittimazione del sindacato come attore politico cooptato a livello istituzionale¹⁵.

Motivazioni come quelle riportate sono legate all'intuizione o all'osservazione di regolarità empiriche (poco frequenti nei casi in esame per il carattere specifico degli eventi considerati), ma le intuizioni, se pur spesso brillanti, sono altrettanto spesso fallaci. L'idea sottostante al nostro lavoro è che la guida della politica economica non si può basare su pure regolarità statistiche o intuizioni, ma va fondata su modelli economici formali, confutabili nella loro stessa logica interna, oltre che in termini fattuali, e che, quindi, permettono un dibattito oggettivo sulle argomentazioni a sostegno o contro gli interventi. Il prossimo paragrafo si occupa proprio di verificare la robustezza delle motivazioni presentate attraverso un modello teorico molto generale, che viene descritto in questa sede solo in termini concettuali.

3. Le ragioni dei patti di seconda generazione.

3.1 I patti sociali in un'analisi formale

I patti sociali sono studiati da un punto di vista formale da Acocella *et al.* (2006a, 2006b) in un gioco di politica economica. Questi autori considerano le interazioni e gli incentivi a firmare accordi tra sindacati e governo in un modello stilizzato dove i rappresentanti dei lavoratori e il governo interagiscono con le imprese e la banca centrale. L'articolo analizza gli incentivi sia per i patti di prima generazione, nati dallo scambio politico tra spesa pubblica¹⁶ e moderazione salariale, sia per quelli di seconda, legati ad accordi per ridurre la sfera pubblica nell'economia e tendenti a salvaguardare occupazione privata e potere di acquisto dei lavoratori. Utilizzeremo questo contesto

¹⁵ Si noti come, in Italia, forti contrasti all'interno del movimento sindacale (soprattutto nell'area Cgil) abbiano accompagnato questo processo di nuova legittimazione attraverso la nuova primavera di politiche concertate. Molteplici e accese furono, infatti, le reazioni della base che accompagnarono il cambiamento delle politiche e delle strategie sindacali.

¹⁶ In realtà, per spesa pubblica s'intende spesa sociale, ovvero quella parte di spesa pubblica condivisa dal sindacato. Nel prosieguo ometteremo di ripetere la precisazione, in quanto una discussione sulla composizione della spesa pubblica e sui suoi effetti distributivi è al di fuori dello scopo del presente lavoro.

formale per verificare la consistenza delle motivazioni presentate precedentemente a fondamento dei patti, in particolare riguardo ai patti di seconda generazione. In altri termini, verificheremo se le motivazioni proposte sono in contrasto o meno con l'analisi formale.

Il modello può essere sinteticamente descritto nel modo seguente. Sindacato, governo e banca centrale determinano i propri strumenti: rispettivamente politica salariale, spesa pubblica (livello di stato sociale) e politica monetaria; le imprese determinano il livello di attività reale e quindi l'occupazione. La politica fiscale e la politica salariale, intesa questa come politica di *mark up* sul livello di salario concorrenziale, inducono distorsioni: a un più alto livello di salario reale o spesa pubblica corrisponde un minore livello di attività.

Sindacati e governo sono entrambi interessati alla spesa pubblica e all'occupazione. I sindacati hanno anche come obiettivo quello di garantire il potere di acquisto dei propri componenti (salari), mentre il governo è interessato al contenimento del tasso di inflazione. La banca centrale è principalmente interessata al contenimento dell'inflazione.

Salari e spesa pubblica possono essere determinati in modo cooperativo, tramite un accordo (patto) tra governo e sindacato, oppure in modo non cooperativo. La cooperazione implica che ogni soggetto decida la propria politica in modo da tener conto anche degli effetti delle proprie azioni sugli obiettivi degli altri agenti. Naturalmente, un accordo deve soddisfare due requisiti per essere sostenibile: deve essere vincolante per coloro che lo sottoscrivono; deve apportare loro benefici netti. Noi ci soffermeremo sul secondo punto, dando per assodato il primo come prerequisito essenziale¹⁷.

Nel modello esiste un'inefficienza legata al fatto che il sindacato, quando determina la politica salariale in modo non cooperativo, non tiene conto degli effetti di questa sulla politica fiscale e viceversa. A livelli alti di *mark up* salariale corrisponde un più basso livello di attività, che rende più costosa la politica fiscale. Se quindi i sindacati operano politiche salariali aggressive, queste disincentivano il governo a operare politiche fiscali espansive a sostegno dello stato sociale, con danno anche per lo stesso sindacato.

¹⁷ Si ricordi, come sottolineato nell'introduzione, che il corporativismo, cornice dei patti sociali, è fondato sul consenso.

I patti sociali di prima generazione internalizzano queste diseconomie: i sindacati operano politiche salariali meno aggressive per stimolare politiche fiscali più espansive e come risultato si osservano salari più bassi, maggiore occupazione e un più alto livello di stato sociale. I patti sociali di seconda generazione, in quest'ottica, si spiegano in modo simmetrico: un più alto livello di stato sociale richiede una maggiore tassazione distorsiva (implicando un minore livello di attività) e le politiche a salvaguardia del potere di acquisto dei lavoratori risultano più costose in termini di occupazione. In caso di accordo, i sindacati possono essere disposti a scambiare una politica salariale meno aggressiva in cambio di una riduzione della spesa pubblica, con ciò concorrendo a sostenere l'occupazione e la salvaguardia del potere di acquisto dei lavoratori stessi¹⁸.

In generale, non sarà disposto a concertare con il governo la propria politica nel caso in cui non esistano i prerequisiti per cui l'accordo venga rispettato (mancanza di un sistema corporativo) oppure, qualora questi requisiti esistano, nel caso in cui non sia interessato alla dimensione dello stato sociale. In tutti gli altri casi esiste un incentivo a concertare un accordo di prima generazione o di seconda generazione. Il modello analizza le condizioni formali che possono comportare, dato il prerequisito corporativo, il passaggio da un patto di prima a un patto di seconda generazione. Queste condizioni sono legate alle preferenze relative del governo e del sindacato, e sono influenzate da alcuni fattori esterni a queste, quali, ad esempio, l'aggressività della politica monetaria. In estrema sintesi, il passaggio dai patti di prima ai patti di seconda generazione avviene quando il peso della spesa pubblica sulle preferenze del sindacato si riduce, la banca centrale è più aggressiva rispetto all'inflazione oppure il governo lo è meno.

3.2 Le motivazioni dei patti sociali

Ci occupiamo ora di analizzare le principali spiegazioni portate a sostegno dei patti sociali alla luce delle predizioni del modello formale appena presentato. Naturalmente, la nostra analisi non è né esaustiva né conclusiva; nel senso che consideriamo solo le principali spiegazioni proposte, limitandoci a osservare la consistenza delle spiegazioni con il modello formale. La loro coerenza con il modello non necessariamente implica la causalità né una *assoluta* veridicità.

¹⁸ Si noti che politiche salariali meno aggressive in condizioni di riduzione della spesa pubblica (distorsione fiscale) possono implicare salari più elevati.

La prima spiegazione si basa sulla riduzione della militanza sindacale. Nella nostra analisi formale una riduzione della militanza sindacale non ha effetti sugli incentivi a firmare un patto di seconda generazione. Gli incentivi, infatti, riguardano solo le preferenze relative *ceteris paribus* del sindacato sulla dimensione della sfera pubblica (spesa sociale) rispetto a quella privata (occupazione e salari). La riduzione della militanza non ha effetti su queste preferenze; quindi, non muta gli incentivi del sindacato a sottoscrivere un accordo di tipo diverso (ossia, di seconda generazione).

L'idea che la sola riduzione della militanza abbia indebolito i sindacati e li abbia indotti a sottoscrivere accordi che non appartenevano alla loro tradizione (per cui non esistono incentivi) non può essere accolta nell'ambito del nostro modello. Infatti, i patti sociali sono di natura volontaria e si fondano sull'attesa di un beneficio netto atteso dai soggetti che li sottoscrivono.

Il discorso è differente qualora si ritenga che i sindacati abbiano accettato, in un momento di crisi di identità istituzionale, patti che non apportavano loro benefici in termini immediati per ottenere vantaggi in termini di rappresentatività in un'ottica di rilancio istituzionale. In questo caso la spiegazione sarebbe però concettualmente differente; torneremo sul punto più avanti.

Non possiamo escludere neanche la possibilità che, in conseguenza di un ridotto potere sindacale, siano nati patti sociali della seconda generazione nei quali il sindacato possa essere stato indotto ad accettare insieme riduzioni della spesa pubblica e, al tempo stesso, moderazione salariale, preferendo questa alternativa a una unilaterale (maggiore) riduzione della spesa pubblica e, possibilmente, a una riduzione – anche essa non negoziata – dei salari.

La seconda spiegazione nasce dall'osservazione di uno «spostamento a destra» dei principali governi europei negli anni novanta. L'idea che i patti di seconda generazione emergano a causa dello spostamento a destra della politica si rivela fallace. Il sindacato, di fronte a un governo meno interessato al sostegno dello stato sociale, ha minore interesse a contrattare un patto di seconda generazione e più interesse a contrattare un patto di prima. La spiegazione è semplice, ma prima occorre chiarire un possibile equivoco. Quello che si confronta, quando si considerano gli effetti di un patto sociale, è la situazione cui si arriva attraverso il patto rispetto a quella di mancato accordo. In questo senso è molto pericoloso guardare soltanto alle «regolarità empiriche», poiché i

patti sono esperimenti *una tantum* e la prova controfattuale degli effetti della loro implementazione o mancanza di implementazione non esiste.

Un esempio può aiutare a chiarire il punto sopra esposto. Si immagini uno spostamento a destra delle preferenze del governo; questo implica *ceteris paribus* una riduzione della spesa pubblica. In caso di patto sociale simultaneo al cambio di regime politico tale riduzione potrebbe essere minore o maggiore secondo il tipo di accordo con i sindacati (patto di prima o seconda generazione). Confrontando l'esito del patto con la situazione preesistente (ossia, prima del cambio di regime) si osserverà erroneamente che il risultato dell'accordo è una riduzione della spesa pubblica, quindi tale patto sarà catalogato come un patto di seconda generazione anche se potrebbe non esserlo¹⁹.

Avendo chiarito i termini del confronto, è evidente che il sindacato sarà propenso ad accordarsi con il governo per un aumento della spesa pubblica (che paga in termini di minor sostegno ai salari e all'occupazione privata) quando questa è bassa (quando è in carica un governo di centro-destra) e viceversa (quando è in carica un governo di centro-sinistra). Infatti, come tutti gli economisti sanno, il valore di qualcosa è alto quando è raro; il valore della spesa è quindi alto quando il suo livello è basso e l'occupazione è sostenuta. Si evince dal nostro ragionamento, quindi, che è più probabile che un sindacato cambi la sua politica di patti sociali, da prima a seconda generazione, quando le preferenze del governo si spostano a sinistra e non a destra.

La terza spiegazione osserva come, dagli anni ottanta in poi, la banca centrale abbia assunto una linea politica conservatrice nei confronti dell'inflazione. L'analisi formale evidenzia come, secondo il regime di politica monetaria²⁰, ci saranno distorsioni «in eccesso» provocate, in un caso, dal governo, in termini di maggior spesa nel settore pubblico, nell'altro caso, dal mercato del lavoro, in termini di un eccessivo aumento salariale. Una banca centrale conservatrice disciplina i governi a ridurre la distorsione fiscale, ma proprio per questo incentiva i sindacati a espandere le richieste salariali

¹⁹ In altri termini, un patto per sostenere la spesa (prima generazione), quando questa si riduce, è sostanzialmente differente da un patto volto a ridurla ulteriormente (patto di seconda generazione), anche se alla fine il risultato statistico osservato è comunque una riduzione della spesa.

²⁰ Per regime s'intende l'attitudine della banca centrale ad accomodare o meno le variazioni dell'inflazione. Una banca centrale accomodante (populista) tenderà a non restringere *troppo* l'offerta di moneta a seguito di incrementi di inflazione per evitare i costi della conseguente recessione. Al contrario, una banca centrale conservatrice, non esiterà ad aumentare i tassi di interesse a seguito di un incremento dell'inflazione a prescindere degli effetti depressivi di questi sull'attività reale.

(distorsione sul mercato del lavoro)²¹. Una banca centrale più conservativa ha effetti ambigui. Da una parte, comportando una riduzione della spesa pubblica, aumenta gli incentivi del sindacato e del governo a sostenere i patti di prima generazione; dall'altra, comportando un aumento delle distorsioni salariali nel settore privato, essa si traduce in un incentivo per i sindacati e il governo verso i patti di seconda generazione. Il secondo effetto sembrerebbe prevalere sul primo. Tuttavia questa spiegazione va considerata con cautela per le ambiguità esposte e perché, in realtà, non è del tutto univoco uno spostamento negli anni novanta della banca centrale verso politiche meno accomodanti. Il cambiamento di regime monetario, secondo molti autori, sarebbe avvenuto in molti paesi già durante gli anni ottanta (si pensi, ad esempio, al divorzio tra la Banca d'Italia e il Tesoro).

La quarta spiegazione è legata agli accordi di Maastricht. In questo caso la valutazione dell'entrata (o non entrata) in Europa altera le preferenze dei sindacati. Essendo gli accordi definiti in termini di criteri sulla spesa pubblica e sull'inflazione, la condivisione dell'obiettivo europeo comporta una sorta di «spostamento a destra» delle preferenze dei sindacati; tale spostamento è in linea con il sostegno ai patti sociali di seconda generazione.

La spiegazione europeista non è, quindi, in contrasto con l'analisi formale, ma è accettabile solo se valgono due requisiti: il sindacato condivide, e quindi sostiene, la creazione dell'Ume; la condivisione è sostanziale, nel senso che lo spostamento delle preferenze del sindacato non deve essere compensato da un pari spostamento delle preferenze del governo, poiché quello che spiega il passaggio ai patti di seconda generazione non è un cambiamento nella preferenza assoluta, ma un cambiamento della preferenza relativa del sindacato rispetto al governo. Il primo requisito sembra senza dubbio accettabile, mentre il secondo è più ambiguo.

La spiegazione dei patti sociali basata sulla svolta europeista sembra particolarmente utile per spiegare gli accordi degli anni novanta in Italia, Belgio, Grecia e Portogallo; appare invece più difficile per quanto riguarda i patti di seconda generazione osservati

²¹ In realtà, analizzando il problema della contrattazione salariale esiste anche un argomento che tende a compensare gli effetti, appena descritti, di sostituibilità strategica tra spesa pubblica e salari. In sistemi con contrattazione fortemente decentralizzata, infatti, una banca centrale conservativa potrebbe sostenere il coordinamento delle politiche salariali e ridurre le distorsioni sul mercato del lavoro. Si vedano Acocella *et al.* (2006), per uno studio sistematico, oppure Cukierman (2004), per una rassegna su tale tipo di meccanismi.

in Irlanda e Olanda per motivi di contenuto (erano rivolti più alla riduzione della spesa pubblica e meno alla moderazione salariale e all'inflazione) e per il periodo in cui sono stati osservati, molto prima degli accordi di Maastricht.

Si noti infine che, mentre l'argomento proposto è credibile per gli accordi di Maastricht, lo è molto meno se viene utilizzato per sostenere che accordi di seconda generazione siano più facilmente implementabili per via del Patto di stabilità e crescita. Questo è vero per diversi motivi: primo tra tutti il fatto che tale patto non sia in effetti una credibile minaccia di esclusione dalla Ume come, invece, lo era il mancato raggiungimento dei criteri di Maastricht per l'entrata nella Ume²².

La quinta spiegazione si basa sul cosiddetto *issue linkage*²³, ovvero l'idea che l'allargamento delle negoziazioni a un numero maggiore di oggetti rende più facile il raggiungimento di un accordo. Un tipico esempio di *issue linkage* è rappresentato dagli accordi internazionali sull'ambiente. In questo caso, ad esempio, paesi ricchi e poveri difficilmente sono in grado di trovare un accordo riguardo all'imposizione di tecnologie meno dannose per la salute ma più costose. In questo caso, oltre al problema di *free riding*²⁴ che l'accordo vorrebbe risolvere, esiste un problema di valutazione dei costi e benefici, in quanto i paesi poveri danno alla tutela dell'ambiente un valore relativo (rispetto all'abbattimento dei costi di produzione) minore di quello attribuitogli dai paesi ricchi. Allargare le negoziazioni agli accordi sul commercio internazionale può essere fondamentale. Infatti, i paesi poveri, più danneggiati dagli accordi per l'ambiente, potrebbero scambiare con i paesi ricchi minore inquinamento in cambio di accordi preferenziali per le importazioni e lo sviluppo. In altri termini, l'allargamento della materia del contendere (*issue linkage*) rende disponibili più soluzioni alternative, aumentando la probabilità che si possa trovare una soluzione negoziale favorevole per tutte la parti coinvolte.

²² Mentre la Grecia è stata esclusa dalla prima fase dell'Ume nel 1999 per il mancato raggiungimento dei criteri, il successivo mancato rispetto dei parametri del Patto di stabilità e crescita da parte di diversi paesi è stato affrontato in modo molto differente.

²³ L'idea dell'*issue linkage* nasce dagli studi sulle imprese multinazionali (Vaitsos, 1974, p. 124) e si estende in seguito a quelli sulla contrattazione degli accordi internazionali, in particolar modo in materia ambientale (ad esempio, Folmer *et al.*, 1993; Cesar, De Zeeuw, 1996).

²⁴ In questo caso vi è un problema del tipo del dilemma del prigioniero, già descritto in precedenza. In termini semplici, ogni paese preferirebbe utilizzare tecnologie inquinanti ma economiche, lasciando agli altri l'onere di introdurre tecnologie «pulite». Essendo questa la strategia ottimale per tutti, alla fine prevale una situazione in cui nessuno impone vincoli a favore dell'ambiente e tutti pagano le altissime conseguenze di un inquinamento globale.

L'applicazione dell'*issue linkage* ai patti di seconda generazione si fonda sull'idea che, negli anni ottanta, il sindacato in molti paesi sia entrato in una profonda crisi di «identità istituzionale». Le ragioni di tale crisi – come detto – sono probabilmente da cercare nell'impossibilità di importare il sistema concertato scandinavo in contesti in cui la coesione sociale era molto debole. In questo senso i patti degli anni novanta rappresenterebbero accordi che tendono ad allargare la materia della negoziazione (*issue linkage*), in cui politiche «impopolari» dal punto di vista della base sindacale vengono scambiate con vantaggi di tipo diverso rivolti a rafforzare la legittimazione del sindacato come parte sociale.

Si noti, infine, che probabilmente la tassonomia dei patti sociali è più complessa di quella qui presentata e le possibili spiegazioni più numerose. Ad esempio, i patti sociali degli anni novanta in paesi con forte preoccupazione riguardo al rispetto dei criteri imposti a Maastricht sono molto differenti dai precedenti patti sostenuti in altri paesi con problemi più legati alla situazione interna che non a quella europea, anche se entrambi comportavano una riduzione della spesa pubblica. Irlanda e Olanda, ad esempio, si fanno portatori dei patti di seconda generazione in momenti di grande crisi dell'occupazione, lontani dalla discussione riguardo ai criteri dell'Ume; in questi casi, la logica dei patti sembra essere stata quella di sostenere il settore privato (più che risanare i conti e tenere l'inflazione sotto controllo), anche se a danno del settore pubblico. In linea con l'analisi formale i patti di seconda generazione diventano più desiderabili in situazioni di bassa crescita dell'attività reale e di elevati debiti (indicatori di una grande dimensione del settore pubblico); in questi casi, infatti, il valore relativo del sostegno del settore privato rispetto alla spesa sociale aumenta.

4. Conclusioni

In questo articolo abbiamo analizzato l'evoluzione del corporativismo nei paesi europei dagli anni settanta a oggi, da un punto di vista sia quantitativo sia qualitativo. Dal punto di vista quantitativo, le politiche corporative, dopo un declino negli anni ottanta e un periodo d'oro negli anni settanta, sono ritornate in auge negli anni novanta, anche in paesi dove precedentemente erano sconosciute. Nel corso di tre decenni, tuttavia, l'intervento dello Stato non è mai scomparso, ma è rimasto piuttosto costante. L'importanza degli interventi indiretti si è ridotta, ma è stata sostituita, nel tempo, da

quella degli interventi diretti. Dal punto di vista qualitativo, abbiamo osservato come i patti sociali si siano evoluti da patti di prima generazione, fondati su uno scambio tra aumenti di spesa pubblica e moderazione salariale (unico tipo di patto degli anni settanta), a patti di seconda generazione, che invece sostenevano, in diverse forme, riduzioni concertate della spesa pubblica (tipici, anche se non esclusivi, degli anni novanta).

Dopo aver evidenziato le caratteristiche dei diversi tipi di patti sociali, abbiamo cercato di verificare la compatibilità delle principali spiegazioni proposte per sostenere uno spostamento da patti di prima generazione a patti di seconda generazione con il rigore formale della modellistica economica. L'idea sottostante al nostro esperimento è che per guidare la politica economica non bastano le regolarità statistiche oppure le intuizioni, ma occorrono modelli economici formali, certamente «falsificabili», ma discutibili all'interno della loro stessa logica.

I nostri principali risultati sono che lo spostamento dei termini dei patti, derivante dalla condivisione della svolta europeista degli accordi di Maastricht e, per alcuni paesi, dal tentativo di legittimare il sindacato come parte sociale, è compatibile con l'analisi formale ed è in grado di spiegare i patti sociali degli anni novanta in paesi come l'Italia, il Portogallo, il Belgio e la Grecia. Accordi sorti dopo profonde crisi occupazionali, invece, spiegano i casi dell'Olanda e dell'Irlanda, dove i patti sociali, molto prima di Maastricht, sono stati disegnati per ridurre la spesa pubblica a favore di quella privata attraverso un processo concertato volto a salvaguardare la crescita, l'occupazione e l'innovazione.

Altre spiegazioni – basate su una riduzione del potere contrattuale del sindacato negli anni ottanta a causa della caduta del suo grado di militanza o per lo spostamento verso destra dei governi o per il soddisfacimento degli accordi presi con il Patto di stabilità e crescita – non sono da ritenersi coerenti con l'analisi formale. Ciò non esclude che alcune di queste spiegazioni possano trovare il loro fondamento in un diverso contesto formale che, tuttavia, richiederebbe di essere sviluppato.

Lo studio dei successi e dei fallimenti dei patti sociali, nonché delle loro motivazioni in termini di incentivi, è molto importante in chiave sia storica sia di politica economica. La comprensione diviene, infatti, elemento fondamentale per il loro utilizzo e la loro

riuscita in una prospettiva futura, in un mondo che cambia e si avvia verso processi sempre più complessi e di natura globale.

In questo senso, la riflessione sulla posizione internazionale e la dinamica di sistemi economici come quello italiano ed europeo evidenzia come uno dei principali problemi degli ultimi anni sia costituito dallo sfavorevole andamento della produttività, che nel caso italiano è particolarmente accentuato ormai da un decennio. Un patto sociale capace di scambiare moderazione salariale, nell'immediato, contro politiche aziendali e pubbliche tese all'aumento della produttività, attraverso investimenti in nuove tecnologie e capitale umano nonché opportuni cambiamenti organizzativi, costituirebbe il miglior antidoto all'arretramento relativo del nostro sistema economico. Porrebbe altresì le basi per un successivo rilancio dell'azione sindacale in termini non inflazionistici e senza effetti dirompenti sul sistema industriale.

Bibliografia.

Acocella N., Di Bartolomeo G. (2006), *Is corporatism feasible?*, in corso di stampa su *Metroeconomica*.

Acocella N., Di Bartolomeo G., Hibbs D. (2006), *Labor market regimes and the effects of monetary policy*, in corso di stampa su *Journal of Macroeconomics*.

Acocella N., Leoni R. (2006), *Social pacts, employment and growth: Essay in honor of Ezio Tarantelli*, Berlino, Physica-Verlag.

Acocella N., Di Bartolomeo G., Tirelli P. (2006a), *From first- to second-generation social pacts*, in Acocella N., Leoni R. (2006), *op.cit.*

Acocella N., Di Bartolomeo G., Tirelli P. (2006b), *The macroeconomics of social pacts*, presentato al workshop *Unionized labour markets and macroeconomic policies*, Milano, 6-7 settembre.

Baccaro L. (2003), *What is alive and what is dead in the theory of corporatism*, in *British Journal of Industrial Relations*, 41, pp. 683-706.

Baccaro L., Lim S.-H. (2006), *Social pacts as coalitions of «weak» and «moderate»: Ireland, Italy and South Korea in comparative perspective*, in *ILO Discussion paper*, n. 162.

Beetsma, R.M.W.J., Bovenberg A.L. (1998), *Monetary union without fiscal coordination may discipline policymakers*, in *Journal of International Economics*, 45, pp. 239-258.

Burda M.C. (1997), *Whither corporatism? Corporatism, labor union and the safety net*, in *European Economic Review*, 41, pp. 653-646.

Cameron D.A. (1984), *Social democracy, corporatism, labour quiescence and the representation of economic interest in advanced capitalist society*, in Golthorpe (1984), *op.cit.*, pp. 143-178.

Carrieri M. (2004), *Sindacato in bilico*, Roma, Donzelli.

Cesar H., De Zeeuw A. (1996), *Issue linkage in global environmental problems*, in *Economic policy for the environment and natural resources*, E. Elgar, Cheltenham.

Crouch C.J. (1985), *Conditions for trade union wage restraint*, in Lindberg L.N., Maier C.S., *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*, Washington (DC), Brookings Institution, pp. 105-139.

Cubitt R.P. (1995), *Corporatism, monetary policy and macroeconomic performance: A simple game theoretic analysis*, in *Scandinavian Journal of Economics*, 97, pp. 245-259.

Cukierman A. (2004), *Monetary institutions, monetary union and unionized labor markets – Some recent developments*, in *Monetary policy, fiscal policies and labour markets in Key aspects of macroeconomic policymaking in EMU*, Cambridge, Cambridge University Press.

Ebbinghaus B., Visser J. (1997), *A Dutch Miracle*, Amsterdam, Amsterdam University Press.

Eiro (2001), *EIRO Annual Review 2000*, Dublino, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.

Fajertag G., Pochet Ph. (2000), *Social pacts in Europe. New dynamics*, Bruxelles, European Trade Union Institute and Observatoire Social Européenne.

Ferrera M., Gualmini E. (2004), *Rescued by Europe? Social and labour market reforms from Maastricht to Berlusconi*, Amsterdam, Amsterdam University Press.

Fiorito R. (2000), *Il Paradosso della concertazione*, in *Rivista di Politica Economica Italiana*, 3, pp. 353-371.

Folmer H., van Mouche P., Ragland S. (1993), *Interconnected games and international environmental problems*, in *Environmental Resource Economics*, 3, p. 313-335.

Freeman R.B. (2006), *Searching for the EU social dialogue model*, in Acocella N., Leoni R. (2006), *op.cit.*

Golthorpe J.H. (1984), *Order and conflict in contemporary capitalism. Studies in the political economy of western European nations*, Oxford, Clarendon Press.

Hanckè B. (2006), *Beyond social pacts. The changing shape of labor relations in EMU*, presentato al workshop *Unionized labour markets and macroeconomic policies*, Milano, 6-7 settembre.

Hemerijck A., Visser J. (1997), *A Dutch Miracle'. Job Growth, Welfare Reform and Corporatism in the Netherlands*, Amsterdam, Amsterdam University Press.

Hibbs D.A. Jr. (1977), *Political parties and macroeconomic policy*, in *American Political Science Review*, 71, pp. 1467-1487.

Hibbs D.A. Jr. (1992), *Partisan theory after fifteen years*, in *European Journal of Political Economy*, 8, pp. 361-373.

- Katzenstein P.J. (1985), *Small states in world markets, industrial policy in Europe*, Ithaca, Cornell University Press.
- Lehmbruch G. (1984), *Concertation and the structure of corporatist networks*, in Goldthorpe (1984), *op.cit.*, pp. 60-80.
- Olson M.J. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, Yale University Press.
- Regini M. (1984), *The Conditions for political exchange: how concertation emerged and collapsed in Italy and Great Britain*, in Goldthorpe (1984), *op.cit.*, pp. 124-142.
- Regini M. (1997), *Still engaging in corporatism? Recent Italian experience in comparative perspective*, in *European Journal of Industrial Relations*, 3, pp. 259-278.
- Rhodes M. (2001), *The political economy of social pacts: «Competitive corporatism» and European welfare reform*, in *The new politics of the welfare state*, Oxford, Oxford University Press, pp. 165-194.
- Summers L.H., Gruber J., Vergara R. (1993), *Taxation and structure of labor markets: The case of corporatism*, in *Quarterly Journal of Economics*, 108, pp. 385-411.
- Tarantelli E. (1986a), *Economia politica del lavoro*, Torino, Utet.
- Tarantelli E. (1986b), *The regulation of inflation and unemployment*, in *Industrial Relations*, 25, pp. 1-15.
- Vaitsos C. (1974), *Intercountry income distribution and transnational enterprises*, Oxford, Clarendon Press.
- van Ruysseveldt J., Visser J. (1996), *Industrial relations in Europe. traditions and transitions*, Londra, Sage,
- Visser J. (1998), *Two cheers for corporatism, one for market: Industrial relations, wage moderation and job growth in the Netherlands*, in *British Journal of Industrial Relations*, 36, pp. 269-292.
- Visser J. (2000), *From Keynesianism to the third way: Labour relations and social policy in Western Europe*, in *Economic and Industrial Democracy*, 21, pp. 421-456.
- Visser J. (2001), *Industrial relations and social dialogue*, in P. Auer (ed.), *Changing Labour Markets in Europe. The role of institutions and policies*, Ginevra, ILO, pp. 184-242.
- Visser J. (2002), *Unions, wage bargaining and co-ordination in European labour markets*, in *Wage and policy in the Eurozone*, Bruxelles, P.I.E. Peter Lang.
- Visser J. (2006a), *Three decades of pacts and agreements. What's new?*, presentato al workshop *Unionized labour markets and macroeconomic policies*, Milano, 6-7 settembre.
- Visser J. (2006b), *Wage bargaining institutions in Europe. A happy marriage or preparing for divorce?*, in Acocella N., Leoni R. (2006), *op.cit.*