

MODELLO CONTRATTUALE, SALARIO DI GARANZIA E CRESCITA*

di Leonello Tronti
23 aprile 2010

Da ben prima della crisi finanziaria internazionale l'economia italiana soffre di una specifica crisi di dinamica, a seguito di un netto ridimensionamento delle esportazioni, per problemi dal lato dell'offerta, di consumi interni frenati nella componente privata (dal lato delle retribuzioni) come in quella pubblica (per le difficoltà della finanza pubblica), e di investimenti in netto rallentamento.

Da ben prima della crisi finanziaria internazionale l'economia italiana soffre di una specifica crisi di dinamica, a seguito di un netto ridimensionamento delle esportazioni, per problemi dal lato dell'offerta, di consumi interni frenati nella componente privata (dal lato delle retribuzioni) come in quella pubblica (per le difficoltà della finanza pubblica), e di investimenti in netto rallentamento.

Dal 1995 al 2008 l'occupazione è cresciuta di oltre 3 milioni di unità di lavoro (quasi il 16 per cento), ma nessun'altra economia europea con un'analoga crescita occupazionale ha dovuto fronteggiare un tradeoff occupazione-produttività così sfavorevole. L'Italia è caratterizzata da ormai molti anni da salari più bassi e prezzi più elevati dei partner nell'euro. Questa condizione, che ha comportato un continuo aumento dell'occupazione (se pure nelle forme flessibili) e livelli di redditività comunque soddisfacenti, ha funzionato da anestetico rispetto alla necessità di varare una politica industriale per far fronte alle sfide delle nuove tecnologie, dei nuovi concorrenti globali e della moneta unica. L'aumento delle rendite da markup ha però frenato la competitività, gli investimenti e la crescita economica, causando nel lungo periodo un vero e proprio tracollo della posizione internazionale dell'Italia in termini di produttività e di reddito - un tracollo ormai riconosciuto apertamente almeno da una parte, se non da tutto il Governo.

La crescita della produttività è stata frenata dall'andamento sia del prezzo relativo, sia del costo assoluto del lavoro, entrambi moderati più del necessario da riforme del mercato del lavoro non accompagnate da altrettanto radicali misure di governo dei prezzi e di tutela della concorrenza nel mercato del prodotto. L'analisi del modello contrattuale italiano rivela quanto esso sia distorto per il fatto di proporre, in termini volontaristici, le retribuzioni come conseguenza dei guadagni di produttività (e fornire per questa via un'insostenibile garanzia ai profitti) anziché prospettare, più realisticamente, l'influenza degli aumenti dei salari, del prezzo relativo e del costo assoluto del lavoro, come stimolo concreto alla riorganizzazione delle imprese. Peraltro nel lungo periodo, data la rigidità verso il basso dei salari di base reali, assicurata dal modello contrattuale anche in presenza di un andamento della produttività nullo o negativo, la stessa stagnazione economica ha causato una lenta ripresa della quota del lavoro. Ma, in assenza di correttivi, se anche la produttività dovesse riprendere sotto la spinta delle variabili retributive, il bias distributivo tornerebbe ad operare a sfavore delle retribuzioni e a ridurre gli incentivi alla produttività e alla crescita, ingabbiando l'economia in una trappola della stagnazione senza via d'uscita.

La crisi finanziaria internazionale ha sconvolto questo scenario consolidato, rompendo l'incantesimo del growthless employment, spingendo molte imprese alla chiusura e provocando rilevanti perdite occupazionali. È dunque giunto per i datori di lavoro il tempo di riconoscere che devono riorganizzare le imprese, e per il Paese il momento di avviare un'efficace politica industriale di riforma del mercato del prodotto e correzione del modello di contrattazione salariale, pena l'uscita dalla crisi in una condizione strutturale ancora peggiore di come vi è entrato. Forse sulla scorta di questa consapevolezza, nel 2009 i partner sociali e il Governo, ad eccezione del maggiore sindacato dei lavoratori, hanno sottoscritto un nuovo patto. L'Accordo quadro del 22 gennaio 2009 riconosce implicitamente la rottura di fatto della disciplina del target di inflazione istituita dal Protocollo del '93, e abbandona quindi il tasso programmato di inflazione come indicatore di riferimento per la contrattazione nazionale. Al suo posto si introduce una semplice previsione dell'evoluzione dell'indice europeo dei prezzi al consumo (Ipc) al netto dei prodotti energetici importati, con una clausola di salvaguardia sugli errori di previsione che consente l'adeguamento dei minimi nazionali ogni tre anni. I contratti collettivi di primo livello dureranno per gli aspetti economici tre anni invece di due, riducendo gli oneri della contrattazione salariale. Un forte accento e nuove regole sono dedicati alla necessità di sviluppare il secondo livello di contrattazione, anche se in questo campo l'obiettivo non può essere ambizioso, data la

struttura produttiva del Paese distorta verso la piccola e piccolissima dimensione aziendale, per la quale la contrattazione decentrata può avere luogo solo in termini territoriali. Infine viene introdotta nel contratto nazionale una nuova voce salariale, l'elemento economico di garanzia, per coprire con un reddito supplementare i lavoratori che non hanno accesso alla contrattazione di secondo livello.

È facile constatare che, con l'abbandono dell'inflazione programmata, il salario di garanzia è l'unica novità sostanziale dell'Accordo 2009 rispetto al Protocollo 1993. Per il resto l'Accordo non fa che confermare la logica volontaristica del Protocollo, in particolare nella direzione di influenza della produttività sui salari, in aperto contrasto con il lungo filone di analisi economica che trova nella productivity function di Sylos Labini la sua espressione più recente. Il salario di garanzia, a condizione che sia di entità sufficiente, potrebbe essere la misura chiave per ripristinare per entrambe le parti sociali la convenienza a impegnarsi nel miglioramento della produttività. Ho dimostrato altrove (Tronti, 2009, Contrattazione, distribuzione del reddito e crescita economica, disponibile sul sito:

<http://dep.eco.uniroma1.it/~ciccaron/Docs/Seminario%20Tronti%202024.11.09.ppt>) che, al fine di preservare la distribuzione del reddito ai fattori, le retribuzioni distribuite dal primo livello devono crescere non solo con i prezzi, ma anche in rapporto con la produttività. Il coefficiente che lega la crescita dei salari nazionali a quella della produttività mantenendo inalterata la quota dei salari varia inversamente rispetto all'efficacia della contrattazione di secondo livello e direttamente con la quota del primo livello sulla retribuzione complessiva. In accordo con i dati del periodo 1993-2008, si può calcolare che il valore medio del coefficiente è di 0,4. In altri termini, nelle condizioni strutturali del sistema di relazioni industriali italiano dell'ultimo quindicennio, il potere d'acquisto delle retribuzioni di base sarebbe dovuto crescere mediamente di un importo pari al 40 per cento della crescita della produttività, ovvero dello 0,4 per cento l'anno invece del dato storico dello 0,1. Questo accorgimento avrebbe assicurato la stabilità delle quote distributive e, quindi, concorso ad evitare che l'economia imboccasse un sentiero di stagnazione grazie al sostegno alla domanda interna e ad un sistema di incentivi per entrambi i partner sociali orientato alla crescita.

Nel quadro dell'accordo del 22 gennaio, questa funzione può essere assolta dal salario di garanzia. Si dovrebbe prevedere che i contratti nazionali definiscano questa voce retributiva comparto per comparto, sulla base del valore del coefficiente, distribuendone l'importo tra i lavoratori privi di contrattazione integrativa. In questo modo la contrattazione nazionale agirebbe in termini sia di supplenza (il salario di garanzia è tanto maggiore quanto è maggiore la quota della retribuzione di primo livello sulla retribuzione totale), sia di stimolo rispetto alla contrattazione integrativa (il salario di garanzia è tanto minore quanto maggiori sono le risorse distribuite dalla contrattazione decentrata). Il salario di garanzia potrebbe essere utilizzato dai partner sociali per negoziare esplicitamente, e a beneficio della ripresa della dinamica economica e dell'ammodernamento del sistema produttivo, gli eventuali movimenti della distribuzione del reddito ai fattori. Il testo dell'accordo è però del tutto vago sull'entità e sul modo di calcolare il beneficio, sicché il suo ruolo effettivo resta indeterminato e interamente affidato alla lungimiranza degli agenti della contrattazione nazionale. Per questo, l'interpretazione del salario di garanzia come strumento di governo contratto della distribuzione funzionale del reddito, oltre che di sostegno economico alle vaste fasce di dipendenti privi della contrattazione decentrata, potrebbe costituire per il maggiore sindacato dei lavoratori l'obiettivo da conseguire e la condizione per riallacciare le fila unitarie e fare in modo che l'Accordo, così reinterpretato, risulti davvero utile a far ripartire la crescita.

* estratto di un articolo comparso nel volume "L'Italia possibile"