

RIFORMA DELLA CONTRATTAZIONE O INCENTIVI AGLI INVESTIMENTI PER FAR CRESCERE LA PRODUTTIVITA'

di Giuseppe Ciccarone, Enrico Saltari
01 luglio 2008

E' oramai ampiamente condiviso che "il" problema dell'Italia sia la crescita zero e che questa sia a sua volta il frutto di una insufficiente dinamica della produttività. Molto minore è il consenso su quali siano le origini del rallentamento della produttività. Di recente, peraltro, il dibattito sulle cause di questa malattia si è andato sempre più polarizzando. Quali posizioni sono emerse? I nostri interventi su nelMerito hanno messo in luce il ruolo negativo esercitato sulla crescita della produttività da una insufficiente crescita del rapporto capitale-lavoro, derivante a sua volta dalla scelta delle imprese di adottare tecniche di produzione a maggiore intensità di lavoro.

Come è stato più volte detto, l'intento ovvio e del tutto giustificabile da parte delle imprese è di sfruttare il minor prezzo relativo di questo fattore, rispetto al capitale, generato dalle modificazioni legislative degli ultimi anni in tema di contratti di lavoro e "flessibilità", oltre che dalla moderazione salariale e dai flussi migratori. Questa idea ha trovato sostegno, nelle ultime settimane, in pubblicazioni istituzionali, come la Relazione annuale della Banca d'Italia e il rapporto annuale dell'ISTAT, e in interventi individuali, come quello di Luigi Spaventa su La Repubblica del 13 giugno scorso.

Questo punto di vista è stato invece messo in discussione da un recente documento di CONFINDUSTRIA (Scenari Economici, n. 2, giugno 2008), dal titolo "Più produttività e meno povertà. In Italia il rilancio dei redditi parte dallo sviluppo", e da altri interventi individuali, come quello di Tito Boeri su La Repubblica del 16 giugno, volti a sostenere che la bassa crescita della produttività non può essere spiegata da una bassa crescita del rapporto capitale-lavoro.

Gli ultimi dati forniti dall'OCSE confermano peraltro, a nostro avviso, il nostro punto di vista, e ci consentono di dissipare due incomprensioni sorte nel dibattito. La prima è che il rallentamento della produttività non può essere dovuto a uno spostamento verso tecniche a minore intensità capitalistica perché il rapporto capitale-lavoro è in realtà cresciuto. Ma è chiaro che il tasso di crescita della produttività va messo in relazione col tasso di crescita del rapporto capitale-lavoro, e non con la variazione del suo livello. Un'altra possibile incomprensione riguarda il significato da attribuire all'espressione "contributo del capital deepening" alla crescita della produttività. Pur senza entrare in questioni troppo tecniche, è importante comprendere che questa espressione non significa immediatamente, come qualcuno sembra invece intendere, "tasso di crescita del rapporto capitale-lavoro", essendo quel contributo definito come il prodotto tra questo tasso di crescita e la "quota del capitale", definita dal rapporto tra il reddito non da lavoro e il reddito complessivo. Il fatto non è irrilevante. Se consideriamo i dati contenuti nel "Productivity database" dell'OCSE, del febbraio 2008 e prendiamo in considerazione il periodo più sfavorevole per la nostra tesi, il 1985-2006 (perché lo spostamento verso le produzioni labour intensive da noi considerato inizia dopo l'introduzione delle recenti leggi sul mercato del lavoro che portano i nomi del ministro Treu e di Marco Biagi), rileviamo che la crescita della produttività in Italia è stata pari a 1,33%, superiore in Europa soltanto a quella della Spagna, pari a 1,01% (la stessa crescita è stata peraltro pari allo 0,04% nel periodo 2001-2006, di gran lunga la più bassa tra tutti i paesi OCSE). Quella della Francia è 2,05% e quella della Germania 1,87%. Gli USA sono all'1,70%, il Regno Unito al 2,02%, il Giappone al 2,85%.

La nostra idea è che uno dei fattori responsabili di questa dinamica insoddisfacente sia la bassa crescita dell'intensità di capitale che si è registrata nel nostro paese.

Se guardiamo al contributo dell'intensità di capitale, cos'è tuttavia non sembra essere. Infatti, il contributo dato dall'intensità di capitale è in Italia pari a 0,68%, maggiore che in Francia (0,66%) e negli USA (0,59%), prossimo a quello tedesco (0,69%) e inferiore a quello di Spagna (0,77%), Regno Unito (0,89%) e Giappone (1,08%).

È proprio qui peraltro che occorre distinguere. Se dividiamo questi valori per la quota del capitale nel reddito (contenuta nel database STAN, sempre dell'OCSE), ricaviamo che la crescita del rapporto capitale-lavoro cos'è ottenuta è in Italia pari a 2,7%, un valore pari a quello della Germania (2,7%), dove peraltro il processo di unificazione ha generato problemi statistici da non sottovalutare, e inferiore a quelli registrati in tutti i paesi qui considerati, ad eccezione degli USA (2,2%): 3,8% in Spagna; 3,4% nel Regno Unito; 3,6% in Francia; 4,9% in Giappone. L'implicazione, ovvia, è che a parità di tasso di crescita dell'intensità di capitale, la quota del capitale è in Italia più alta che negli altri paesi.

A ciò si aggiunga che la nostra argomentazione sulla scarsa crescita della produttività è relativa alla mancata trasformazione dei profitti in investimenti in progresso tecnico, piuttosto che in investimenti "estensivi", ossia legati alla crescita complessiva della produzione. Non è ovviamente la stessa cosa acquistare una macchina

innovativa per zappare un campo, o occupare un maggior numero di braccianti e dotarli di una nuova zappa ciascuno. In entrambi i casi $\hat{\pi}$ aumentato il capitale, ma nel secondo caso non si pu $\hat{\pi}^2$ certo parlare di investimenti in progresso tecnico.

Boeri ritiene che la causa prima del problema in esame sia da individuare nella ridotta dimensione di impresa: nel nostro paese le imprese con pi $\hat{\pi}^1$ di 250 addetti hanno una produttivit $\hat{\pi}$ del lavoro tre volte maggiore di quella che si registra nelle imprese con meno di 10 addetti. Di conseguenza, egli suggerisce, si dovrebbe adottare un nuovo modello di contrattazione che, legando il salario alla produttivit $\hat{\pi}$ aziendale, spingerebbe i lavoratori verso le imprese di maggiori dimensioni (pi $\hat{\pi}^1$ produttive e dunque in grado di pagare salari maggiori), con conseguente aumento del tasso medio di crescita della produttivit $\hat{\pi}$, riduzione del costo del lavoro per unit $\hat{\pi}$ di prodotto e maggiori margini di aumento per la quota del salario sul reddito.

Pur con le precisazioni fatte sopra, apprezziamo questo tentativo di passare dall'analisi delle cause alle proposte di superamento del problema in esame. Riteniamo anche condivisibile (e tutt'altro che in contraddizione con la nostra tesi esposta sopra) l'idea di accrescere la dimensione d'impresa. Anche se presumibilmente esister $\hat{\pi}$ una dimensione ottima (prima o poi i rendimenti crescenti di scala sono destinati a terminare in ogni settore produttivo), e non sar $\hat{\pi}$ dunque opportuno favorire una crescita dimensionale senza limiti, $\hat{\pi}$ certamente vero che lo spostamento di lavoro dalle micro-imprese a quelle di dimensione medio-grande garantirebbe una crescita significativa della produttivit $\hat{\pi}$. Siamo per $\hat{\pi}^2$ scettici sulla possibilit $\hat{\pi}$ di conseguire questo spostamento soltanto attraverso la riforma della contrattazione salariale.

Il passaggio logico mancante nell'argomentazione a favore di questa possibilit $\hat{\pi}$ $\hat{\pi}$ quello relativo alla domanda, oltre che all'offerta, di lavoro. Una differenziazione salariale prodotta da un maggior peso attribuito alla contrattazione aziendale potrebbe certamente aumentare l'offerta di lavoro che si rivolge alle imprese pi $\hat{\pi}^1$ produttive, ma chi ci assicura che queste sarebbero disposte ad aumentare in misura corrispondente la loro domanda di lavoro? Ci $\hat{\pi}^2$ richiederebbe, ovviamente, una crescita della produzione che non sembra poter derivare automaticamente dalla stessa riforma della contrattazione, la quale garantirebbe soltanto la disponibilit $\hat{\pi}$ dei lavoratori a riempire i nuovi posti di lavoro vacanti che la crescita della produzione dovrebbe generare. Il problema dunque rimane: cosa si pu $\hat{\pi}^2$ fare per aumentare la competitivit $\hat{\pi}$, la produzione e la domanda di lavoro delle nostre imprese medio-grandi?

La riforma della contrattazione non pu $\hat{\pi}^2$ dunque produrre miracolistiche palingenesi, a meno che ad essa non si associno misure che favoriscano la competitivit $\hat{\pi}$ delle aziende verso le quali si vorrebbe indirizzare l'occupazione e la crescita del rapporto capitale-lavoro. Come abbiamo messo in luce in un precedente intervento, la detassazione della parte variabile del salario rappresenta un incentivo significativo per le imprese perch $\hat{\pi}$ un'ora di lavoro straordinario costa assai meno di un'ora di lavoro "normale" (secondo alcuni calcoli, circa il 30% in meno). Ma allora $\hat{\pi}$ proprio assurdo pensare di cominciare legando quella detassazione alla dinamica della produttivit $\hat{\pi}$ aziendale e agli investimenti in progresso tecnico effettuati dalle imprese, anzich $\hat{\pi}$ concederla a tutte indiscriminatamente?

Giuseppe Ciccarone ed Enrico Saltari