

# CONTRATTAZIONE: IMPEGNO DEI LAVORATORI, TECNOLOGIA, PREZZI PER SUPERARE LA TRAPPOLA DELLA STAGNAZIONE

di Giuseppe Ciccarone, Enrico Saltari  
09 ottobre 2008

In questo intervento, che accompagna quello pubblicato sullo stesso numero di nelMerito.com contenente la nostra proposta per riavviare il confronto sulla riforma della contrattazione, limitiamo la nostra attenzione a una questione specifica, sintetizzabile in due semplici domande.

(i) La proposta di Confindustria  $\tilde{\pi}$  effettivamente in grado di contribuire al miglioramento della produttività? (ii) Questo meccanismo di contrattazione può sostituire in modo efficace il precedente impianto basato sull'inflazione programmata?

La proposta di Confindustria  $\tilde{\pi}$  volta a favorire l'aumento della produttività soprattutto attraverso l'utilizzo, nella contrattazione aziendale, di un "premio variabile" disegnato in modo da consentire "l'applicazione dei particolari trattamenti contributivi e fiscali previsti dalla normativa di legge" e legato agli incrementi di produttività, ma anche all'andamento economico dell'impresa e ad "altri elementi rilevanti ai fini del miglioramento della competitività" aziendale (oltre ad altre variabili come redditività, innovazione, efficienza organizzativa). Insomma, la produttività richiede un maggiore impegno del lavoratore (maggiore effort, direbbero oggi gli economisti), ottenibile attraverso la sua "partecipazione" ai risultati dell'impresa.

Ma  $\tilde{\pi}$  veramente possibile rilanciare la crescita della produttività operando soltanto sull'intensità dell'impegno erogato dal fattore lavoro? Se questo può essere vero in alcuni settori ad alta "intensità di lavoro", come la Pubblica Amministrazione, la risposta  $\tilde{\pi}$  negativa per quanto riguarda quei comparti dell'industria e dei servizi (soprattutto per quelli non esposti alla concorrenza internazionale) dove l'andamento della produttività  $\tilde{\pi}$  strettamente legato all'investimento in progresso tecnico. La nostra tesi  $\tilde{\pi}$  che, per parafrasare un vecchio slogan, la produttività non  $\tilde{\pi}$  una variabile indipendente, influenzata solo dal comportamento dei lavoratori. Essa  $\tilde{\pi}$  condizionata soprattutto dalle scelte d'investimento dell'impresa. Sull'insufficiente crescita della produttività ha infatti pesato in misura decisiva il rallentamento del tasso di crescita del rapporto capitale-lavoro, derivante a sua volta dalla scelta (razionale) delle imprese di adottare tecniche di produzione a maggiore intensità di lavoro (vedi grafico1), per sfruttare il minor prezzo relativo di questo fattore rispetto al capitale, prodotto dalla moderazione salariale, dalla "flessibilità" del mercato del lavoro e dai flussi migratori. Ci  $\tilde{\pi}$  spinto le imprese verso settori a  $\pi^1$  bassa specializzazione produttiva e minor valore aggiunto; ha scoraggiato l'adozione delle nuove tecnologie e il cambiamento dell'organizzazione del processo produttivo che esse richiedono. La minore crescita dell'intensità di capitale ha  $\cos\tilde{\pi}$  favorito un deterioramento della crescita della produttività totale dei fattori (PTF), una misura del contributo del progresso tecnico alla produzione, che  $\tilde{\pi}$  divenuto negativo a partire da questo decennio.

Aggiungiamo che gli effetti di questo rallentamento nel tasso di crescita dell'intensità di capitale e della produttività non si sono limitati al lato dell'offerta, ma hanno avuto ripercussioni anche su quello della domanda. Infatti, una conseguenza del rallentamento della crescita della produttività  $\tilde{\pi}$  stata l'altrettanto bassa crescita dei redditi da lavoro. In questo modo si  $\tilde{\pi}$  innescata quella che si potrebbe chiamare la trappola della stagnazione, ovvero il persistere dell'economia in una situazione di equilibrio "basso". Per chiarire la natura del circolo vizioso che  $\cos\tilde{\pi}$  si instaura, basta ricordare che il rallentamento della produttività consente solo un basso profilo di crescita dei redditi. Questo a sua volta condiziona la crescita della domanda interna nelle sue due componenti di consumi e investimenti. La bassa crescita della produttività, che all'inizio influenza soltanto l'offerta aggregata, finisce  $\cos\tilde{\pi}$  con il riflettersi negativamente anche sulla domanda aggregata, la cui composizione interna dipende anche dal modo in cui la bassa crescita dei redditi si ripartisce tra lavoro e profitti. A sua volta, la bassa crescita dei consumi e degli investimenti condiziona il processo di accumulazione e, tramite il processo prima visto, l'andamento della PTF e quindi della produttività.

Esiste, in realtà, un secondo elemento contenuto nella proposta di Confindustria che potrebbe contribuire al miglioramento della produttività, un elemento strettamente legato alla seconda domanda formulata sopra. Come mette in luce anche il contributo di Luisa Corazza su questo numero di nelMerito.com, per garantire il potere d'acquisto dei salari Confindustria propone di sostituire l'inflazione programmata con un nuovo (per ora vago) indice dei prezzi depurato da alcune voci di inflazione importata definito da un qualche soggetto terzo, imparziale e autorevole. Questa scelta, insieme all'utilizzo di una base di calcolo che considera i minimi tabellari, gli aumenti di anzianità e altre indennità a cifra fissa, ma che esclude tutti gli elementi della retribuzione di fatto che eccedono lo schema di base, favorirebbe una progressiva riduzione del salario che potrebbe avere effetti positivi sulla produttività solo se i conseguenti maggiori profitti venissero utilizzati per effettuare significativi investimenti in progresso tecnico.

Sembra in tal modo riproporsi, con forme diverse, il solito progetto italiano di politica economica: l'aumento della competitività richiede "moderazione salariale" e spostamento di parte del rischio di impresa sui lavoratori; i maggiori profitti si traducono in maggiori investimenti, maggiore efficienza dell'apparato produttivo e maggiore produttività, da cui discendono maggiore crescita e maggiore occupazione, con cui verranno in futuro compensati i "sacrifici" odierni dei lavoratori. Come mostra il grafico (insieme all'aumento della quota dei profitti sul reddito da noi già ampiamente documentato), questa promessa non è stata per<sup>2</sup> mantenuta, perché le riduzioni del costo del lavoro non hanno comportato apprezzabili aumenti degli investimenti innovativi. Quale (nuova) garanzia viene offerta a fronte dei "sacrifici" richiesti che questa volta le cose andranno diversamente?

E' interessante notare che la piattaforma sindacale si muoveva in una direzione per certi versi opposta, proponendo di utilizzare un (anch'esso vago) indicatore di "inflazione realisticamente prevedibile", ottenuto "utilizzando altri indicatori certi quali il deflatore dei consumi interno o l'indice armonizzato europeo corretto con il peso dei mutui", senza peraltro spiegare il modo in cui ciÃ² avrebbe consentito di conseguire gli obiettivi enunciati in apertura.

Noi crediamo che il rilancio del nostro sistema economico e sociale non possa prescindere da un accordo "alto" tra le parti sociali e il governo che vada oltre le loro esigenze specifiche e guardi a quelle di tutto il paese. Crediamo anche che la ricerca di un indicatore di inflazione appropriato da utilizzare nella contrattazione sia soltanto uno degli elementi su cui fondare uno "scambio politico-economico" sul quale riprendere il confronto al momento interrotto. Crediamo, infine, che l'analisi qui sommariamente condotta, insieme a quelle precedentemente apparse su nelMerito.com e in altre sedi, rappresentino una solida base per sostenere la proposta da noi avanzata nell'altro contributo di questo numero. Non ci auguriamo che essa venga accolta nella sua interezza da tutte le parti coinvolte; la nostra sola speranza Ã¨ che contribuisca a riprendere il filo del confronto, con la disponibilitÃ  da parte di ognuno di concedere qualcosa per un fine comune: sconfiggere la trappola della stagnazione, persistendo la quale saremo tutti sconfitti.

1) I valori contenuti nel grafico, che non considerano il settore istituzionale delle Amministrazioni pubbliche, sono ottenuti da elaborazioni su dati ISTAT, calcolando la differenza tra crescita del capitale e dell'occupazione. E' da notare che anche il tasso di crescita del capitale netto dell'intera economia si Ã¨ ridotto di un punto percentuale a partire dalla seconda metÃ  dello scorso decennio, passando dal 2.6% all'1.6%.

## ARTICOLI CORRELATI

### UNA PROPOSTA PER RIPRENDERE IL CONFRONTO SULLA RIFORMA DELLA CONTRATTAZIONE

di Giuseppe Ciccarone, Enrico Saltari

Relazioni industriali - 9 ottobre 2008

### SALARI E PRODUTTIVITA': QUESTIONI DI EFFICIENZA

di Giuseppe Ciccarone, Enrico Saltari

Economia Reale - 2 aprile 2008

### SALARI E PRODUTTIVITA': QUESTIONI DI EQUITA'

di Giuseppe Ciccarone, Enrico Saltari

Economia Reale - 27 febbraio 2008