NOTA ISRIL ON LINE

N° 4 - 2013

COMMENTO ALL'ACCORDO SULLA PRODUTTIVITA'

Presidente prof. Giuseppe Bianchi
Via Piemonte, 101 00187 – Roma
gbianchi.isril@tiscali.it
www.isril.it

istituto
di studi sulle relazioni
industriali e di lavoro
isril

COMMENTO ALL'ACCORDO SULLA PRODUTTIVITA'

di Sebastiano FADDA[1]

1, Ci si può accordare su tante cose. La lettura del documento firmato il 21 novembre scorso ci informa che le parti sociali (non tutte) si sono "accordate per accordarsi in futuro" su misure di stimolo alla crescita della produttività. Non si trovano infatti in tale accordo (denominato peraltro con spropositata ambizione: "Linee programmatiche per la crescita della produttività e della competitività in Italia") intese reciprocamente vincolanti su azioni sistematiche dirette ad elevare il livello di produttività del sistema produttivo italiano. La definizione di tali azioni, o di tali misure, viene rinviata ai contratti collettivi di secondo livello. In realtà l'accordo sulla produttività appare piuttosto come un veicolo dove sono state convogliate in suo nome una serie di intese sulla contrattazione collettiva e sul sistema di relazioni industriali e rappresenta quindi una occasione persa per definire e concordare un organico piano di azioni a sostegno della crescita della produttività. E pensare che questo approccio ha goduto dell'esplicito sostegno e incoraggiamento del governo! Un semplice confronto con il documento governativo francese dello stesso periodo "Pacte pour la compétitivité de l'industrie francaise" fornirebbe una visione plastica del carattere di piccolo cabotaggio del presente accordo (Fadda, 2012).

2. Nella sostanza, dall'impianto generale dell'accordo trapela una tripla confusione, che non è certo utile per inquadrare correttamente il problema della produttività e quindi per elaborare adeguate strategie. La prima confusione è quella tra il concetto di produttività e il concetto di competitività. La produttività (rapporto tra quantità prodotta e mezzi impiegati) è certamente un elemento decisivo della competitività, ma ci sono altri elementi che a parità di produttività incidono sulla competitività (per esempio, il costo dell'energia, la tassazione, le infrastrutture logistiche, il marketing, e così via). Da questa confusione discende una certa idea (ricorrente nell'accordo) di poter recuperare competitività senza crescere in produttività; per esempio, realizzando una riduzione del salario o un aumento delle ore lavorate. Dovrebbe esser chiaro, però, che questa possibilità sussiste solo entro certi limiti e solo nel breve periodo; in una prospettiva di medio- lungo termine la produttività resta il fattore decisivo.

Una seconda confusione è quella tra funzione distributiva e funzione incentivante del salario legato alla produttività. Mentre la prima funzione richiama il principio generale della "partecipazione agli utili" (che tuttavia il testo dell'accordo non specifica chiaramente nei parametri di riferimento e nel meccanismo, che invece andrebbero approfonditi), la seconda riposa sull'idea che legare l'andamento dei salari all'andamento della produttività accresca la produttività delle imprese in quanto i lavoratori sarebbero incentivati a intensificare il loro impegno lavorativo ("*la contrattazione di secondo livello, facilitata da idonee e strutturali politiche fiscali di vantaggio, operi per aumentare la produttività attraverso un migliore impiego dei fattori di produzione e dell'organizzazione del lavoro, correlando a tale aspetto la crescita delle retribuzioni dei lavoratori*"). Ma mentre tale legame può facilmente

[1] Prof. Ordinario di Economia Politica, Università Roma Tre, Facoltà di Economia.

garantire la prima funzione, non per ciò stesso garantisce necessariamente la seconda. A parte la considerazione che l'impegno dei lavoratori non è sufficiente a risolvere il problema della produttività (Pini, 2012), nessuna attenzione è prestata nel documento al rischio che questo legame si trasformi in un disincentivo per le imprese ad investire in innovazione, rischio per superare il quale bisognerebbe prendere in considerazione l'ipotesi già da tempo formulata (cfr. Fadda, 2009; Ciccarone, 2012) di una qualche forma di "tasso programmato di crescita della produttività". Nessuna consapevolezza di questo problema è contenuta nel documento.

La terza confusione è quella tra salari nominali e salari reali. Mentre nell'accordo del gennaio 2009 veniva chiaramente attribuita alla contrattazione di primo livello la funzione di mantenere stabili i salari reali attraverso il collegamento con l'IPCA e alla contrattazione di secondo livello la funzione di provvedere ad eventuali aumenti dei salari reali a condizione e sulla base degli aumenti di produttività, nell'accordo sulla produttività si fa un po' di confusione. Si dice infatti: "*il contratto collettivo nazionale di lavoro – superato definitivamente con il Protocollo del 1993 il sistema di indicizzazione dei salari – avendo l'obiettivo mirato di tutelare il potere d'acquisto delle retribuzioni, deve rendere la dinamica degli effetti economici, definita entro i limiti fissati dai principi vigenti, coerente con le tendenze generali dell'economia, del mercato del lavoro, del raffronto competitivo internazionale e gli andamenti specifici del settore;*

i contratti collettivi nazionali di lavoro possono definire che una quota degli aumenti economici derivanti dai rinnovi contrattuali sia destinata alla pattuizione di elementi retributivi da collegarsi ad incrementi di produttività e redditività definiti dalla contrattazione di secondo livello, così da beneficiare anche di congrue e strutturali misure di detassazione e decontribuzione per il salario di produttività definito dallo stesso livello di contrattazione. Tale quota resterà parte integrante dei trattamenti economici comuni per tutti i lavoratori rientranti nel settore di applicazione dei contratti nazionali laddove non vi fosse o venisse meno la contrattazione di secondo livello", mentre " deve prevedere una chiara delega al secondo livello di contrattazione delle materie e delle modalità che possono incidere positivamente sulla crescita della produttività, quali gli istituti contrattuali che disciplinano la prestazione lavorativa, gli orari e l'organizzazione del lavoro". Dipanando per quanto possibile le contorsioni lessicali e sintattiche e persino logiche di questa formulazione si può dedurre che: 1) scompare dalla contrattazione di primo livello la funzione di garanzia del mantenimento dei salari reali: se, come sembra, i termini "aumenti economici" "effetti economici" si riferiscono alle variabili nominali, queste possono determinare in sede di primo livello variazioni (sia di segno positivo sia di segno negativo) dei salari reali, i quali diventano pertanto estremamente volatili; 2) quote degli "aumenti economici" stabiliti nei contratti nazionali possono essere considerate come salario di produttività attraverso un collegamento con gli "*incrementi di produttività e redditività definiti dalla contrattazione di secondo livello*" e ciò è sufficiente per accedere alla detassazione e decontribuzione di questa componente retributiva. E' chiaro che questa imputazione può essere meramente fittizia e quindi non aver nulla a che fare con l'effettiva dinamica della produttività, tuttavia presenta il vantaggio di poter permettere un incremento del salario netto a parità di salario lordo; 3) le imprese che non conseguono incrementi di produttività per ora lavorata sono autorizzate a ridurre il costo del lavoro per unità di prodotto sia mediante compressione del costo del

lavoro per unità di lavoro sia mediante allungamento degli orari di lavoro, e questo ci riporta alla confusione tra dinamica della produttività e dinamica della competitività di cui sopra.

3. L'accordo non contiene impegni definiti e vincolanti né per il governo né per le parti sociali. Il governo è presente soltanto con la messa a disposizione di 2,150 miliardi di euro per gli sgravi contributivi e fiscali, ed è dubbio che ciò costituisca un incentivo efficace per la diffusione della contrattazione di secondo livello, visto anche che l'accesso a tali sgravi è comunque consentito attraverso la mera imputazione di una quota del salario al legame con la produttività "*anche laddove non vi fosse o venisse meno la contrattazione di secondo livello*". Il governo non assume impegni sul piano del sostegno alla ricerca e sviluppo né sul piano della politica industriale, ed è soltanto destinatario di numerosi appelli ad opera delle parti sociali firmatarie perché intervenga sui numerosi fattori esterni alle imprese che incidono sulla competitività del sistema produttivo. Da parte delle imprese non vengono specificati impegni vincolanti per l'introduzione di innovazioni tecnologiche, gestionali, organizzative, commerciali e verso una evoluzione del modello di impresa basato sulla conoscenza e sulla "lean production": senza investimenti e impegni in queste direzioni è difficile, per quanti "legami del salario con la produttività" si possano fissare, che la produttività e la competitività delle imprese subiscano una accelerazione; è molto probabile invece la continuazione del pigrissimo trend che ha caratterizzato il sistema produttivo italiano negli ultimi tempi. Anche i sindacati non vanno molto oltre l'impegno a sostenere la competitività accettando riduzioni salariali e condizioni lavorative compensatrici dei ritardi di produttività.

4. In realtà, la vera sostanza dell'accordo verte sul problema della rappresentanza e su quello del modello di relazioni industriali. Purtroppo in linea generale l'approccio sembra risentire di tutti i limiti delle relazioni industriali nel nostro paese, caratterizzate da una angustia del campo riservato al ruolo delle parti sociali, da forti diffidenze reciproche che innescano rivalità e divisioni (talvolta alimentate dall'attore pubblico) anche nell'area delle organizzazioni dei lavoratori, da una incapacità di individuare forme di collaborazione che compongano e superino il naturale contrasto tra le funzioni-obiettivo delle parti, da esitazioni e ambiguità rispetto ai modelli di concertazione. Dopo gli squarci del sistema di relazioni industriali operati dalle vicende Fiat restano aperti i due grossi problemi del rapporto tra primo e secondo livello (in bilico tra la derogabilità governata dell'Accordo interconfederale del giugno 2011 e la derogabilità per così dire "selvaggia" del ben noto art.8) e della rappresentanza sindacale (dove pesa il meccanismo di esclusione di organizzazioni sindacali non firmatarie del contratto collettivo, paradossalmente anche se maggioritarie per numero di iscritti, peraltro ancora in perdurante assenza di strumenti obiettivi di accertamento della rappresentatività). Purtroppo questi problemi vengono soltanto evocati nell'accordo ma la loro soluzione è rinviata a successive intese da perfezionarsi entro il 31 dicembre 2012.

Resta pure aperto il problema della "partecipazione" dei lavoratori nell'impresa. Anche qui l'accordo contiene buoni propositi, ma nessuna definizione delle istituzioni partecipative. Si può anche notare un prevalente riferimento all'informazione e alla consultazione piuttosto che a forme di effettiva partecipazione agli utili e alla gestione nell'ottica di una nuova

governance. Eppure basterebbe mettere il naso appena fuori dai confini nazionali per osservare come queste ultime, in forme differenziate, siano largamente presenti nelle strutture industriali dei paesi sviluppati e giochino un ruolo importante nel rafforzare comportamenti cooperativi e strategie condivise per il superamento della crisi.

5. Simili generose e generiche dichiarazioni di buoni propositi non accompagnate da specifici impegni concreti si trovano in tema di formazione, accumulazione e valorizzazione del "capitale umano". Ciò è paradossale in un paese dove l'attività formativa è del tutto inadeguata (per non dire un disastro) rispetto ai bisogni, dove la percentuale di popolazione tra i 25 e i 64 anni coinvolta in *life long education* è la più bassa d'Europa (5,4% contro il 39,1% della Danimarca, il 31,1 % della Svezia e il 22,4% del Regno Unito) e dove le competenze sembrano contare poco nel reclutamento e nelle carriere dei lavoratori.

Merita di essere segnalata la proposta di costituire un "osservatorio permanente sul sistema produttivo, allo scopo di individuare e condividere politiche per lo sviluppo della struttura produttiva e dei livelli occupazionali". L'idea merita di essere approfondita, anche per sottrarla al rischio di una totale appropriazione da parte dei Ministeri dello Sviluppo e del Lavoro con conseguente degenerazione burocratica. Giova tener presente la proposta contenuta nel menzionato documento governativo francese di costituzione di un *Commissariat à la Prospective*, luogo di incontro di esperti e di dialogo sociale per elaborare strategie di risposta alle sfide della società in trasformazione: ogni legge finanziaria in Francia dovrà essere accompagnata da un rapporto sulla visione strategica del sistema produttivo basato sui lavori di questo Commissariato.

6. Che dire in conclusione? Abbiamo rilevato con franchezza un gran numero di limiti nell'accordo del 21 novembre 2012. Dobbiamo per questo pensare che sia necessario gettare a mare l'accordo o considerarlo una nullità? Non credo. Penso che esso possa costituire una piattaforma di base su cui lavorare per innestarvi ulteriori impegni, specificazioni integrative e interpretazioni chiarificatrici in una sorta di work in progress di carattere evolutivo. In altre parole, le parti sociali ed anche il governo, sulla base di approfondite elaborazioni e sulla base del monitoraggio sul campo dovranno procedere in due direzioni: 1) colmare le lacune sopra menzionate che rendono il documento dell'accordo ancora lungi dall'essere un corpo di linee programmatiche per la crescita della produttività e della competitività in Italia; 2) risolvere tutte le ambiguità e le confusioni presenti nell'accordo in termini tali che siano realmente capaci di stimolare efficacemente la dinamica della produttività e della competitività nelle aziende e nell'intero sistema produttivo. In realtà la mobilitazione delle parti sociali, degli studiosi e del governo per lavorare congiuntamente allo sviluppo concettuale e operativo di queste linee costituirebbe già di per sé un notevole allargamento del respiro delle relazioni industriali ed una loro significativa evoluzione verso una governance concordata e condivisa del sistema economico in tutte le sue articolazioni e in tutta la sua complessità, ivi incluse la produttività aziendale e quella dell'intero sistema.

In questa prospettiva, sicuramente le principali lacune da colmare riguardano l'impegno dell'attore pubblico nel campo del supporto alla ricerca e all'innovazione e nel campo della politica industriale in generale, l'impegno delle imprese nella attività innovativa e formativa a tutto campo, nella valorizzazione delle risorse umane, nel management della conoscenza, e infine la definizione delle istituzioni partecipative. D'altro canto, scorrendo le considerazioni precedenti si può notare come numerose siano le questioni ancora aperte e le ambiguità ancora non risolte, sulle quali bisognerebbe agire anche con una sorta di pragmatismo sperimentale, si potrebbe dire con un processo di innovazione istituzionale incrementale orientato nelle giuste direzioni e tenendo anche conto (senza scivolare in semplicistiche imitazioni) delle esperienze di altri paesi sviluppati. Le principali tra queste riguardano: il bilanciamento tra le componenti salariali di pertinenza della contrattazione nazionale e quelle di pertinenza della contrattazione aziendale, la complessa relazione tra dinamica salariale e dinamica della produttività, la questione della "derogabilità" nel rapporto tra contrattazione nazionale e contrattazione aziendale, la questione della rappresentanza e della rappresentatività delle organizzazioni dei lavoratori, l'identificazione della relazione tra dinamica della produttività, struttura istituzionale del mercato del lavoro e relative politiche. Quindi il mio suggerimento è che tutte le parti sociali (anche coloro che non hanno sottoscritto questo accordo) partecipino in questi termini a questa attività che potrebbe chiamarsi di "sviluppo industriale" del documento in questione, che va considerato come un punto di partenza, non potendo essere considerato, sulle base delle osservazioni svolte, come un punto di arrivo.

Riferimenti citati:

Ciccarone, G., *Un patto per la produttività programmata, subito*, www.nelmerito.it – ottobre 2012

Fadda, S., *La riforma della contrattazione: un rischio e una proposta circa il secondo livello*, www.nelmerito.it - giugno 2009

Fadda, S., *Liberté, Egalité, Compétitivité*, in: *Conquiste del Lavoro* del 22 novembre 2012.

Pini, P., *Produttività. Un accordo con nulla di buono*, www.sbilanciamoci.it – novembre 2012