www.bollettinoadapt.it, 06 maggio 2013

La detassazione del salario di produttività e il muro delle relazioni industriali

di Francesca Fazio

Delle due l'una. O le parti sociali in Italia non sono in grado di negoziare reale produttività, perché manca la conoscenza tecnica delle sue determinanti a livello aziendale e territoriale, oppure la scelta di non cimentarsi in relazioni industriali innovative e di competitività è deliberata, complice uno stallo del sistema che obbliga gli attori a soluzioni di conservazione dell'esistente.
Il fatto è che la sempre rivendicata autonomia negoziale delle parti, almeno con riferimento al tema della (detassazione di) produttività, si è dimostrata, a partire dalla sperimentazione del 2008 e fino ad oggi, un terreno arido senza traccia di quel *genius loci* che a livello ideale apparterrebbe al secondo livello di contrattazione.
L'attività negoziale delle parti sociali si è inoltre rivelata sempre meno autonoma sul tema della produttività, dato il sempre maggiore dettaglio della normativa a regolamentazione della detassazione, volta a restringere, arginare ed indirizzare la richiesta montante del beneficio fiscale, allo scopo di cercare di collegarla veramente a maggiore produttività.
Dall'accesso relativamente libero alla detassazione nel 2008, alla previsione, nel 2011, della necessaria presenza di un accordo di detassazione aziendale o territoriale, fino all'anno in corso, per il quale il dPCM 22 gennaio 2013 ha preteso la riconducibilità dello sconto fiscale a reale, misurato e quantificato incremento di produttività, ovvero a istituti forieri di innovazione della organizzazione del lavoro (orari, ferie, mansioni, tecnologie), l'autonomia negoziale è stata quindi via via indirizzata, accompagnata e controllata dalla legge.
Una strada forse obbligata per il Legislatore che, a fronte di un debito pubblico pari al 130% del PIL e di una evasione fiscale debordante, non poteva concedere una "evasione fiscale formalizzata", quale si è rivelata quella operata dalle parti sociali con riferimento alla maggior parte degli accordi di detassazione sottoscritti nel 2011 e 2012, raccolti e disponibili in *www.bollettinoadapt.it*, indice A-Z, voce Detassazione. E una strada che dimostra la non completa fiducia verso la capacità negoziale delle relazioni industriali italiane, nonché una certa inadeguatezza del corporativismo italiano a sostenere e percorrere effettivamente la strada della competitività e della produttività.
Con l'accordo sulla produttività del novembre 2012, non firmato dalla CGIL, le parti testualmente «s'impegnano ad affrontare […] in sede di contrattazione collettiva le questioni ritenute più urgenti quali: […] equivalenza delle mansioni, integrazione delle competenze, presupposto necessario per consentire l'introduzione di modelli organizzativi più adatti a cogliere e promuovere l'innovazione tecnologica e la professionalità necessarie alla crescita della produttività e della competitività aziendale; la ridefinizione dei sistemi di orari e della loro distribuzione anche con modelli flessibili; l'affidamento alla contrattazione collettiva delle modalità attraverso cui rendere compatibile l'impiego di nuove tecnologie con la tutela dei diritti fondamentali dei lavoratori, per facilitare l'attivazione di strumenti informatici ordinari, indispensabili per lo svolgimento delle attività lavorative».
Dalle parole ai fatti? La strada pare davvero difficile per gli attori del nostro sistema di relazioni industriali e, anche se pochi ne parlano (se si eccettua un acuto intervento di M.V. LO PRETE, La produttività è fottuta, in *Il Foglio online*, 04 maggio 2013), anche l'ultimo esercizio pare una occasione mancata. Nonostante tutti gli intenti espressi nelle Linee programmatiche per la

produttività (e sopra richiamati), l'accordo per la detassazione nell'industria, sottoscritto lo scorso 24 aprile anche dalla CGIL, assieme a Confindustria, CISL e UIL, riduce le determinanti di produttività al solo tema degli orari di lavoro, tralasciando di considerare le mansioni, che pure, solo qualche mese prima, erano state definite «presupposto necessario per consentire l'introduzione di modelli organizzativi più adatti a cogliere e promuovere l'innovazione tecnologica e la professionalità necessarie alla crescita della produttività e della competitività aziendale», così come le ferie e le tecnologie. Altrettanto rilevante è poi il richiamo alla intesa del 28 giugno 2011 che sta a significare, se bene intendiamo, un impegno formale a non ricondurre alla detassazione le intese in deroga di cui al discusso art. 8 del d.l. n. 138/2011.
Lo stesso obiettivo di garantire la corrispondenza fra maggiore produttività e sconto fiscale, perseguito con il dPCM 22 gennaio 2013 attraverso le due strade indicate - indicatori quantitativi di produttività, redditività, efficienza, innovazione e/o il rispetto di almeno tre nuovi e rigorosi criteri fra i quattro temi individuati orari, ferie, tecnologie e mansioni – risulta in particolare annacquato nell'accordo di detassazione firmato Confindustria, CGIL, CISL e UIL, laddove testualmente si procede alla «detassazione delle voci relative alle prestazioni di orario», di fatto intervenendo su uno solo dei quattro temi individuati dall'Accordo di produttività prima, e poi richiamati dal dPCM.
Se per difficoltà tecnica nell'individuare determinanti per l'aumento della produttività a livello aziendale e territoriale, o se per mancanza di volontà di innovare su temi tabù del lavoro, o se, ancora, per ragionamenti di auto preservazione delle parti sociali, non resta che da chiedersi in quale modo la concertazione possa riscattare il tema della produttività e della competitività in Italia. La risposta non pare essere scritta né tra le righe di centinaia di accordi-fotocopia di detassazione sottoscritti negli anni passati, né nel nuovo accordo di produttività 2013 dell'industria.

Francesca Fazio
ADAPT Research Fellow