

“ALLEGGERIRE” I CONTRATTI NAZIONALI ANCHE ECONOMICAMENTE

Carlo Dell’Aringa

Professore Ordinario di Economia Politica
Università Cattolica del Sacro Cuore - Milano

Alcuni aspetti dell’accordo interconfederale dello scorso 28 giugno si prestano ad alcune considerazioni di natura economica, soprattutto se essi vengono considerati e letti alla luce degli avvenimenti che la nostra economia ha sperimentato in questi mesi e in queste ultime settimane.

Il nostro problema principale è certamente quello del debito pubblico e gli interventi da mettere innanzitutto sul campo sono quelli tesi a ripristinare accettabili condizioni di bilancio. A ridosso di questo problema esiste l’altro, quello del cosiddetto “denominatore” del rapporto Debito/PIL. Vale a dire il problema della crescita.

La crescita, però deve essere sostenuta dalla produttività, del lavoro e di tutti gli altri fattori produttivi. Da questo punto di vista l’Accordo del 28 giugno è importante perché ha ricostituito una unità di azione tra le tre sigle sindacali. Con questa ritrovata unità di azione diventa ancor più credibile l’annunciato rilancio della contrattazione aziendale, che non fa che confermare i contenuti dell’accordo interconfederale del 2009. Si è ripetuto ancora una volta che il livello aziendale va privilegiato per rafforzare il circuito virtuoso tra salario e produttività, un circuito favorito dalla defiscalizzazione e dalla decontribuzione (di parte) dei premi di risultato.

Tutto questo va nella direzione di stimolare la produttività del nostro apparato produttivo. Non sarà sufficiente, perché gran parte della bassa produttività delle nostre imprese è dovuta a carenze del contesto a loro esterno, quello che riguarda la fornitura di servizi, privati ma soprattutto pubblici, di cui esse hanno bisogno per nascere e crescere.

Un passo importante è stato comunque fatto in quella direzione. Il legame tra salario e produttività rappresenta una di quelle riforme di carattere microeconomico di cui abbiamo assolutamente bisogno per aumentare il livello di competitività dell’intero Paese. Purtroppo, al punto cui la nostra economia è arrivata non bastano più queste innovazioni sul piano dell’efficienza. Il motivo è semplice: il recupero della competitività perduta è un viaggio lungo e difficile. Importante mettersi in viaggio il più velocemente possibile, ma i tempi di percorrenza saranno lenti.

Il costo del lavoro per unità di prodotto e i prezzi dei prodotti esportati sono ormai aumentati troppo e causano problemi al nostro commercio estero. Prima di noi lo stesso problema, in forma ancor più accentuata, si è verificato in Grecia e in Portogallo. In questi Paesi il primo problema è, come da noi, il debito, ma il secondo è la perdita di competitività. I due problemi, insieme, stanno producendo gli effetti che sono sotto gli occhi di tutti.

E passiamo così dalla micro alla macroeconomia. I prezzi dei nostri prodotti e servizi, soprattutto di quelli che hanno commercio internazionale, sono troppo elevati. Non possiamo più svalutare. L’unico modo per deprezzare il nostro cambio “reale” è contenere l’aumento dei prezzi. Si dirà che il nostro tasso di inflazione non è stato mai così basso. È vero, ma il problema è che noi dovremo essere così virtuosi da tenerlo ancora più basso di quello dei nostri concorrenti dell’area-euro. È vero che

abbiamo una spirale “prezzi-salari” molto contenuta, ma questo non conta. Il problema è che dobbiamo tenerla più contenuta di quella dei nostri concorrenti dell’area euro.

Che fare? Più o meno occorre fare una cosa simile a quella che si fece quando le parti sociali fecero la scommessa di rientrare dall’inflazione a due cifre e poi arrivarono alla abolizione della scala mobile. Oggi non abbiamo l’inflazione a due cifre, abbiamo una inflazione a una cifra, ma è una cifra “pesante”. Un punto in più di inflazione (che non può più essere recuperati da un deprezzamento sul cambio), deve essere recuperato o da un aumento maggiore di produttività o da un aumento dei prezzi più basso nell’anno seguente. Ed è quello che dobbiamo fare noi. Le parti sociali in primo luogo.

La strada non può più essere quella dell’inflazione “programmata”. È una strada già battuta e lo strumento è stato usato e abusato. Non credo sia più utilizzabile. Abbiamo un’altra opportunità, che ci viene suggerita dal recente accordo. Ed è quella di alleggerire il contratto nazionale. Occorre alleggerirlo non solo sul versante normativo, come ormai viene proposto da molti, deve essere alleggerito anche sul versante economico, come nessuno ha ancora proposto. Può darsi che il clima sindacale e i tempi dei rinnovi dei contratti nazionali (ancora lontani) rendano la proposta di scarsa attualità. Ma prima o poi i nodi, credo, arriveranno al pettine. In qualche settore, come quello bancario, il problema si sta affacciando. Le banche che per decenni hanno condiviso le loro rendite coi loro dipendenti, hanno scoperto di essere diventate, in poco tempo, quelle maggiormente soggette alla concorrenza internazionale. E hanno capito che devono “cambiare registro”, cominciando ad “alleggerire” economicamente il contratto nazionale. I sindacati giustamente difendono le loro posizioni, soprattutto quelli che maggiormente si sono impegnati a cambiare le regole del gioco con l’accordo interconfederale del 2009. Ma ritengo che anche quell’accordo, in fase di rivisitazione, dovrà subire una significativa manutenzione.

Un contratto nazionale più leggero, proiettato sia pure con grande gradualità a svolgere il ruolo di sola garanzia dei “livelli” salariali minimi nazionali permetterà di raggiungere due obiettivi. Il primo è di dare più spazio alla contrattazione aziendale, almeno nelle imprese dove questa si può fare e, per questa via favorire la crescita della produttività. In secondo luogo, è di garantire una dinamica dei redditi non solo reali (questo comunque succede) ma anche nominali in linea con la produttività. Come succede nei Paesi più virtuosi dell’Euro. Se nell’Euro vogliamo rimanerci.