

## Indice Ipca e contrattazione collettiva

*Abstract*

### 1. Il nuovo indice IPCA

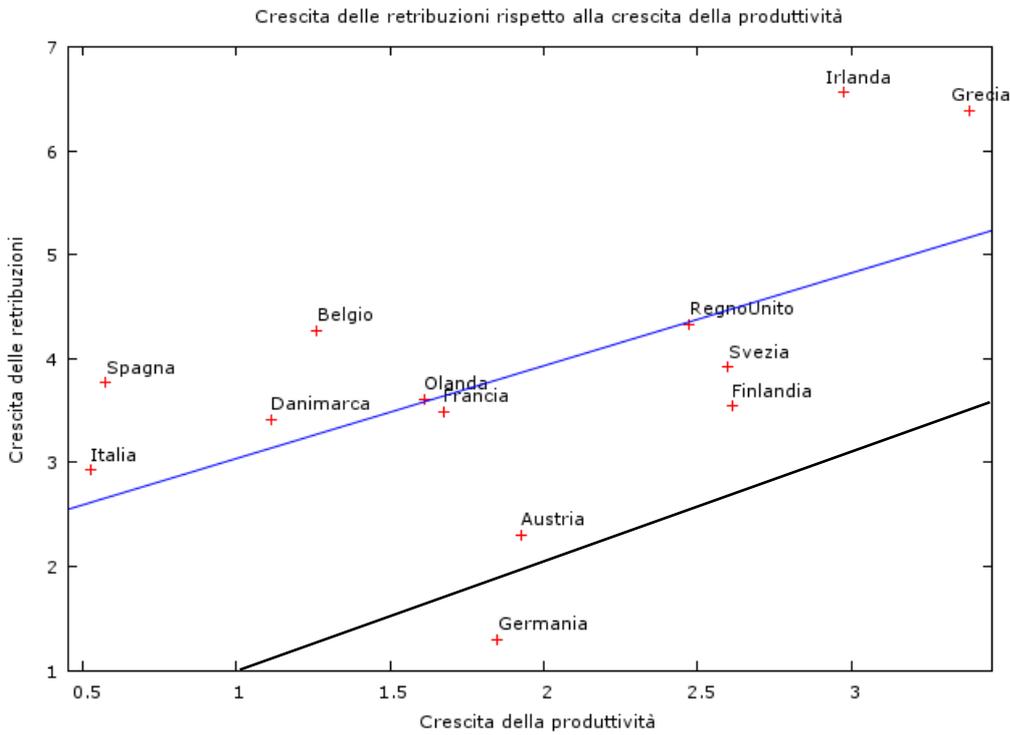
Nell'accordo quadro di riforma degli assetti contrattuali del 22 gennaio 2009, le Organizzazioni sindacali e datoriali firmatarie concordarono l'utilizzo di un nuovo indicatore della crescita dei prezzi al consumo come riferimento per la contrattazione degli effetti economici e degli incrementi retributivi: l'indice IPCA (indice dei prezzi al consumo armonizzato in ambito europeo per l'Italia depurato dalla dinamica dei prezzi dei beni energetici importati), valutato più idoneo a interpretare il reale incremento del costo della vita rispetto all'inflazione programmata, indice di riferimento delle relazioni industriali dal 1993 al 2009.

### 2. Produttività e retribuzioni

A soli due anni dalla sua introduzione il nuovo riferimento inflazionistico pare già essere reinterpretato ("Linee programmatiche per la crescita della produttività e della competitività in Italia", 21 novembre 2012). Non nella formula, ma nel suo utilizzo, a causa dell'aggravio di spesa portato nei rinnovi contrattuali.

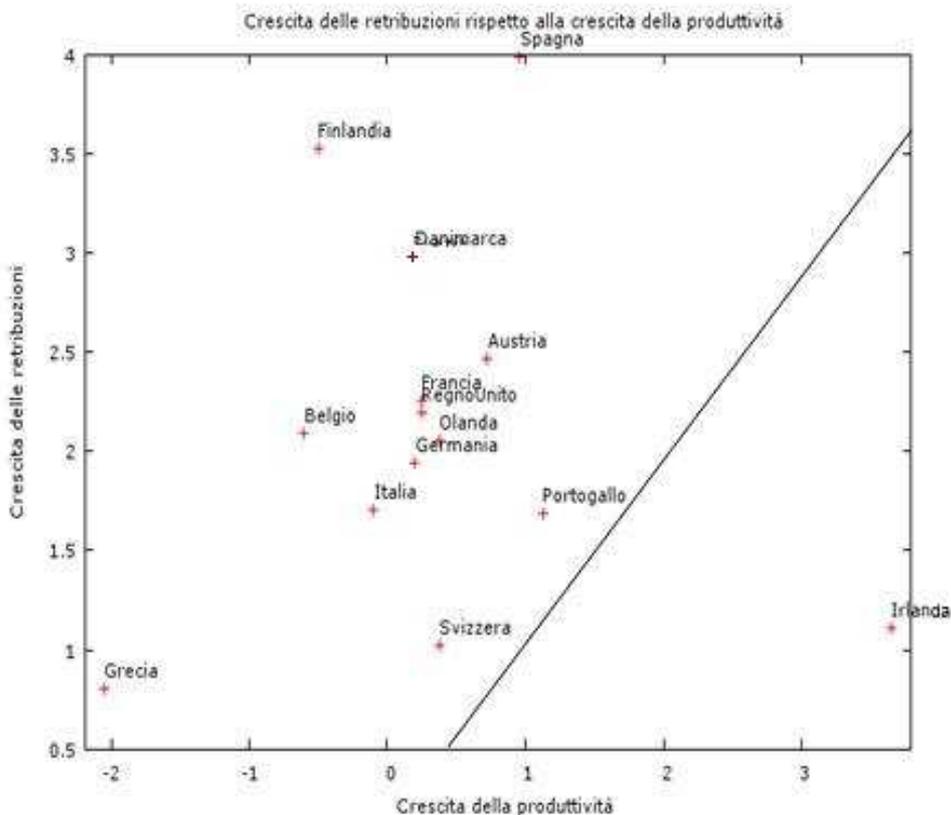
La recente preoccupazione delle parti nasce dall'osservazione dell'andamento dell'economia e del mercato del lavoro nell'ultimo decennio: il riferimento da monitorare con maggiore attenzione (e preoccupazione) è quello della produttività del lavoro, per gli effetti che questa comporta sull'efficienza e l'equilibrio del mercato e sulla torsione della spirale inflazionistica. Alti costi del lavoro (anche quelli legati al maggiore costo della vita), se non sono esito di accresciuta produttività, si trasmettono ai consumatori e ai consumi per mezzo di maggiori prezzi finali, aumentando l'inflazione. Da un punto di vista teorico, **la crescita delle retribuzioni deve seguire proporzionalmente la crescita della produttività ed essere coerente con il costo della vita. Una crescita reale delle retribuzioni che sia in linea con la produttività del lavoro è preconditione per la stabilità macroeconomica, perché aiuta a preservare la competitività rispetto ai concorrenti esterni e, allo stesso tempo, a limitare le pressioni inflattive scongiurando i danni della morsa salari-prezzi.** Non a caso, l'importanza dell'abbinamento fra crescita delle retribuzioni nominali e produttività è ai primi punti dell'agenda europea (Euro-plus Pact, ovvero "patto per la competitività" o "patto per l'euro"), oltre che italiana.

Tasso di crescita delle retribuzioni rispetto alla produttività del lavoro, in percentuale, 2000-2007



*Nota: i punti sopra la linea nera corrispondono a quei paesi che hanno avuto una crescita delle retribuzioni maggiore di quella della produttività. Fonte: nostre elaborazioni basate su KLEM (Commissione Europea) OECD*

Tasso di crescita delle retribuzioni rispetto alla produttività del lavoro, in percentuale, 2008-2011 (media)



*Nota: i punti sopra alla linea nera corrispondono a quei paesi che hanno avuto una crescita delle retribuzioni maggiore di quella della produttività. Fonte: nostre elaborazioni basate su OECD*

Le figure evidenziano come la Germania si differenzi da quasi tutti gli altri paesi europei. Non solo fra il 2000 e il 2007 la sua produttività è cresciuta di più delle retribuzioni (la Germania è il punto più basso sotto la linea), ma queste ultime sono anche cresciute meno in valore assoluto rispetto agli altri paesi.

Se in Germania la produttività è cresciuta di più delle retribuzioni, in Italia è avvenuto l'opposto, con la produttività allo 0,5% e le retribuzioni aumentate del 3% tra il 2000 e il 2007.

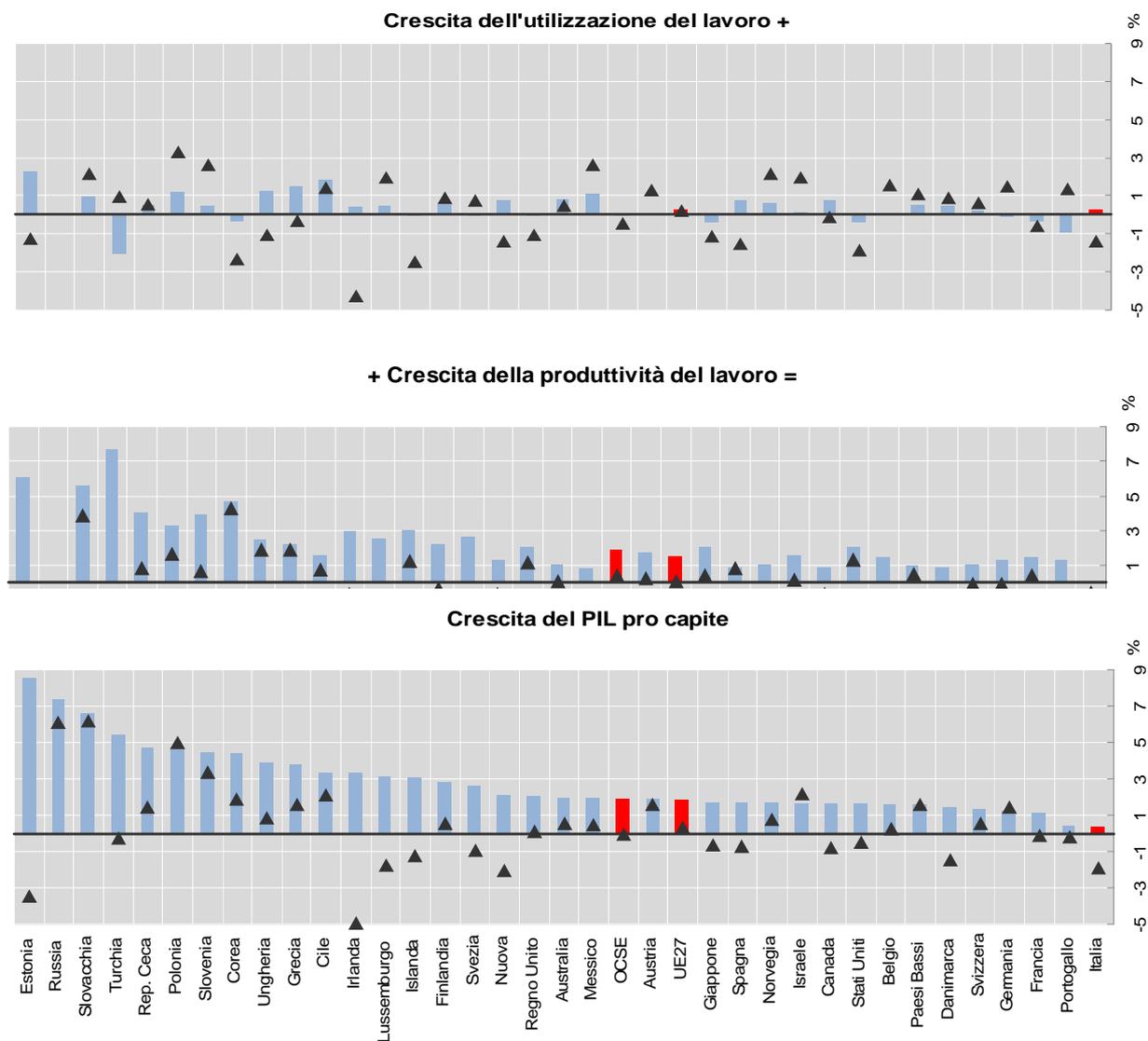
Gli anni della crisi economica hanno comportato il crollo della produttività in quasi tutti i paesi. La produttività del lavoro è diminuita (tassi di crescita negativi) in Italia, Finlandia, Belgio, Grecia, mentre si è attestata a valori positivi anche se vicini allo zero negli altri paesi. I trend positivi nei tassi di produttività di alcuni paesi, come Spagna, Portogallo e Irlanda devono essere interpretati con cautela perché potrebbero essere influenzati dalla caduta occupazionale, di fatto gonfiando l'apporto in termini di produttività. Nella quasi totalità dei paesi, quindi, la crescita delle retribuzioni ha superato quella della produttività.

### **3. Produttività e retribuzioni**

In un momento di grave crisi economica come quello attuale è quindi auspicabile che gli attori delle relazioni industriali si siedano ai tavoli di rinnovo consci del contesto macroeconomico nel quale si inseriranno i percorsi contrattuali non trascurando le importanti correlazioni che intercorrono tra incrementi economici e incrementi di produttività.

Come mostrano i grafici che seguono, se non cresce la produttività del lavoro e se non cresce il lavoro stesso (in termini di utilizzazione, qui misurata come numero di ore pro capite: quindi l'occupazione complessiva), non può aumentare nemmeno il tenore di vita e la ricchezza pro capite. Infatti, la crescita del PIL pro capite è determinata dalla somma della crescita della produttività e della crescita nell'utilizzazione dell'input lavoro.

- Pil pro capite, produttività e utilizzazione del lavoro (barra = 2001-07, freccia = 2007-08)



Nota: Il PIL pro capite è basato su dollari statunitensi, a prezzi costanti, convertiti utilizzando il PPA del 2000. La produttività del lavoro è calcolata come PIL per ora lavorata. L'utilizzazione del lavoro è calcolata come il numero di ore lavorate pro capite

Fonte: Elaborazioni su dati OECD