

NOTA ISRIL ON LINE

N° 31 - 2010

LA CONTRATTAZIONE DELLA 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



LA CONTRATTAZIONE DELLA PRODUTTIVITA'

1) La recente costituzione di un tavolo di confronto tra le parti sociali a sostegno di una intesa per la crescita e la produttività muove da presupposti che, nell'attuale situazione di crisi, sono da tutti condivisi. Si tratta di rimediare alla scarsa competitività del sistema Italia, i cui riflessi sociali si manifestano in termini di reddito pro-capite, tasso di occupazione, di salari, più bassi rispetto ai paesi con noi più direttamente concorrenti.

Se condivisi sono gli obiettivi incerti sono i risultati che si potranno ottenere nel lungo percorso di mediazione tra i diversi interessi in campo, essendo sempre presente il rischio che la montagna partorisca il classico topolino. Non sarebbe di buon augurio ricordare i precedenti di tavoli di concertazione che hanno esaurito i loro effetti al momento della loro conclusione.

Essendo più volte intervenuti in precedenti Note dell'ISRIL sul tema della produttività del lavoro e sul rapporto salari-produttività, ci proponiamo di aggiornare alcune considerazioni, tenendo conto del dibattito in corso.

Dal punto di vista tecnico è di facile intuizione che più ampi sono gli aggregati assunti a riferimento per le misure della produttività del lavoro (l'indicatore rilevante ai fini redistributivi) meno significativi sono i risultati che si ottengono. Dire che in Italia la produttività del lavoro cresce di meno che in Germania costituisce certo un segnale ma ai fini di una conoscenza utile per successivi interventi occorre specificare di quale produttività si tratta: quella dell'industria, della Pubblica Amministrazione, del Nord Italia, del Mezzogiorno. Le dinamiche interne di un sistema economico sono pluridimensionali e vanno colte nella loro specificità per evitare appiattimenti su valori medi che forniscono una visione distorta della realtà.

Ma anche procedendo per aggregati più omogenei, le difficoltà si ripresentano. E' noto, ad esempio, che la parte più competitiva della nostra industria manifatturiera ha attivato diffuse ristrutturazioni, ha innovato i sistemi gestionali, investendo su prodotti di più alta qualità e a maggiore valore aggiunto, a sacrificio, spesso, dei volumi produttivi. Un problema posto dagli statistici riguarda la capacità delle statistiche settoriali di rilevare questo "arricchimento di qualità" che trasferendosi sui prezzi ha consentito di accrescere la redditività delle imprese senza un incremento delle quantità prodotte, e quindi della produttività del lavoro. Le nostre esportazioni sono aumentate in termini di valore molto di più che non in termini di quantità (dati del Commercio Estero) così come i profitti sono aumentati più dei salari riducendo la quota del valore aggiunto attribuito al lavoro (indagini Medio Banca).

Se si tiene conto anche della dispersione dimensionale delle nostre strutture produttive (con i relativi problemi di rilevazione statistica) si tende ad accreditare l'ipotesi di una sottovalutazione dell'"output" che riportato alle ore di lavoro, misura la produttività del lavoro. Non è casuale che l'ISTAT proceda ad una rivalutazione ex post del PIL e quindi anche della produttività del lavoro come è avvenuto per il periodo 2003-2007 sulla base delle informazioni più puntuali raccolte.

Da aggiungere ancora che l'aggregazione dei dati per settore di attività porta ad elaborare indicatori medi di PIL e di produttività, che trovano il loro riferimento nel paradigma dell' "impresa rappresentativa". Una serie di analisi sui comportamenti delle singole imprese (I.S.A.E.) ha evidenziato che i risultati ottenuti sono funzione delle singole strategie imprenditoriali adottate che distinguono, ad esempio, le imprese che esportano (più espansive) da quelle che operano per il mercato interno (meno espansive). Ne deriva che i condizionamenti derivanti ad una impresa dall'appartenere ad un settore o un territorio sono vissuti in termini molto diversi.

Può essere significativo ricordare che la mobilità delle risorse (cioè lo spostamento attivato dalle aziende in crisi a quelle in espansione) è stato più intenso all'interno dei singoli settori che non nei trasferimenti da un settore ad un altro. Ciò implica che le ristrutturazioni più che portare ad una ricomposizione del mix settoriale (a vantaggio dei settori a più alto valore aggiunto) alimentano una scrematura delle imprese appartenenti allo stesso settore sulla base della qualità delle strategie adottate.

Quanto detto vale per l'economia privata.

Ancora più complicato il problema di stimare l'output e la produttività del settore pubblico che consuma il 50% di quanto i cittadini italiani producono.

Come il Prof. G. Alvaro ha illustrato in una precedente Nota ISRIL¹, la contabilità nazionale computa i consumi pubblici sulla base dei costi sostenuti dalla stessa Pubblica Amministrazione per produrli; ossia sulla base degli stipendi dei dipendenti pubblici e dei beni e dei servizi intermedi utilizzati nel processo produttivo. E' evidente l'irrazionalità di un tale approccio motivato dal fatto che i beni e i servizi pubblici non transitando per il mercato e non avendo un prezzo di mercato, rendono impossibile una contabilità di tipo industriale, impostata su costi e ricavi.

Ma il problema rimane e non è certo di piccola dimensione. Occorrono nuovi approcci e nuove convenzioni da porre alla base delle Contabilità Nazionali in grado di misurare i risultati delle attività della P.A., perché il cittadino vuole diventare un controllore della rispondenza fra quantità e qualità dei servizi erogati dalla P.A. ed ammontare del suo reddito prelevato dalla P.A., sotto forma di imposte, per finanziare la produzione dei servizi collettivi.

2) Quanto detto non ha altro significato che quello di richiamare i problemi che le misure di produttività pongono in sistemi economici complessi come quelli attuali. Di ciò c'è sicuramente avvertenza tra gli attori sociali presenti al "tavolo" il cui campo di azione è limitato all'economia privata.

Si deve concludere che a loro compete assumere orientamenti politici, che non possono trascurare la molteplicità delle configurazioni che i problemi della produttività assumono, e che pongono seri limiti ad interventi centralizzati, la cui efficacia rischierebbe di dispendersi a fronte della varietà delle situazioni concrete su cui si vorrebbe incidere.

¹ G. Alvaro, "L'attività della Pubblica Amministrazione ed il PIL: l'assurdo mondo delle finzioni contabili", nota riprodotta nel volume "L'Italia s'è desta?", ISRIL, 2010.

Una indicazione che abbiamo già formulato in una Nota ISRIL² precedente, sarebbe quella di assegnare al "tavolo" il compito di definire le procedure sulla cui base avviare un processo di "contrattazione della produttività" da realizzarsi nei diversi punti del sistema economico, partendo dalle situazioni date.

Il precedente, a cui ci richiamiamo, è quello della concertazione sociale del '93, quando le parti sociali contrattarono il metodo dell' "inflazione programmata" per portare sotto controllo il problema di competitività, allora incombente per il sistema Italia, costituito da un tasso di inflazione superiore alla media europea. Se l'obiettivo del contenimento dell'inflazione era compatibile con una sua gestione centralizzata, quello di stimolare la maggiore produttività non può che essere trasferito a livello decentrato avviando nuovi "tavoli" periferici che partendo dall'analisi degli svantaggi competitivi esistenti (a livello di territorio e di azienda) traccino un percorso produttivistico affidato ad obiettivi credibili e verificabili. Ciò significa anche programmare i tassi di crescita dei salari motivando così i lavoratori ad essere partecipi delle innovative strategie aziendali.

Il nuovo assetto contrattuale che allarga le maglie della contrattazione decentrata favorisce il recupero di nuove forme di flessibilità salariale, risultando così coerente con la politica produttivistica enunciata. L'obiettivo di accrescere la dimensione della zuppiera si combinerebbe, usando le espressioni di C. Mark con la possibilità, anche per i lavoratori, di disporre di un cucchiaino più grande, con cui attingere alla maggiore quantità di zuppa.

² G. Bianchi, "La contrattazione della produttività", nota riprodotta nel volume "2008. L'anno delle occasioni mancate", ISRIL, 2009.