

NOTA ISRIL ON LINE

N° 33 - 2015

SALARI E 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



SALARI E PRODUTTIVITA'

di Matteo GADDI e Nadia GARBELLINI

Giorgio Squinzi, al termine di un recente incontro con i rappresentanti delle 40 categorie che nei prossimi sei mesi dovrebbero rinnovare il contratto nazionale, ha annunciato il fallimento delle trattative: "Le posizioni dei sindacati sono ormai irrealistiche sul piano monetario e anche per il futuro del Paese".

Il Sole 24Ore del 7 ottobre ha ripreso la notizia in prima pagina, corredandola di un grafico che mostra l'evoluzione della produttività oraria calcolata come *valore aggiunto a prezzi costanti* per ora lavorata. Sebbene utilizzata spesso, quest'ultima è una misura della produttività scorretta per almeno tre ordini di ragioni.

In primo luogo, senza entrare nei dettagli di un dibattito teorico molto ampio, la produttività del lavoro è un concetto *fisico*, correttamente da misurarsi in termini *settoriali*. Calcolarla a livello aggregato, specialmente per produrre argomentazioni a favore del superamento della contrattazione nazionale, è fuorviante.

Il secondo è di natura *contabile*. Il valore aggiunto ai prezzi base è calcolato, *per ogni branca*, come la somma di tre componenti: redditi da lavoro dipendente, imposte nette sulla produzione, e risultato lordo di gestione. In altre parole, il concetto di valore aggiunto emerge come aggregazione del valore di *merci non omogenee e capiti di altra natura*. Il calcolo di una grandezza a prezzi costanti implica l'applicazione di un indice di prezzo calcolato rispetto a un paniere di merci come media ponderata dei prezzi di *merci omogenee*.

Il terzo ordine di ragioni è collegato al fatto che un calo del valore aggiunto orario può dipendere dalla corrispondente variazione di una delle tre componenti di cui sopra; ad esempio, un calo del risultato lordo di gestione (in poche parole, dei profitti) attribuibile ad un aumento dei costi di gestione *non imputabile* al rendimento dei lavoratori. Ciò dovrebbe ragionevolmente tradursi in una contrazione dei profitti; se invece viene utilizzato per chiedere riduzioni salariali, il risultato è che il *rischio di gestione* viene scaricato sui lavoratori in termini di minori salari, invece che sui padroni in termini di minori profitti.

L'operazione condotta da Il Sole 24ore e dunque da Confindustria, è chiara. Se la produttività del lavoro viene calcolata in questo modo, l'idea di collegarla alle variazioni salariali è destinata a tradursi in un ulteriore attacco ai diritti dei lavoratori.

Non si tratta tuttavia di un'idea nuova. In Italia, negli ultimi 20-25 anni, si è progressivamente rafforzata una tendenza caratterizzata da due elementi tra loro legati: spostare il baricentro della contrattazione dal livello nazionale a quello decentrato e legare gli adeguamenti salariali all'andamento della produttività.

Nel 1993, con il Protocollo su redditi, occupazione, contrattazione, politiche del lavoro e sostegno al sistema produttivo, si prevede che le erogazioni salariali a livello di contrattazione aziendale dovessero essere correlate alla realizzazione di programmi aventi come obiettivo incrementi di produttività e altri elementi di competitività, e legate *all'andamento economico dell'impresa*.

Il Protocollo sottoscritto da Governo Prodi e Parti Sociali nel 2007, base per le norme poi introdotte con la Finanziaria, si poneva l'obiettivo di individuare "misure specifiche sugli incrementi salariali di secondo livello collegati alla produttività". In particolare, si prevedeva di individuare uno stretto legame tra contrattazione di secondo livello e concessione di sgravi contributivi sui premi di risultato, da finanziare con risorse pubbliche.

Nel gennaio 2009, l'accordo tra le Parti Sociali sulla riforma degli assetti contrattuali definiva un modello che prevedeva di attivare "tutte le misure volte ad incentivare, in termini di riduzione di tasse e contributi, la contrattazione di secondo livello che collega incentivi economici al raggiungimento di obiettivi di produttività, redditività, qualità, efficienza, efficacia ed altri elementi rilevanti ai fini del miglioramento della competitività nonché ai risultati legati all'andamento economico delle imprese". Nell'aprile dello stesso anno Confindustria, Cisl e Uil sottoscrivevano un accordo interconfederale che assumeva i contenuti del documento precedente, legando le agevolazioni fiscali e contributive alla contrattazione di secondo livello, con riferimento alla realizzazione di programmi per conseguire "incrementi di produttività, di qualità, di redditività, di efficacia, di innovazione, di efficienza organizzativa", nonché "altri elementi rilevanti ai fini del miglioramento della competitività aziendale nonché ai risultati legati all'andamento economico dell'impresa".

Infine, elaborato dal Governo Monti in un clima di "emergenza nazionale", con le fanfare del pensiero unico impegnate a fare terrorismo psicologico sulla tenuta del Bilancio dello Stato, l'Accordo Interconfederale del 16 novembre 2012 sosteneva la necessità di norme legislative (vantaggi fiscali e contributivi) a favore di quella parte di retribuzione legata alla produttività aziendale.

Anche il Governo Renzi vuole ora introdurre i medesimi sgravi per la contrattazione legata alla produttività.

Nel contesto attuale, con il mondo del lavoro in costante attacco, argomenti di questo genere andrebbero fortemente osteggiati. Rilevarne la natura *ideologica* è solo un primo passo in questa direzione.