

Per lasciarsi dietro le spalle lo “scambio politico masochistico”: rivedere il protocollo del '93

Leonello Tronti (Scuola Nazionale dell'Amministrazione)

La ripresa dell'unità d'azione delle confederazioni sindacali e il nuovo protagonismo dei partner sociali, anch'esso unitario, che richiama al Governo le sue responsabilità nel guidare il Paese fuori dal tunnel della crisi, lasciano finalmente intravedere la possibilità che il sistema di relazioni industriali italiano esca dal tunnel dei fallimenti dell'ultimo ventennio. Quest'operazione, certo non semplice né indolore, richiede che il sistema delle relazioni industriali si lasci dietro le spalle lo “scambio politico masochistico” che ha visto un sindacato debole e diviso accettare un impressionante numero di ‘riforme strutturali’ sul lato del lavoro (salari, contratti, pensioni) senza chiedere né avere in cambio nuove opportunità di occupazione ‘buona’ e sostenibile, una politica di rafforzamento e ammodernamento dell'apparato produttivo e, più in generale, nuove prospettive di benessere e di sviluppo.

Di quello ‘scambio masochistico’, uno degli elementi portanti è l'impianto contrattuale varato a luglio del 1993 e rimasto pressoché inalterato fino ad oggi. Il problema maggiore di quell'impianto è che la mancata diffusione della contrattazione integrativa (di secondo livello) – che ancora esclude il 70 per cento circa dei dipendenti – causa per la larga maggioranza delle imprese il mancato rispetto della cosiddetta “regola d'oro dei salari”, che richiede che i salari reali crescano nella stessa misura della produttività del lavoro. La regola è “d'oro” perché le quote distributive del lavoro e del capitale nel reddito rimangono costanti soltanto se viene rispettata.

L'idea che la costanza nel tempo delle quote distributive nel reddito vada considerata come un elemento di stabilità dinamica delle economie è associata al nome di Arthur Bowley. Keynes, suo contemporaneo, considerava la “legge di Bowley” non più di una regolarità empirica (nella *Teoria generale* ne parla come di “una sorta di miracolo”); ma essa occupa invece un ruolo rilevante nella teorizzazione post-keynesiana della politica dei redditi e, in particolare, diviene per Kaldor una diretta conseguenza delle condizioni che consentono all'economia di seguire un sentiero di ‘crescita bilanciata’: costanza del saggio di profitto e coincidenza del tasso di crescita del rapporto capitale-lavoro con quello della produttività del lavoro. Inoltre, sotto il profilo delle convenienze economiche, la legge di Bowley riveste un'importanza fondamentale per lo sviluppo perché preserva, per i lavoratori così come per le imprese, l'incentivo chiave a cooperare per il miglioramento della produttività e la crescita, e consente, per dati livelli occupazionali, il massimo aumento dei consumi raggiungibile senza esercitare pressioni inflazionistiche sul saggio di profitto.

Invece, nel modello contrattuale italiano varato nel 1993 e mai smentito, la rigidità verso il basso del salario reale “fondamentale” definito dai contratti nazionali (primo livello) e la mancata diffusione della contrattazione integrativa (secondo livello) formano un combinato disposto che stabilisce un rapporto inverso e anticiclico tra crescita della produttività e quota del lavoro nel reddito. Se la produttività cresce (come, in teoria, dovrebbe accadere sempre o quasi), la scarsa diffusione della contrattazione integrativa fa sì che i guadagni di produttività vadano ad aumentare la quota del capitale nel reddito, comprimendo conseguentemente la quota del lavoro. Se viceversa (e come, sempre in teoria, non dovrebbe accadere quasi mai) la produttività si contrae, la rigidità verso il basso del salario reale fondamentale torna a far crescere la quota del lavoro e riduce quella del capitale. Questo meccanismo istituzionale si dimostra gravemente disincentivante sotto il profilo economico perché altera in modo cieco e automatico la distribuzione funzionale del reddito senza coinvolgere né la politica economica né la contrattazione collettiva. A regole date, l'estensione della contrattazione decentrata è infatti in larga misura fuori portata rispetto all'azione tanto dei partner sociali come del governo: basti pensare che il Censimento dell'industria e dei servizi 2011 ha appurato che le imprese fino a cinque addetti sono il 90,3 per cento del totale (quattro milioni circa su un totale di 4,4 milioni) e occupano il 37,5 per cento degli addetti.

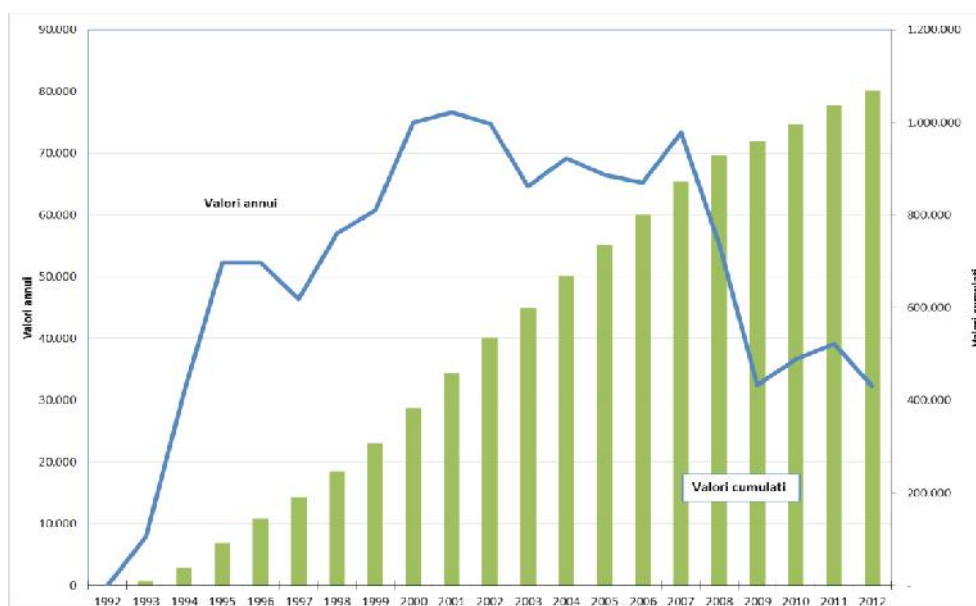
Se, dunque, né il sistema delle relazioni industriali né la politica economica possono garantire a tutti i lavoratori l'accesso alla contrattazione decentrata, il modello contrattuale vigente vieta ai salari reali di crescere nella stessa misura della produttività del lavoro e i partner sociali non possono trovare nella “regola d'oro” il giusto incentivo a perseguire assieme l'ammodernamento delle imprese e la crescita dell'economia.

Quali sono stati, in soldoni, gli effetti di questo impianto contrattuale “cieco”? Calcolare l'entità della redistribuzione di risorse dai salari ai profitti operata dal 1993 ad oggi da questo perverso meccanismo istituzionale non è difficile. In prima approssimazione, e senza tener conto degli effetti che una diversa distribuzione del reddito avrebbe esercitato sulla crescita, il computo si può condurre in modo controfattuale, valutando la differenza tra il valore storico del monte profitti (calcolato in termini lordi come differenza tra il valore aggiunto e il reddito da lavoro corretto per gli indipendenti) e quello che si sarebbe verificato se i salari reali fossero cresciuti, secondo la regola d'oro, nella stessa misura dei pur modesti aumenti della produttività, ovvero lasciando inalterata la quota del lavoro nel reddito in ottemperanza alla regola di Bowley.

I risultati dell'esercizio sono illustrati dalla Figura 1. Il contributo offerto dalla quota del lavoro alla remunerazione del capitale, nel quadro del Protocollo del 1993 e della sua sistematica violazione della legge di Bowley, è stato davvero ingente, nell'ordine di parecchie “manovre finanziarie” l'anno: a prezzi del 2005, oltre 50 miliardi di euro l'anno già due anni dopo la sigla del protocollo,

fino a più di 75 miliardi l'anno nel triennio 2000-2002 e attorno ai 68 miliardi l'anno tra il 2003 e il 2007. Soltanto con la crisi (tra il 2009 e il 2012), in dipendenza dalla tenuta dei salari contrattuali reali a fronte della caduta della produttività del lavoro, il contributo si è ridotto a valori più 'modesti', tra i 30 e i 40 miliardi l'anno.

Figura 1. Contributo della quota del lavoro alla quota del capitale, a prezzi costanti del 2005 (differenze tra il valore storico della quota del capitale e quello che sarebbe risultato dall'applicazione della quota del lavoro del 1992, in termini di valori annuali e di valori cumulati)



Fonte: Elaborazione su dati Istat, Conti nazionali

Ora, il valore cumulato di questi trasferimenti 'impliciti e silenziosi' operati automaticamente dal modello contrattuale italiano nel periodo dal 1993 al 2012 ammonta a ben 1.069 miliardi di euro. Si tratta di una cifra indubbiamente ragguardevole che, nell'opinione di chi scrive, è sufficiente a spiegare non solo il freno della domanda interna di consumi e l'aumento dell'indebitamento delle famiglie, ma anche (e forse soprattutto) i ritardi di innovazione, i mancati investimenti, la sopravvivenza di imprese marginali e inefficienti i cui prodotti o servizi continuano a gravare sui bilanci delle famiglie e delle imprese esposte alla concorrenza, l'incapacità del segmento sano del nostro apparato produttivo di crescere e rafforzarsi sino a trainare l'intero Paese fuori dal tunnel della bassa crescita.

Il raffronto tra l'entità delle risorse trasferite alle imprese e i risultati di lungo periodo dell'economia italiana smentisce qualunque ipotesi di neutralità della distribuzione del reddito ai fini della crescita. Il meccanismo perverso del modello contrattuale, che ha garantito a troppe imprese non competitive profitti al di là dei meriti di mercato alterando in modo cieco e automatico la distribuzione funzionale del reddito, oltre ad esercitare effetti anticiclici di

breve periodo, nel lungo periodo ha profondamente minato, almeno per la cospicua parte del sistema produttivo esclusa dalla contrattazione decentrata e protetta dalla concorrenza interna e internazionale, l'incentivo ad impegnarsi e ad investire per migliorare la qualità dei processi produttivi e dei prodotti. Su questo risultato ha ovviamente influito, come ormai documentato da numerosi studi empirici, anche il massiccio aumento di posizioni di lavoro 'flessibili' registrato dall'economia italiana tra il 1995 e il 2008. Il disincentivo ha condizionato tanto le scelte imprenditoriali, comunque garantite sul lato dei profitti, quanto quelle dei lavoratori, non premiati economicamente per l'impegno ad ottenere performance produttive migliori. L'Italia non cresce perché il mercato interno è depresso dal modello contrattuale, le esportazioni sono frenate da prezzi troppo elevati, la spesa pubblica è bloccata dal livello del debito. È tempo che governo e partner sociali negozino un nuovo modello contrattuale, più equo, sostenibile e amico della crescita.