

# Le insidie nascoste nei contratti aziendali

Giuseppe Travaglini \*

**C**ambio di strategia del governo dopo gli ultimi dati negativi Istat su crescita e lavoro. La questione è: quali interventi possono rilanciare insieme produttività e occupazione? L'esecutivo lavora in questa direzione. E adotta una politica dei due tempi. Prima, potenziando la tassazione agevolata dei premi di risultato a livello aziendale. Poi, rafforzando la contrattazione di secondo livello, depotenziando di fatto il contratto nazionale. E' una strada senza insidie? Vediamo in dettaglio.

Ampliare la detassazione sui premi aziendali, il cosiddetto bonus produttività, può avere effetti positivi nell'immediato, ma è una misura che agisce sostanzialmente sulla distribuzione della produttività esistente piuttosto che sulla sua crescita. Il governo la considera una leva strategica e la potenzia con 7-800 milioni per il triennio a venire, da sommare al mezzo miliardo già stanziato. Un intervento fiscale che dovrebbe produrre effetti non solo sui redditi ma anche sulle relazioni industriali. Questo secondo aspetto è connesso al modo in cui la contrattazione contribuisce alla creazione della produttività degli input produttivi, non solo alla sua distribuzione. Il punto è spinoso. I dati decennali dell'economia italiana avvalorano il fatto che la deregolamentazione del lavoro abbia avuto un impatto globalmente negativo su produttività, competitività e redditi. Alle riforme del mercato del lavoro si è associato il crollo degli investimenti che hanno fiaccato il sistema produttivo finendo per svilire sia la qualità e la retribuzione del lavoro che i profitti delle imprese. Perciò, oggi il nodo cruciale è come far ripartire sia la produttività che l'occupazione. Il tema è controverso per i risvolti tecnici e normativi che comporta e per le conseguenze economiche. Esistono proposte alternative. Come detto, una prima proposta è quella che vede nel decentramento della contrattazione (già effettiva dal luglio del 1993) lo strumento cardine per il rilancio della produttività.

La contrattazione a livello aziendale dovrebbe intercettare le migliori pratiche delle imprese. E favorire la produttività con l'adozione di più flessibili schemi retributivi. Tuttavia, non deve essere trascurato che il nostro sistema produttivo è caratterizzato dalla piccola e piccolissima impresa e da una specializzazione nei settori tradizionali a basso valore aggiunto e ridotto contenuto tecnologico. Il depotenziamento del contratto nazionale potrebbe perciò rallentare ulteriormente la dinamica della produttività spingen-

do le imprese dei comparti tradizionali e più deboli a competere sul costo del lavoro invece che sul potenziamento della base produttiva. Una storia già vista. Una eterogenesi dei fini con ricadute negative su competitività e redditi. Una seconda proposta riguarda la cosiddetta "produttività programmata". Questo strumento avrebbe il merito di definire un orizzonte di medio periodo verso cui imprese e sindacati dovrebbero guardare, e di difendere i salari con gli avanzamenti della produttività. Tale meccanismo si articolerebbe come segue. Se il tasso effettivo di produttività registrato su un arco di tempo prestabilito è inferiore a quello programmato i salari aumentano automaticamente. Questo dovrebbe incentivare ex ante le imprese ad investire per evitare di incorrere in costi maggiori e minori profitti ove l'obiettivo non fosse rispettato. Tuttavia, la già ricordata articolazione della struttura produttiva italiana richiederebbe una formulazione minuziosa della programmazione per settori, dimensione di impresa e territorialità. E un confronto serrato e continuo tra sindacati e imprese. Rendendo difficile tradurre in pratica la proposta.

Questa considerazione ci conduce all'ultima opzione che non disgiunge le modalità della contrattazione dai mutamenti della struttura produttiva. Per dirla con le parole del premio Nobel Solow (1990) se il funzionamento del mercato del lavoro non consiste semplicemente nel fatto che il salario bilancia la domanda e l'offerta di lavoro allora la contrattazione influenza la produttività, i salari e gli investimenti attraverso la variazione dei prezzi relativi.

Insomma, le riforme della contrattazione non possono essere decontestualizzate dal tessuto produttivo a cui si applicano e dalle politiche industriali e dei redditi eventualmente messe in campo. Perciò, l'attuale cambio di passo del governo dovrebbe essere definito anche in funzione dei cambiamenti auspicabili della struttura produttiva nazionale. Ad oggi, per agevolare queste trasformazioni la via tracciata dall'esecutivo resta quella di Industria 4.0, insieme alla proroga per i superammortamenti al 140% e ai vantaggi fiscali per la digitalizzazione delle imprese. E a livello europeo il piano Juncker per gli investimenti e l'Industrial Compact appaiono ancora deficitari. Dunque, una lunga strada da percorrere. Ma potenzialmente positiva. Pur di non attribuire alla contrattazione di secondo livello proprietà demagogiche che non può avere.

\* *Ordinario di Economia politica ad Urbino*

© RIPRODUZIONE RISERVATA

