

**Prendendo la Fiom sul serio**

[ social and political notes ]



In pochi dubitano che il modello delle relazioni industriali del

nostro Paese sia in crisi. Il punto è come uscirne, se spingendo ancora sulle leve della decentralizzazione contrattuale e della flessibilità, come chiedono la Fiat e l'intera Confindustria, ovvero se conservando il peso del contratto nazionale e irrobustendo le tutele del mondo del lavoro, come vorrebbero la Cgil e in particolare la Fiom che, a questo proposito, ha indetto la manifestazione nazionale del 16 ottobre.

Le ragioni dei sostenitori della decentralizzazione e della flessibilità vertono sulle esigenze di competitività del sistema produttivo nazionale. La tesi di fondo è che se le istituzioni del mercato del lavoro non si metteranno al passo con le trasformazioni dell'economia globalizzata, la dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto delle imprese italiane si appesantirà ulteriormente rispetto ai *competitor* stranieri. Con effetti deleteri, tanto sugli equilibri della bilancia commerciale quanto sui livelli di occupazione. Si tratta di argomentazioni note, che godono di sostegno nella letteratura internazionale, e che hanno ispirato in Italia e in genere nei paesi industrializzati le politiche del lavoro, negli ultimi due decenni almeno.

Tuttavia, sarebbe auspicabile che i responsabili della politica economica e la stessa Confindustria provassero a guardare al di là delle tensioni sviluppatesi in questi mesi, e a prendere sul serio le tesi della Fiom e degli altri sostenitori del contratto nazionale e delle tutele.

Una prima serie di argomentazioni di questi ultimi concerne il nesso tra flessibilità e produttività del lavoro. A riguardo, l'unica certezza di cui disponiamo è che la crescita della produttività del lavoro in Italia è andata molto al rilento rispetto ai nostri principali concorrenti[1]. Sulle motivazioni di ciò possono essere avanzate tesi diverse. Inclusive quelle che tendono a spiegare la piatta dinamica della produttività italiana con fattori quali la bassa dimensione media delle imprese, il volume contenuto degli investimenti in nuove tecnologie, il ridotto grado di infrastrutturazione del territorio[2]. E se la bassa produttività delle nostre imprese dipendesse effettivamente da questi fattori, agire sulla contrattazione non costituirebbe certo la via maestra per risolvere il problema. Piuttosto, occorrerebbe evocare nuove e incisive politiche industriali.

A queste argomentazioni i sostenitori della decentralizzazione contrattuale e della flessibilità replicano osservando che una revisione dei meccanismi della contrattazione salariale potrebbe contribuire a legare maggiormente la dinamica dei salari alla produttività, e quindi per questa via a salvaguardare la competitività. Tuttavia, sugli effetti benefici della flessibilità sono state avanzate a più riprese numerose perplessità. E a riguardo è opportuno sviluppare alcune considerazioni di ampio respiro.

Per cominciare, occorre osservare che l'aumento della flessibilità, e in generale la deregolamentazione del mercato del lavoro, abbattano gli indici di protezione del lavoro[3]. Ed è bene chiarire che le ricerche a disposizione tendono a negare l'esistenza di una relazione significativa tra la contrazione degli indici di protezione del lavoro e l'occupazione[4]. In breve, non abbiamo prova che la sempre maggiore flessibilità del mercato del lavoro registrata negli ultimi lustri in Italia e in Europa abbia avuto successo nell'incrementare i livelli di attività dell'economia e dunque anche l'occupazione.

Viceversa, sembra emergere una correlazione tra la contrazione degli indici di protezione del lavoro e l'andamento dei salari reali. Più precisamente, stando ad alcuni studi, le politiche di flessibilità e deregolamentazione del mercato del lavoro

spiegherebbero in buona misura la drastica caduta della quota dei salari sul prodotto interno lordo registrata negli ultimi decenni in Italia e in Europa (in media poco meno di dieci punti percentuali negli ultimi trenta anni)[5]. Una tesi questa che è stata recentemente confermata persino dal Fondo Monetario Internazionale (IMF) nel documento [The Challenges of Growth, Employment and Social Cohesion](#), presentato a metà settembre ad Oslo, insieme all'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO). Infatti, nel documento la caduta della quota dei salari reali viene spiegata con le "pressioni della globalizzazione", che avrebbero "incrementato la vulnerabilità dei lavoratori attraverso aumenti dell'intensità del lavoro, la diffusione di contratti più flessibili, la diminuzione delle protezioni sociali e un declino del potere contrattuale dei lavoratori"[6].

Molto più che sulla occupazione, la caduta degli indici di protezione del lavoro avrebbe dunque influito sulla quota dei salari nel Pil. E ciò, secondo una parte della letteratura scientifica contemporanea, costituisce un fattore recessivo non trascurabile. Ad esempio, la recente "[Lettera degli economisti](#)" contro le politiche restrittive in Europa, sottoscritta da oltre 250 studiosi, ha avanzato l'ipotesi che uno dei fattori di fondo della crisi – al di là delle variabili strettamente congiunturali – potrebbe essere la tendenza di lungo periodo alla contrazione della quota dei salari sul Pil. Da questo fattore, infatti, viene fatta dipendere la scarsa dinamica della domanda complessiva di merci e servizi che, nell'insieme delle economie industrializzate, non avrebbe retto il ritmo di crescita dell'offerta potenziale delle imprese.

È ben noto che la letteratura tradizionale ha sempre sostenuto la tesi opposta, e cioè che il contenimento dei salari favorisca la crescita della produzione e dell'occupazione. Ancora una volta, la questione è molto controversa. La letteratura scientifica ha tentato di dipanare la matassa e una serie di ricerche si sono cimentate nello stimare l'impatto della riduzione della quota dei salari nel reddito nazionale su tutte le componenti della domanda aggregata, per i diversi paesi. Viene fuori che quando la quota dei salari si riduce, la domanda di beni di consumo si comprime, mentre in senso opposto tendono a muoversi soprattutto le esportazioni, a seguito degli effetti favorevoli che la "moderazione" salariale può avere sulla competitività. In generale, tuttavia, non senza risultati contrastanti, questi studi lasciano ben pochi spazi di ragione alla tesi tradizionale, e piuttosto tendono ad confermare l'idea che la riduzione della quota salariale effettivamente abbatta la domanda aggregata, con ripercussioni negative sui livelli di produzione e occupazione[7].

Il numero di coloro che pensano che la flessibilità e la deregolamentazione abbiano generato un ruolo recessivo si allarga sempre più, anche al livello internazionale. Nello studio del FMI e dell'ILO già citato, ad esempio, si legge che la crisi in atto è conseguenza dell'"ampiezza della caduta della domanda aggregata". E questa, a sua volta, viene fatta dipendere "dalla diminuzione della quota dei salari nel reddito nazionale", considerata una delle "cause delle crisi passate e presenti"[8]. Certo, le ricerche non mettono a disposizione risultati definitivi, e ulteriori verifiche sono in corso con riferimento all'Italia e all'UE. Ma c'è evidentemente tanta materia per guardare con scetticismo a ulteriori iniezioni di flessibilità nel mercato del lavoro e decidersi a prendere sul serio le ragioni dei critici.

**[1] Fatta pari a 100 la produttività del lavoro di ciascun paese nel 2000, il valore dell'Italia nel 2009 si è addirittura ridotto a 98,3. Per contro, la produttività degli altri paesi cresce: l'UE a 12 paesi è a 107,7; la Francia a 107,8; la Germania a 108; gli Stati Uniti addirittura a 120,3 (dati OCSE).**

**[2] Alcuni di questi aspetti vengono ad esempio sostenuti nel contributo di E. Saltari e G. Travaglini, "Il rallentamento della produttività del lavoro e la crescita dell'occupazione. Il ruolo del progresso tecnologico e della flessibilità del lavoro", in *Rivista italiana degli economisti* (2008, n.1).**

**[3] L'indice del grado di protezione dei lavoratori, l'EPL (Employment Protection Legislation), viene calcolato dall'OCSE. L'indicatore misura la rigidità della regolamentazione sui licenziamenti e l'utilizzo di contratti di lavoro non a tempo indeterminato. L'EPL registra una caduta molto forte per l'Italia. Infatti, il valore dell'indice è passato dal 3,57 registrato nel 1990, all'1,89 del 2008. Ciò significa che la legislazione ha reso ben più flessibile il mercato del lavoro. Mentre più orientate alla rigidità sono le legislazioni di paesi come la Germania e la**

Francia, dove si registrano valori dell'indicatore EPL più alti: 2,12 in Germania e 3,05 in Francia.

[4] Per una critica di carattere generale agli effetti positivi della flessibilità del mercato del lavoro rinvio al libro *L'economia della precarietà*, a cura di Paolo Leon e mia (manifestolibri 2008). Tra gli altri, il contributo di E. Brancaccio mostra l'assenza di una significativa correlazione tra la riduzione dell'indice EPL e l'occupazione.

[5] La quota dei salari sul Pil si è ridotta drasticamente in Italia. Dopo il picco, registrato nei primi anni '70, allorché il salari si "appropriavano" di quasi il 74% del Pil, nel 2009 il valore è sceso al 63,9%. Un valore più basso della media dei paesi dell'UE a 12 ( 64,9%), ed anche inferiore a quelli registrati in Germania(64,3%), Francia (66,4%) e Gran Bretagna (71,7%). I dati sono tratti dal database AMECO della Commissione Europea.

[6] La frase è alla pagina 7 dell'ampio documento dell'ILO e dell'IMF.

[7] Tra i lavori più significativi vi è quello di E. Stockhammer, O. Onaran e S. Ederer del 2009 ("Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area", *Cambridge Journal of Economics*). Nel saggio gli autori arrivano alla conclusione che, tenuto anche conto dei possibili effetti positivi sulle esportazioni, la caduta della *wage share* (la quota dei salari sul Pil) determina una forte caduta della domanda di beni di consumo e dunque una contrazione della domanda aggregata e del Pil. Per queste ragioni, essi aggiungono, la "moderazione salariale" non è "amica dell'occupazione" (p. 155) e l'area euro avrebbe le caratteristiche di un'area *wage-led* (e non *profit-led*), nella quale cioè la crescita sarebbe assicurata dall'incremento della quota dei salari sul Pil. A risultati simili, con una metodologia diversa, erano arrivati anche E. Hein e T. Schulten nel 2004 ("Unemployment, Wages and Collective Bargaining in the European Union", *WSI-Discussion Paper* n. 128). Di rilievo anche i risultati di E. Hein e L. Vogel del 2008 ("Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries", *Cambridge Journal of Economics*) per i quali la natura *wage-led* o *profit-led* di un Paese viene a dipendere dal grado di apertura ai rapporti con l'estero (misurata dalla somma delle esportazioni più le importazioni in rapporto al Pil). Paesi come la Germania, la Gran Bretagna, la Francia e gli Stati Uniti avrebbero le caratteristiche di paesi *wage-led*; mentre solo paesi di piccole dimensioni, e per ciò particolarmente aperti agli scambi con l'estero, potrebbero beneficiare dal calo della quota dei salari sul pil (*profit-led*). Solo in questi casi, infatti, l'impatto negativo sui consumi potrebbe essere più che compensato da quello espansivo sulle esportazioni.

[8] Le frasi citate sono a pagina 8 del documento congiunto ILO-IMF.