



Le ragioni strutturali che giustificano la contrattazione nazionale

*Paolo Leon**

Anche se Antonioli e Pini in questo numero lo ricordano, forse non è ancora chiaro che il mercato non può costruire un ponte tra l'economia nel suo complesso, da una parte, e il livello di famiglie, imprese, settori e territori, dall'altra. Per chiarire: le imprese massimizzano il profitto e i lavoratori il salario, ma nessuno di loro massimizza il valore aggiunto, cioè il prodotto nazionale. Per le imprese il profitto si massimizza minimizzando il salario, e se tutte le imprese riuscissero nel loro intento, distruggerebbero l'economia e le loro stesse imprese. Analogo il caso dei lavoratori che, se riuscissero a massimizzare il salario, distruggerebbero le imprese e perciò l'economia.

Nella tesi liberista, quando si confrontano sul mercato, nessuno dei due partecipanti riuscirà a realizzare pienamente il proprio obiettivo, perciò il prezzo di mercato risultante costruirà un equilibrio ottimale: ma la tesi è impossibile. La ragione di questa impossibilità sta nel fatto che, a differenza dell'imprenditore, i lavoratori non sopravvivono senza un posto di lavoro, e la loro debolezza contrattuale si attenua quanto più ci si avvicina alle condizioni di piena occupazione, quando le imprese si fanno concorrenza per la scarsa forza lavoro disponibile. D'altra parte, la piena occupazione non può derivare dalle scelte imprenditoriali, che sono inevitabilmente volte a ridurre i costi e perciò salari e posti di lavoro, con la conseguenza che la domanda effettiva di beni e servizi rischia sempre di essere insufficiente a creare la piena occupazione.

Supponiamo che una nuova tecnologia riduca la domanda di lavoro a prodotto costante; gli occupati non licenziati mostreranno un aumento nel prodotto per addetto (produttività), ma i loro salari non aumenteranno come la produttività, proprio perché, nel frattempo, la disoccupazione è aumentata e il potere contrattuale dei lavoratori occupati è diminuito. Poiché, poi, con il risparmio di forza lavoro realizzato dalle imprese la massa salariale è diminui-

* Paolo Leon è professore emerito di Economia pubblica presso l'Università Roma Tre.

ta, la produzione si ridurrà, i licenziamenti aumenteranno e l'economia entrerà in crisi nonostante il progresso tecnico.

Non c'è alcun automatismo perché si realizzi, per l'economia nel suo complesso, una distribuzione dei guadagni della produttività in modo da creare sempre una domanda sufficiente per ricostruire ogni volta la piena occupazione: manca una «regola aurea» che crei automaticamente questo risultato. Si capisce, allora, che per imporre la regola aurea, e perché i salari possano crescere con la produttività, è necessario un intervento che corregga il fallimento macroeconomico del mercato della forza lavoro: è questa la ragione economica principale della contrattazione/concertazione nazionale. Vi sono molte altre ragioni che giustificano la contrattazione nazionale, ma quella appena indicata è una ragione «strutturale», sempre presente nelle economie di mercato.

Non possiamo confondere la contrattazione nazionale con quella decentrata – per azienda o per territorio. Quest'ultima si giustifica ogni volta con le condizioni specifiche delle imprese e dei territori. Anche in questo caso è possibile che si debba correggere il mancato aumento dei salari in proporzione alla produttività, perché qui siamo nella microeconomia, dove il prodotto per addetto varia da impresa a impresa e da territorio a territorio, e il risultato macroeconomico di un numero elevato di concertazioni particolari non ha ragione di riprodurre la regola aurea per l'economia nel suo complesso: le esperienze recenti sono numerose e indicative di comuni comportamenti imprenditoriali. Se ne deduce che i livelli di contrattazione sono almeno due, non sostitutivi uno rispetto all'altro, e solo quello nazionale può condurre a una distribuzione del reddito compatibile con la crescita del reddito nazionale.

Ciò che è desiderabile non è necessariamente attuabile. Quando si vive nella condizione di recessione così caratteristica degli ultimi cinque anni, la cultura d'impresa è stretta dalle circostanze ed è ostile a qualsiasi contrattazione con il sindacato, perché comporta il rischio di maggiori costi salariali; così, il potere contrattuale dei lavoratori è quasi annullato – salvo per poche professioni essenziali per la sopravvivenza delle imprese. Sappiamo già che, mentre si riduce la massa salariale, la disoccupazione, l'inoccupazione e la precarietà cresceranno: con queste, anche l'adesione dei lavoratori al sindacato si indebolisce, perché ciascuno cercherà di battere la concorrenza degli altri disoccupati per i pochi posti di lavoro disponibili. Perciò, nella crisi, le linee desiderabili di politica economica per il sindacato e per le imprese non

sono immediatamente coincidenti. Gli imprenditori, infatti, chiedono una riduzione delle restrizioni creditizie, una riduzione del costo del lavoro attraverso un aumento della flessibilità, la chiusura della contrattazione nazionale e il suo declassamento a livello aziendale: pensano così di aumentare la competitività rispetto ai concorrenti di altri paesi e risolvere l'impasse della stagnazione.

Il guaio, con questa impostazione, è che l'aumento del credito è utile ma non decisivo per la ripresa, perché le vendite non aumenterebbero; la maggior flessibilità, poiché riduce la massa salariale, riduce di nuovo le vendite delle imprese; ogni aumento di competitività in un paese dell'Eurozona deve aspettarsi una reazione degli altri paesi membri. Infine, la chiusura dei contratti nazionali crea una diversa gerarchia tra le imprese, tra quelle che senza contratto prosperano e quelle che invece patiscono la concorrenza delle prime (in breve, un aumento del grado di monopolio).

L'idea che la contrattazione aziendale si giustifica attraverso la remunerazione della produttività non ha senso, in recessione: sono poche le imprese che riescono a ottenere aumenti di produttività mentre si riducono le vendite, e quelle poche vedono aumentare la produttività perché riducono l'occupazione. Per il sindacato, a sua volta, la produttività non è un argomento che interessa i lavoratori, perché nella crisi, la loro retribuzione, a livello aziendale come a quello economico generale, sarebbe nulla. Così il sindacato non può evitare di richiedere che l'intervento pubblico principale consista nell'aumentare la domanda interna, senza mettere a rischio la competitività: si tratta di una politica industriale con effetti macroeconomici, che aumenterebbe la domanda di forza lavoro e ridurrebbe la debolezza contrattuale del sindacato e del singolo lavoratore. Anche in questo caso ne deriverebbe una gerarchia tra le imprese, dato che la spesa pubblica avrebbe impatti diversificati sulle imprese, secondo i settori interessati.

Naturalmente, le circostanze della crisi potrebbero favorire la composizione tra le linee di politica economica, perché ambedue le parti devono soltanto alzare lo sguardo verso obiettivi e strategie a livello complessivo; ma solo il governo ha il potere di trovare quel mix di strumenti che porta al consenso delle parti sociali. Ne segue che la concertazione è l'ipotesi istituzionale più adatta per giungere a contratti nazionali utili per la ripresa dell'economia, mentre la contrattazione aziendale ha significato solo *dopo* che l'occupazione ha ricominciato a crescere, ma per darle peso de-

ve essere impostata *prima* della ripresa. Ciò rende interessanti, per i pubblici poteri, le riflessioni di Antonioli e Pini.

C'è, però, un punto nell'elaborazione dei due autori che non è convincente. Si tratta della proposta di una partecipazione agli utili aziendali da parte dei lavoratori: è vero che esistono esperienze in qualche settore e in qualche paese, ma non esistono esperienze sufficientemente generali. La ragione sta nel fatto che la contrattazione, di regola, non ammette la confusione dei ruoli delle parti senza distorcere il risultato. Poiché è l'impresa che decide i corsi di azione che possono determinare utili o perdite, e poiché è l'organizzazione del lavoro che è responsabile dell'eventuale aumento della produttività, la partecipazione agli utili finisce inevitabilmente per rappresentare una concessione dall'impresa ai lavoratori. Ma se il rapporto di lavoro contiene elementi concessori, allora la debolezza strutturale del potere contrattuale dei lavoratori si aggrava.

Le proposte di Antonioli e Pini e il ragionamento qui condotto sembrano però occuparsi d'altro rispetto alla concreta situazione italiana, che soffre da molti anni politiche di restrizione fiscale e finanziaria – l'avanzo primario nei conti pubblici – che impedisce proprio quella politica industriale che costituirebbe la base della concertazione. Se si dà retta all'evoluzione istituzionale dell'Eurozona l'austerità deve continuare per decenni, sia perché occorre ricondurre il rapporto debito/Pil a poco più della metà sia perché esiste un obbligo costituzionale al pareggio di bilancio.

Questa situazione, che inibisce qualsiasi azione pubblica, ha invece l'indiretto vantaggio di colpire sia le imprese sia i lavoratori, costringendo ambedue le parti a rendersi conto della natura solamente finanziaria della stagnazione, e a ritrovare la piattaforma comune per la ripresa, per presentarsi all'Europa con la forza che deriva dal consenso nazionale. Il mercantilismo rampante nei paesi del Nord dell'Eurozona è il vero avversario delle parti sociali italiane.

ABSTRACT

Semplificando, la contrattazione nazionale è parte della politica macroeconomica: serve a evitare che il naturale egoismo delle imprese, volto a massimizzare il profitto, e dei lavoratori, volti a massimizzare il salario, distrugga l'economia, l'occupazione, lo standard di vita. La contrattazione decentrata è invece politica microeconomica, perché anche applicata a un gran numero di imprese e di territori non implica nulla per l'economia nel suo complesso. Il declino della prima non serve a fare della seconda un successo, anche perché, in tempi di crisi, il prodotto per addetto, se cresce ora qui ora lì nella geografia imprenditoriale, in media non cresce: perciò non cresceranno nemmeno i salari. Il terreno è quello giusto per l'intervento dello Stato, ma ciò può avvenire solo se si riesce a battere il mercantilismo dei paesi nordici dell'Eurozona.

National labor relations are linked to the economy as a whole: the contracting parties face macroeconomic variables, such as growth, income distribution and competitiveness. Enterprise based contracting, instead, is a microeconomic exercise: even if multiplied by an infinite number of enterprise, productivity contracting does not mean anything for the economy as a whole. The latter, therefore, is no substitute for the former. In circumstances as the present ones, with a severe crisis still producing a further decline in GDP, productivity is null or negative. The situation, therefore, should encourage the government to start new growth policies with a view to increase employment, and as a result, wages and salaries, and internal demand. The obstacle is the northern Eurozone countries and their mercantilism: Europe suffers the «beggar thy neighbor» policy.