

Produttività e contrattazione

Matteo Gaddi* e Nadia Garbellini** proseguono le riflessioni iniziate nel precedente numero di "Inchiesta" così da demistificare i ragionamenti di Confindustria sulla "produttività" e rafforzare le ragioni della contrattazione da parte dei lavoratori e del sindacato

Riprendiamo qui il ragionamento iniziato sullo scorso numero di *Inchiesta* relativamente al concetto di produttività, poiché riteniamo che si tratti di un concetto di fondamentale importanza all'interno del dibattito sindacale, non solo per comprendere le mistificazioni implicite nel ragionamento di Confindustria, ma anche per inquadrare il tema in un più ampio contesto di lotta di classe e, quindi, di rivendicazione.

Abbiamo visto che in letteratura, così come nel dibattito corrente, esistono diverse definizioni di produttività. Quasi tutte però pretendono di gettare luce sul fenomeno dell'innovazione e del progresso tecnologico, salvo includere elementi che con esso nulla hanno a che fare.

Come detto in precedenza, quello di produttività è un concetto non solo puramente *fisico*, ma anche *sistemico* e *settoriale*.

- *Fisico*, perché non ha senso misurare la produttività in termini di valore aggiunto, ma va misurata in termini di ore di lavoro necessarie in tutto il sistema economico per produrre un bene finale.
- *Sistemico*, perché non riguarda la sola industria che produce il bene finale.
- *Settoriale*, perché la produttività cresce in maniera differente nei diversi settori del sistema – dove per settori intendiamo quelli verticalmente integrati.

Vogliamo qui ribadire che quest'ultimo è un elemento molto rilevante, perché anche senza che avvengano

cambiamenti tecnologici degni di nota, la produttività aggregata può cambiare a seguito del semplice cambiamento della composizione della produzione. Tale elemento assume una rilevanza ancora maggiore alla luce di un fenomeno importantissimo per il dibattito sindacale, cioè quello della *divisione internazionale del lavoro*.

Prima di proseguire, conviene riprendere ed approfondire il concetto di subsistema, o settore verticalmente integrato, poiché si tratta di un concetto chiave per comprendere l'intera discussione. Il punto di partenza è la distinzione tra beni e servizi *finali* ed *intermedi*: se la produzione dei primi si può considerare come il fine ultimo dell'attività produttiva stessa, i secondi svolgono una funzione puramente strumentale. Il medesimo bene o servizio intermedio può inoltre essere impiegato nella produzione di diversi beni o servizi finali.

Il termine *industria*, quindi, viene impiegato per classificare tutte le attività produttive che producano un bene o servizio *omogeneo*, indipendentemente dal suo utilizzo. Il termine *subsistema*, al contrario, indica l'insieme di *tutte* le attività produttive che *concorrono* alla messa sul mercato di un bene o servizio finale *omogeneo*, *indipendentemente* dalla natura delle diverse industrie coinvolte. Per fare un esempio, l'industria dell'auto include tutte le attività che producano automobili finite o semilavorate, mentre il settore (subsistema) automobilistico include quella parte dell'industria automobilistica che produce automobili destinate al mercato finale, e tutte le industrie che le forniscono input di diversa natura, oltre a quelle che for-

* Direttivo Cgil Lombardia e Associazione Punto Rosso.

** Università di Bergamo.

niscono input a queste ultime, e così via. Uno stesso subsistema vede quindi la partecipazione di più industrie, così come una singola industria partecipa all'attività di molteplici subsistemi. Definire un subsistema significa quindi isolare tutte le attività produttive che ad esso concorrono, così che ognuno possa essere visto come un (sub-)sistema autonomo nel produrre il bene o servizio finale che lo definisce.

Questa differenza è estremamente rilevante quando si parla del peso dei diversi comparti nell'economia. Un esempio è il dibattito sulla terziarizzazione avvenuto nel nostro paese negli anni '80¹: se la visione 'tradizionale' ravvisava un declino dell'industria a favore dei servizi, analisi svolte in termini di subsistemi evidenziarono che tale conclusione era solo il risultato delle trasformazioni aziendali che avevano luogo nei grandi gruppi, e più precisamente delle *esternalizzazioni*. Era però sempre l'industria a trainare i servizi, che restavano in prevalenza strumentali alla manifattura.

Pensando ad un esempio concreto, immaginiamo la FIAT di Torino che decide di non avere più dipendenti propri per logistica e pulizie, ma di esternalizzare queste mansioni a imprese esterne. In contabilità nazionale, la FIAT fa ovviamente parte del settore industriale della *Fabbricazione di autoveicoli*, l'impresa di pulizie delle *Attività di pulizia e disinfezione*, quella che fornisce la logistica delle *Attività di supporto ai trasporti*. Se l'impresa di pulizie si avvale di un commercialista per la contabilità, quest'ultimo a sua volta ricade nel comparto delle *Attività legali e di contabilità*. Abbiamo un'apparente riduzione del Pil prodotto dalla manifattura, a fronte di un aumento di quello prodotto dai servizi. Se però classifichiamo le attività in termini di subsistemi, l'impresa di pulizie, quella logistica, e anche lo studio contabile fanno parte, *direttamente o indirettamente*, della filiera della FIAT, ed appaiono quindi tutti al *settore della Fabbricazione di autoveicoli*.

Le esternalizzazioni degli anni '70 e '80 differiscono dalle delocalizzazioni degli anni '90 e 2000 solo per il fatto che le attività esternalizzate nell'ambito di queste ultime si svolgono all'estero invece che in Italia. È dunque evidente che lo stesso ragionamento si può applicare anche in questo caso, laddove il fenomeno di interesse non è tanto la distribuzione delle attività tra diversi comparti industriali, quanto tra diverse aree geografiche. Abbiamo detto sopra che la produt-

tività aggregata può variare anche a seguito di una diversa composizione della produzione, senza che avvengano mutamenti tecnologici degni di nota. Ciò significa che la produttività aggregata di un paese può subire variazioni anche semplicemente a seguito di cambiamenti nella divisione internazionale del lavoro.

Se Fincantieri decide di acquistare i tronconi per le sue navi da uno stabilimento romeno invece che produrli internamente – causando quindi una riduzione dei posti di lavoro – e se la produzione di questi ultimi è caratterizzata da una intensità di lavoro superiore alla media italiana, lo spostamento di tale attività genererà un aumento della nostra produttività. Sembra difficile tuttavia rallegrarsi di questo risultato.

Allo stesso modo, gli aumenti di produttività registrati dalla Germania negli ultimi anni sono anche il risultato della consistente ondata di delocalizzazioni, specialmente verso i paesi dell'Est, di fasi produttive ad elevata intensità di lavoro. Ciò è stato possibile anche grazie all'introduzione delle riforme Hartz, che ha reso molto più semplice e veloce sbarazzarsi della manodopera in eccesso. Anche in questo caso, è difficile ravvisare in tale risultato una vittoria del movimento operaio tedesco.

In altre parole, riteniamo che il Sindacato debba uscire dalla logica che vede gli aumenti di produttività come un obiettivo da raggiungere. In primo luogo perché le misure di produttività comunemente proposte sono piuttosto misure di profittabilità delle aziende, che aumentano generalmente quando la distribuzione cambia a sfavore dei salari. In secondo luogo perché, anche quando misurati correttamente, aumenti di produttività non sono sempre associati a cambiamenti favorevoli ai lavoratori.

Al contrario, c'è da tenere sempre presente che aumenti di produttività implicano una riduzione delle ore di lavoro necessarie ad ottenere una determinata quantità di prodotto finale. In una fase recessiva, come quella che attraversa attualmente il nostro paese, quindi, aumenti di produttività si traducono *sempre* in aumenti della disoccupazione. Inoltre, tali aumenti di produttività avvengono spesso non grazie all'introduzione di innovazioni tecnologiche che sostituiscono il lavoro dell'uomo, ma piuttosto che consentono di aumentarne il *tasso di sfruttamento*. Pensiamo a tutte le nuove tecnologie che vengono classificate sotto il nome collettivo di *Industria 4.0*: si tratta in prevalenza di tecnologie che consentono di ridurre all'osso i

tempi morti, così da poter produrre un output maggiore con la medesima manodopera, che si ritrova quindi a lavorare a ritmi sempre più serrati.

Abbiamo di recente riscontrato esempi di questo tipo nel corso di una ricerca in un gruppo di imprese reggiane. Nelle aziende dove si svolgono lavorazioni meccaniche attraverso l'utilizzo di macchine a controllo numerico, il fatto che queste ultime possano essere gestite e controllate grazie a dispositivi (computer, tablet ecc.) che consentono la connessione tra loro e tra loro e i sistemi gestionali aziendali, permette alle imprese di dedi-

care un singolo lavoratore alla conduzione di più macchine (anche tre o quattro per turno), quando in precedenza ogni operatore era dedicato soltanto ad una di esse. In questi casi il nesso tra aumento della produttività reso possibile da nuove tecnologie e risparmio di lavoro (quindi di posti di lavoro) è evidente; così come è evidente il maggior tasso di sfruttamento del lavoro che operazioni simili comportano.

Naturalmente, va precisato che le delocalizzazioni non dipendono affatto da differenziali in termini di produttività tra diversi paesi, ma dalla possibilità che le grandi imprese, generalmente multinazionali, hanno di sfruttare una libertà di movimento di capitali e merci associata ad una totale mancanza di omogeneità per quanto riguarda legislazione del lavoro e condizioni salariali, sociali e ambientali. Inoltre, la flessibilizzazione del mercato del lavoro non può in alcun



modo aumentare la produttività, ma solo consentire alla grande impresa di spostare liberamente, facilmente e a poca spesa le proprie attività senza vincoli di sorta. Sarebbe quindi bene smettere di auspicare l'attrazione di ingenti investimenti diretti esteri, che nella maggior parte dei casi non solo sono la concretizzazione di questo circolo vizioso - imprese straniere spostano la loro produzione qui solo se vengono loro garantite condizioni più favorevoli, cioè una forza lavoro meno pagata e più ricattabile - ma si rivelano essere anche estremamente volatili, dal momento che la

legislazione (in particolare quella comunitaria, in ossequio alla totale libertà di movimento dei capitali e di stabilimento delle imprese) consente alle multinazionali di andarsene velocemente all'apparire di condizioni migliori altrove.

Proviamo quindi a dare un contributo al dibattito sindacale riassumendo brevemente i punti emersi fin qui e traendo delle conclusioni.

In primo luogo, aumenti di produttività sono spesso generati da cambiamenti nella composizione settoriale e geografica della produzione che di fatto si traducono in pesanti perdite di posti di lavoro. In un contesto recessivo, crediamo che il sindacato debba rivendicare come obiettivo primario il mantenimento dell'occupazione, non gli aumenti della produttività che vanno esclusivamente a vantaggio dell'impresa. In secondo luogo, anche in un contesto espansivo -

quando gli aumenti di produttività non generano necessariamente un calo dei livelli occupazionali – è compito del sindacato adoperarsi perché i vantaggi che ne derivano non vadano solo a favore dell'impresa, aumentando i tassi di profitto, ma anche a vantaggio dei lavoratori. Il che non si traduce esclusivamente in rivendicazioni salariali, ma anche e soprattutto nella rivendicazione di migliori condizioni di lavoro – dalla riduzione dell'orario, al calo dell'età pensionabile, alla riduzione dei carichi, ecc.

In terzo luogo, dalle considerazioni sin qui esposte, appare chiaro come sia privo di senso, per il sindacato, contrattare il legame produttività-salari a livello aziendale, poiché i ragionamenti andrebbero fatti a livello di subsistema (filiera).

Il documento della Conferenza di Organizzazione della CGIL approvato nel 2015² ha affrontato il tema con l'obiettivo di "garantire una maggiore efficienza organizzativa ed una più efficace ed inclusiva azione di rappresentanza nell'ottica dell'unificazione delle reti e della ricomposizione delle filiere produttive" e prevedendo la necessità di "definire politiche contrattuali omogenee di filiera tra le categorie." Il perseguimento di un obiettivo di questo tipo consentirebbe di aprire prospettive importanti per l'azione sindacale.

Innanzitutto, superare la contrattazione sulla produttività a livello di singola impresa consentirebbe di evitare di cadere nell'aziendalismo (quale elemento di ulteriore divisione tra lavoratori) per arrivare a definire strumenti ed iniziative unificanti, di ricomposizione sul piano dei diritti dei lavoratori su un piano più ampio e tendenzialmente generalizzante. Come spiegato, una contrattazione sulla produttività a livello aziendale potrebbe determinare non solo differenze, ma anche pesanti divisioni tra lavoratori. Un peggioramento delle condizioni di lavoro di chi sta nelle imprese fornitrici di beni intermedi necessari alla realizzazione del bene finale potrebbe tradursi nel miglioramento della produttività dell'impresa produttrice di quest'ultimo. Si arriverebbe quindi al paradosso che il miglioramento salariale dei lavoratori di un'impresa – attraverso l'aumento della produttività – potrebbe avere come condizione il significativo peggioramento delle condizioni di lavoro di altri. Un aumento del valore aggiunto o del MOL in rapporto al numero di dipendenti potrebbe essere conseguito dalle imprese attraverso esternalizzazioni o attraver-

so un ulteriore giro di vite sui fornitori (e quindi sui lavoratori degli stessi). Ma anche all'interno della stessa impresa, collegare una parte del salario all'andamento della produttività significa, sulla base degli indicatori stabiliti dal Governo, dipendere dall'andamento della redditività aziendale o piegarsi a richieste quali le modifiche dell'organizzazione del lavoro e dei regimi di orario (ovviamente in senso flessibile per le imprese), ridurre i tempi di produzione e di consegna (cioè intensificare i ritmi) ecc.

Senza contare, sul piano della cultura sindacale, i rischi oggettivi di uno scivolamento verso l'aziendalismo e quindi verso un 'sindacato aziendale' o 'di mercato', cioè l'esatto contrario di un sindacato di classe. Inoltre, pensare in termini di settori (nel senso di subsistemi produttivi – cioè l'unico livello a cui avrebbe senso parlare di produttività) imporrebbe un ragionamento diverso rispetto all'attuale organizzazione sindacale (e contrattuale) per categorie, in quanto i confini delle stesse sono ormai sfumati (si pensi ad esempio allo strettissimo intreccio esistente tra alcuni settori della manifattura meccanica e imprese dell'ICT). In questo senso sarebbe importante riuscire a produrre qualche sperimentazione concreta per poi discuterne i contenuti e l'eventuale possibilità di una generalizzazione.

Infine, ragionare in termini di subsistemi consentirebbe di prendere in considerazione la reale configurazione ed estensione delle cosiddette 'catene produttive' la cui dimensione è internazionale, soprattutto a livello europeo; di conseguenza potrebbe ritrovare vigore una discussione sul sindacato europeo o, quantomeno, di una azione coordinata a livello europeo al fine di definire obiettivi unificanti in termini di diritti e livelli salariali tra i lavoratori dei diversi Paesi europei. Senza un coordinamento della lotta di classe e delle rivendicazioni sindacali a livello Europeo, l'unico risultato che rischiamo di ottenere è quello di generare una concorrenza al ribasso sul piano dei diritti.

Note

¹ Si vedano per esempio: Rampa, G. (1986), *Misure alternative dell'integrazione fra industria e terziario*; Momigliano, F. e Siniscalco, D. (1986), *Mutamenti nella struttura del sistema produttivo e integrazione fra industria e settore terziario*, in Pasinetti, L. (a cura di), *Mutamenti strutturali del sistema produttivo. Integrazione tra industria e settore terziario*, Il Mulino, Bologna.

² CGIL, *Contrattare per includere, partecipare per contare* (2015).