

TEMA

Quali riforme nelle relazioni industriali

Come la contrattazione aiuta la produttività

*Giuseppe Travaglini**

1. Introduzione

Come sottolineava Ezio Tarantelli (1986) l'analisi economica ha spesso trascurato il ruolo della contrattazione nel determinare le caratteristiche dello sviluppo economico e la dinamica della produttività. Al più, nel pensiero economico tradizionale lo spazio riservato alle relazioni industriali riguardava i problemi inerenti la redistribuzione dei redditi e l'organizzazione del lavoro e delle sue mansioni. Questo approccio ha attraversato la teoria economica come un fiume carsico fino ai tempi moderni riconoscendo importanza e dignità di analisi principalmente alla politica monetaria e a quella fiscale, e solo in second'ordine agli aspetti contrattuali e istituzionali che legano il lavoro e il capitale nel processo produttivo.

Questo stato di cose è venuto però mutando negli ultimi tre decenni dove un interesse sempre crescente è stato attribuito – dagli economisti, dai sociologi e dai giuslavoristi – alle norme e ai dispositivi che regolano le relazioni industriali, e agli effetti che i cambiamenti degli assetti regolamentativi possono avere non solo sull'occupazione e l'organizzazione del lavoro ma anche sulla produttività del lavoro (Solow 1990). Costi e benefici del lavoro determinano gli incentivi delle imprese a investire e innovare, e dunque hanno effetti permanenti sia sui livelli occupazionali (e sulla sua composizione) che sul progresso tecnologico e la produttività del lavoro.

Il paradosso è però che dal dibattito dell'ultimo ventennio si è venuto coagulando un insieme di teorie e principi normativi di ispirazione neoliberista che intendono mostrare come il migliore funzionamento del mercato del lavoro si ha quando tali istituzioni sono assenti, ossia quanto

* Giuseppe Travaglini è docente di Politica economica presso l'Università di Urbino «Carlo Bo».

più simile a un mercato di concorrenza perfetta è quello del lavoro (Layard, Nickell, Jackman 1991). Tuttavia, la realtà economica, come quella letteraria, tende spesso a superare la fantasia, e il risultato più evidente della deregolamentazione del lavoro in Italia e della contestuale politica di moderazione salariale è stato il crollo della crescita della produttività, degli investimenti, del progresso tecnologico, e dunque dei salari, con effetti negativi sia sul welfare sia sulla distribuzione del reddito. Scriveva Keynes (1932) che spesso il costo del lavoro non disciplina il lavoratore ma il datore di lavoro in quanto spinge quest'ultimo a rinnovare gli impianti e i vincoli tecnologici che caratterizzano le produzioni correnti per rilanciare così la produttività, e mantenere o accrescere i margini di profitto. Guardando ai drastici mutamenti dell'economia italiana degli ultimi due decenni sembrerebbe che questo monito sia ancora valido e che la politica di deregolamentazione del mercato del lavoro avviata in Italia con la fine del secolo ventesimo non abbia sortito gli effetti auspicati. Difatti, se «il meccanismo di funzionamento del mercato del lavoro non consiste semplicemente nel fatto che il salario cerca di bilanciare la domanda e l'offerta» (Solow 1990), allora la forma contrattuale del lavoro e le relazioni industriali influenzano anche la produttività e l'avanzamento tecnologico che si accompagna ai nuovi investimenti e ai processi innovativi delle imprese. È questo il tema che affrontiamo in questo breve saggio: la tesi è che il rilancio della produttività e del progresso tecnologico richieda la definizione di un nuovo progetto di contrattazione che sia promotore della crescita economica e sociale del paese.

Il lavoro è organizzato come segue. Nel prossimo paragrafo si tracciano i profili della trasformazione del diritto del lavoro in Italia dagli anni novanta a oggi, con una particolare attenzione al concetto di flessibilità esterna e alla contrattazione di secondo livello. Le conseguenze economiche di questo cambiamento sulla dinamica della produttività del lavoro, degli investimenti e del progresso tecnologico sono studiate nel paragrafo 3 con l'ausilio della contabilità della crescita. Il paragrafo finale riassume il dibattito attuale e traccia alcune alternative di policy che vedono la riforma della contrattazione come uno dei cardini della strategia per il rilancio dell'occupazione e della produttività in Italia.

2. Modelli contrattuali¹

Come è stato già sottolineato da alcuni autori le riforme del mercato del lavoro in Italia si sono fondate sulla moltiplicazione del precariato e sulla flessibilità «esterna» all'impresa (Ciccarone, Saltari 2011; Paci 2014; Pini 2013). Precisamente, con la legge Treu prima (1997) e la Biagi poi (2003), e i successivi interventi normativi (Riforma Fornero, 2012) fino al più recente Jobs Act (2015) si è privilegiata una particolare forma di flessibilità basata sull'introduzione di forme contrattuali a tempo determinato e parasubordinato, sull'impiego temporaneo di collaboratori e consulenti, sull'utilizzo di lavoro interinale e, più in generale, sulla riduzione dei vincoli che disciplinano le assunzioni e i licenziamenti (si pensi agli interventi ultimi limitativi sull'art.18). Come argomenteremo più avanti, la crescente flessibilità esterna ha certamente influenzato in negativo sia le scelte di investimento delle imprese sia la composizione della domanda e dell'offerta di lavoro, con riflessi negativi sulla dinamica della produttività e sulla crescita aggregata.

A questo mutamento epocale della disciplina del lavoro, e dunque anche della relazione produttiva tra capitale e lavoro (quest'ultimo viene percepito come un elemento esterno all'impresa, un mero input produttivo, e non più come un fattore «sociale» della produzione) si è affiancato il cambiamento delle relazioni industriali e della contrattazione. Negli ultimi decenni, si è passati dalla centralità del Ccnl a una sempre più marcata rilevanza del secondo livello di contrattazione. Anche questo processo è stato lento ma inesorabile con un sempre più evidente trasferimento di funzioni derogative dal Ccnl in favore della contrattazione decentrata (D'Amuri, Giorgiantonio 2014).

Il Protocollo del 23 luglio 1993, tra governo e parti sociali, aveva previsto per la prima volta la possibilità di introdurre eventuali aumenti salariali legati al progresso della produttività (ma esclusivamente per materie e istituti diversi e non ripetitivi da quelle disciplinate nel Ccnl). Le successive trasformazioni delle relazioni industriali hanno accelerato questo processo. Con l'accordo quadro del 22 maggio 2009 (Cgil dissenziente) si alleggeriscono (tra gli altri cambiamenti) il contenuto e le funzione del contratto nazionale ammettendo la possibilità di specifiche intese a livello territoriale e di azienda per le situazioni di crisi o per lo sviluppo economico. Con il successivo accordo confederale del 28 giugno 2011 si ampliano i margini entro i quali i

¹ I parr. 2 e 3 sono stati già pubblicati nel volume del 2015 a cura di Pennacchi e Sanna.

contratti di secondo livello possono derogare al Ccnl, superando la cd. clausola di non ripetibilità pur ancorandola all'obiettivo di conseguire miglioramenti produttivi. Poi, con l'intesa sulla produttività del 21 novembre 2012 (Cgil dissenziente) si estende l'applicabilità del «salario di produttività» demandandolo alla contrattazione di secondo livello, beneficiando delle agevolazioni fiscali e contributive. Similmente, l'accordo quadro territoriale del 24 aprile 2014 facilita accordi a livello territoriale che consentano alle imprese prive di rappresentanza aziendale di applicare ai propri dipendenti le agevolazioni previste a fronte del miglioramento della produttività aziendale.

In questo processo di allontanamento dalla centralità del Ccnl, determinanti sono state anche le iniziative unilaterali del gruppo Fiat, prima con la stipula di un contratto collettivo di gruppo a firma separata sostitutivo del Ccnl (29 dicembre 2010), e poi con l'uscita del gruppo Fiat da Confindustria e il recesso unilaterale da tutti i contratti stipulati dal gruppo Fiat anche nell'ambito degli accordi collettivi aziendali e territoriali. Tale «rottura» ha perciò dato la stura a numerose modifiche dell'assetto tradizionale delle relazioni industriali di cui i tratti principali sono: 1) l'erosione del ruolo del Ccnl, a vantaggio di una crescente autonomia decentrata contrattuale; 2) la definizione di regole su base collettiva cui fare riferimento per la stipula e validità dei contratti decentrati; 3) l'introduzione di agevolazioni fiscali per le politiche aziendali rivolte a rafforzare la produttività, misurata con criteri fissati nel secondo livello di contrattazione.

Dunque, il combinato disposto della flessibilità esterna e del decentramento contrattuale (da notare che il rinvio al contratto di secondo livello è divenuto sempre più frequente a partire dalla legge Biagi, d.lgs. 10 settembre 2003, n. 276) ha ridotto drasticamente il grado di rigidità del mercato del lavoro italiano e il grado di negoziazione relativa delle rappresentanze del lavoro nell'ambito delle relazioni industriali. La trasformazione ha riguardato non solo l'Italia, ma l'intero consesso dei paesi europei ed extraeuropei.

Una misura di questa trasformazione, e della rigidità relativa del rapporto contrattuale, sia in entrata che in uscita dal mercato del lavoro, è fornita dall'indicatore *Employment Protection Legislation* (Epl) stimato dall'Oecd. Questo indicatore ha valori compresi tra 0 e 6, dove ai livelli più bassi corrisponde una maggiore flessibilità del lavoro. Gli andamenti delle figure 1 e 2 sono esplicativi. Tolta l'economia anglosassone, l'Italia è tra le economie europee con il minore Epl. Si noti che mentre per la quota relativa agli occupati permanenti (figura 1) la riduzione è più marcata per gli ultimi anni

Fig. 1 – L'indicatore Employment Protection Legislation - Epl
Lavoratori permanenti

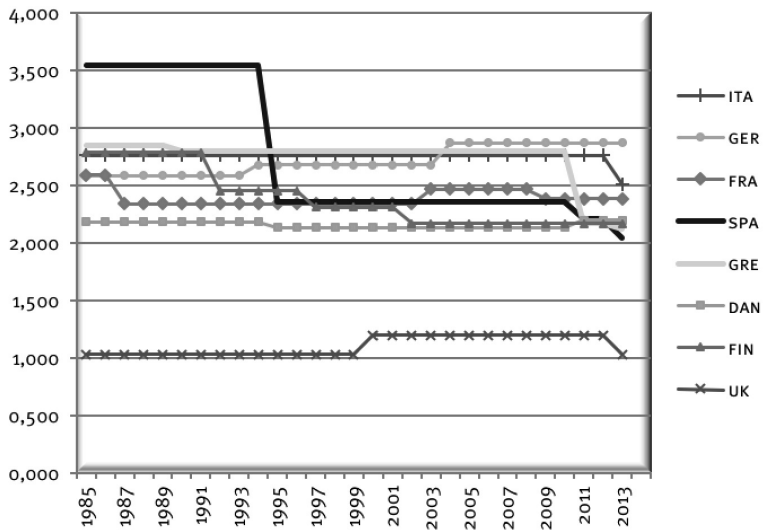
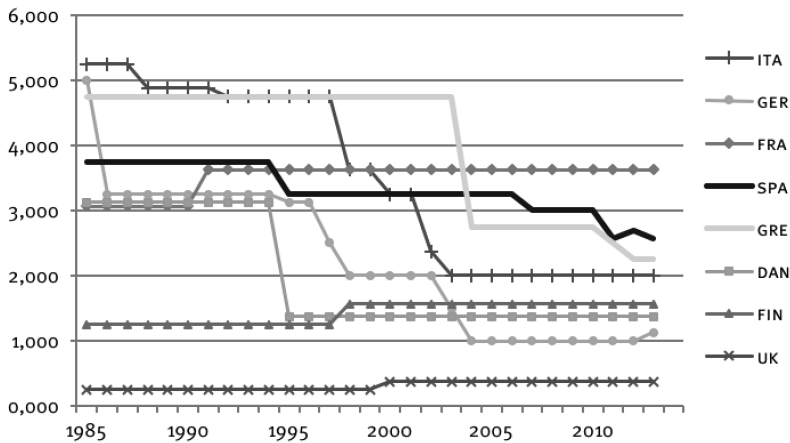


Fig. 2 – L'indicatore Employment Protection Legislation - Epl
Lavoratori a tempo determinato



Fonte: elaborazioni su dati Oecd.

e comunque contenuta per tutti i paesi europei (e per l'Italia è allineata alla media dei principali paesi), per gli occupati a tempo determinato (figura 2) si è invece assistito, dal 1985 in poi, a un vero e proprio tracollo del valore dell'indicatore che riflette il progressivo restringimento delle tutele disciplinate dal diritto del lavoro.

Si assiste di fatto a una contro riforma del mercato del lavoro. Considerando inoltre che in Italia la nuova formula del cd. contratto a tutele crescenti disciplinata nel Jobs Act tenderà a sostituire nel tempo tutte le altre forme contrattuali preesistenti (anche in ragione degli ampi benefici fiscali a esso connessi e alla non applicabilità dell'art. 18), si assisterà nel corso dei prossimi anni a un abbassamento progressivo del grado di rigidità (tutela) del lavoro con uno spostamento generalizzato delle forme contrattuali verso quelle a tempo determinato, ma con effetti sulla crescita della produttività e della competitività delle imprese ancora tutti da valutare.

3. Contrattazione, produttività e investimenti

È indiscutibile il fatto che in Italia, dal 1992 a oggi, si è registrata una continua erosione della crescita degli investimenti, del progresso tecnologico e dell'intensità di capitale; e che questo deterioramento ha trascinato verso il basso la produttività del lavoro (e dunque la competitività) (Calcagnini, Travaglini 2013; Comito *et al.* 2014). La tabella 1 riassume la dimensione di questo processo negativo.

Dal confronto tra i due sottoperiodi riportati nella tabella si evidenzia un tracollo formidabile del nostro sistema paese (Saltari, Travaglini 2006, 2008, 2009a, 2009b). La crescita della produttività crolla riducendosi mediamente nel ventennio 1994-2014 di 1,32 punti percentuali rispetto al periodo precedente. Sull'arco dei venti anni significa una perdita cumulata di produttività di 26,4 punti. Un danno enorme, che si riflette sui redditi e sui salari. Questo impoverimento si accompagna al crollo degli investimenti che arretrano in media annua di 1,21 punti percentuali, e dell'intensità di capitale (-1,15 in media annua). Insomma, il registro del sistema paese è di una enorme frenata, e certamente non improvvisa, che coinvolge la spesa delle imprese in beni strumentali, il rapporto capitale-lavoro, la produttività del lavoro e il progresso tecnologico che, stimato attraverso la produttività dei fattori (Ptf), registra addirittura variazioni negative (-0,05 nell'ultimo ventennio).

Tab. 1 – Contabilità della crescita per l'Italia

TASSO DI CRESCITA MEDIO ANNUO (%)	1980-1993	1994-2014	DIFFERENZA
PRODUTTIVITÀ LAVORO	1,65	0,33	-1,32
CAPITALE	2,61	1,40	-1,21
INTENSITÀ DI CAPITALE	2,10	0,95	-1,15
PTF	0,88	-0,05	-0,93

Fonte: elaborazione su dati Eurostat.

È interessante notare che l'insufficiente accumulazione di capitale coinvolge tutti i settori produttivi, non solo quelli tradizionali. Secondo i dati Eurostat, in Italia, il peso dell'industria manifatturiera, tradizionalmente sede di processi innovativi e di ricerca e sviluppo, è diminuito nel tempo: era pari al 26 per cento del valore aggiunto e dell'occupazione nel 1990, ma nel 1999 il peso dell'industria scende al 23 per cento sia del valore aggiunto sia degli occupati. Inoltre, il calo si accentua con la crisi del 2008: la produzione industriale scende di oltre un quinto tra il 2007 e il 2012 (oggi circa il 16,7 per cento del totale del valore aggiunto, rispetto al 22,3 della Germania, l'11,5 della Francia, e il 16,6 dell'eurozona). Emerge inoltre che nel 2009 una quota significativa del valore aggiunto manifatturiero italiano veniva prodotta dai settori industriali tradizionali, a basso valore aggiunto e bassa intensità tecnologica. Questi settori rappresentano oggi circa il 31 per cento del valore aggiunto italiano, mentre in Germania non vanno oltre il 18 e in Francia oltre il 29. Tra le maggiori economie continentali europee risulta peggiore dell'Italia solo la Spagna, con il 36 per cento.

È da notare, inoltre, che negli ultimi due decenni la specializzazione dell'Italia è rimasta sostanzialmente stabile: il settore ad alta tecnologia rappresentava il 6,7 per cento del valore aggiunto totale del manifatturiero nel 2011, rispetto al 6,5 nel 1992, un incremento trascurabile in un ventennio in cui i miglioramenti tecnologici sono stati di portata assai rilevante. Ovviamente, queste trasformazioni vengono catturate anche dagli indicatori relativi alla dinamica aggregata dei settori Ict che hanno visto aumentare fino al 2000 il loro peso relativo sull'investimento complessivo nazionale (11 per cento) per poi decrescere e assestarsi intorno all'8 per cento negli anni più recenti. Una dinamica decisamente anomala rispetto agli altri paesi eu-

ropei, considerando che è in questi settori che si registra la maggiore innovazione di processi e di prodotti, il maggiore grado di conoscenza e la più elevata produttività del lavoro (Gallino 2003).

Se questi cambiamenti in negativo non sono la conseguenza della deregolamentazione del mercato del lavoro (taluni così sostengono) che si è accompagnata alle altre epocali trasformazioni del nostro modello di sviluppo (si pensi all'euro o alle mal realizzate privatizzazioni), certo è che tali riforme non ne hanno impedito la caduta. Anzi, ne hanno accelerato il processo di depauperamento, restituendoci un sistema paese minato nella sua capacità di crescita, impoverito nel suo apparato industriale, svuotato nel contenuto tecnologico delle sue attività produttive e nelle sue conoscenze, squilibrato nella distribuzione dei redditi e frustrato dalla crescente disoccupazione. Un paese come l'Italia che registri contemporaneamente (dal 2008 a oggi) una crescita della disoccupazione e una caduta della produttività del lavoro e del progresso tecnologico manifesta una estrema fragilità che non può essere risolta, ma solo aggravata, da ulteriori deregolamentazioni del mercato del lavoro.

Insomma, un costo del lavoro troppo elevato può essere un disincentivo agli investimenti e all'avanzamento tecnologico delle imprese. Ma un costo del lavoro troppo basso e una ridotta tutela del lavoro, sviscerano il lavoro la sua dignità, e la sua produttività, spingendo le imprese a preferire produzioni a basso valore aggiunto e contenuto tecnologico, che finiscono nel tempo per spingere in un circolo vizioso non solo il lavoro, ma anche le imprese medesime, la competitività e le capacità imprenditoriali del paese. Il rischio concreto che ci troviamo oggi ad affrontare è quello di un impoverimento irreversibile non solo del lavoro ma anche dell'intero sistema produttivo nazionale.

4. Conclusioni

Esiste una stretta relazione tra modelli contrattuali e produttività. I dati dell'economia italiana degli ultimi decenni avvalorano l'ipotesi che la flessibilità del rapporto contrattuale e l'erosione del Ccnl, con il restringimento del perimetro delle relazioni industriali e il suo spostamento verso il secondo livello di contrattazione, abbiano avuto un impatto complessivamente negativo sulla produttività, la competitività e i salari nel medio periodo. La caduta dell'intensità di capitale, in un contesto di deregolamentazione del

lavoro, ha indebolito il sistema produttivo e l'investimento delle imprese, e al trascorrere del tempo ha finito per svilire il lavoro medesimo e la competitività del sistema produttivo nazionale.

Oggi la questione cruciale a cui rispondere è come tenere insieme il *doppio obiettivo* della crescita della produttività e della buona occupazione (Pennacchi 2013; Pennacchi, Sanna 2015). Nel breve periodo, questi due obiettivi appaiono inevitabilmente in contrasto poiché la crescita dell'occupazione a parità di contenuto tecnologico e di accumulazione implica necessariamente una riduzione della corrispondente produttività del lavoro, con conseguenze recessive sui livelli salariali.

Dunque, il tema centrale è quello di costruire una inedita architettura della contrattazione che sappia soddisfare i due requisiti di buona occupazione e produttività. Il tema è naturalmente complesso, per i risvolti tecnici e normativi che implica e richiede di esercitarsi in qualche forma di ipotesi costruttiva. Una prima ipotesi è quella che vede nel doppio livello di contrattazione salariale, con una prevalenza crescente della contrattazione a livello delle imprese, lo strumento cardine del rilancio della produttività. In questo modo dovrebbero essere intercettate le migliori pratiche più vicine alle imprese e alla loro organizzazione settoriale e territoriale, per favorire con ciò la produttività e l'adozione di più flessibili schemi retributivi. Tuttavia, fermo restando un modello contrattuale su più livelli, non deve essere trascurato che per una struttura produttiva come quella italiana dove prevale la piccola impresa e la specializzazione nei settori tradizionali questa opzione può ulteriormente aggravare la dinamica della produttività in quanto può fallire nell'incentivare le imprese a sostenere investimenti innovativi e l'uso di manodopera qualificata nei processi produttivi ad alto contenuto di conoscenza (Comito *et al.* 2014; Travaglini 2015; Giombini *et al.* 2015). Perciò, a opinione di chi scrive, è auspicabile mantenere la centralità del contratto nazionale come fonte normativa primaria e centro regolatore dei rapporti di lavoro comune per tutti i lavoratori del settore di riferimento, e dunque linea guida delle relazioni industriali. La contrattazione di secondo livello sarebbe così orientata a realizzare gli obiettivi di produttività, competitività, innovazione organizzativa e welfare contrattuale, ma nel quadro generale tracciato dal contratto nazionale. In questa prospettiva, la contrattazione decentrata può caratterizzarsi come fattore di competitività e sostenere le trasformazioni necessarie all'ammodernamento dell'organizzazione del lavoro per favorire le innovazioni di processo e di prodotto.

Una seconda opzione riguarda l'ipotesi della «produttività programmata». Tale obiettivo avrebbe il doppio effetto di tracciare un orizzonte di medio periodo verso cui le imprese dovrebbero tendere, e di difendere la dinamica salariale attraverso l'innovazione, insomma attraverso gli avanzamenti della produttività. L'applicazione della produttività programmata si articolerebbe nel seguente modo (Ciccarone 2009; Ciccarone, Saltari 2011; Antonioli, Pini 2012; Ciccarone, Messori 2013; Tronti 2013). Se il tasso effettivo di produttività registrato su un arco di tempo prestabilito nell'accordo è inferiore a quello programmato, i salari aumentano automaticamente. Questo dovrebbe incentivare *ex ante* le imprese a effettuare investimenti e processi innovativi per evitare di incorrere in costi maggiori, e minori profitti, ove l'obiettivo di medio periodo non fosse rispettato. Ovviamente, l'eterogeneità della struttura produttiva italiana richiede un'articolazione della programmazione per settori, dimensione di impresa e territorialità. Perciò, dovrebbe essere ampliata l'esperienza compiuta in questi anni sul salario di produttività attraverso l'individuazione di obiettivi condivisi nella consapevolezza che il deficit di crescita del nostro sistema ha origini innanzitutto nella scarsità di investimento, e particolarmente nei settori più avanzati, sui quali occorre intervenire con politiche strutturali.

Questa considerazione ci conduce alla terza opzione. In Italia e in Europa manca da troppi anni una politica industriale che individui i settori strategici verso cui l'economia di un paese dovrebbe tendere (Antonelli 2015; Liberati, Travaglini 2014; Lucchese, Pianta 2014). Le risorse messe a disposizione dal nostro paese e i recenti balbettii comunitari per la costruzione di un *Industrial Compact* e di un piano europeo per gli investimenti appaiono francamente ancora deficitari. Oltre ciò, tra tutti i paesi europei siamo quella dove minori sono stati gli impegni di spesa per la ricerca e lo sviluppo per la formazione ad alto contenuto di conoscenza e per le innovazioni di prodotto e di processo. E ancora minori sono stati gli sforzi per rilanciare la formazione continua, la scuola e l'università. Le tendenze che abbiamo rintracciato nei dati macroeconomici confermano questa conclusione. Perciò, il contrasto all'ulteriore deterioramento della produttività richiede interventi mirati e immediati che richiamino, anche attraverso le nuove forme di contrattazione, alla responsabilità economica e sociale il mondo imprenditoriale, quello del lavoro e primariamente quello delle decisioni politiche.

Riferimenti bibliografici

- Antonelli C. (2015), *Una proposta di politica industriale*, in Pennacchi L., Sanna R. (a cura di), *Riforme del capitalismo e democrazia economica. Per un nuovo modello di sviluppo*, Roma, Ediesse.
- Antonioli D., Pini P. (2012), *Un accordo sulla produttività pieno di nulla (di buono)*, in *Quaderni rassegna sindacale - Lavori*, n. 4, pp. 9-24.
- Calcagnini G., Travaglini G. (2013), *A Time Series Analysis of Labor Productivity. Common Trends and Common Cycles in European Countries and the U.S.*, in *Economic Modelling*, n. 36, pp. 622-628.
- Ciccarone G., Messori M. (2013), *Per la produttività programmata*, in *Economia & lavoro*, n. 3, pp. 26-32.
- Ciccarone G., Saltari E. (2011), *Si fa presto a dire Germania*, in *Il Mulino*, n. 1, pp. 32-38.
- Comito V., Paci N., Travaglini G. (2014), *Un paese in bilico. L'Italia tra crisi del lavoro e vincoli dell'euro*, Roma, Ediesse.
- D'Amuri F., Giorgiantonio C. (2014), *Diffusione e prospettive della contrattazione aziendale in Italia*, in *Questione di economia e finanza*, luglio, n. 221.
- Gallino L. (2003), *La scomparsa dell'Italia industriale*, Torino, Einaudi.
- Giombini G., Perugini F., Travaglini G. (2015), *Il declino dell'economia italiana: cambiamento strutturale o transizione ciclica?*, in *Rivista delle politiche sociali*, n. 4, pp. 33-54.
- Keynes J.M. (1932), *The Question of High Wages*, in *The Political Quarterly*, vol. 20, pp. 3-16.
- Layard R., Nickell S., Jackman R. (1991), *Unemployment*, Oxford, Oxford University Press.
- Liberati P., Travaglini G. (2014), *Riforme senza politica industriale: l'Italia negli ultimi venti anni*, in *Rivista delle politiche sociali*, n. 4, pp. 109-130.
- Lucchese M., Pianta M. (2014), *Una politica industriale per l'Europa*, in *Economia e lavoro*, n. 3, pp. 85-97.
- Paci N. (2014), *La crisi del lavoro. Deregolamentazione e disuguaglianze*, in Comito V., Paci N., Travaglini G., *Un paese in bilico. L'Italia tra crisi del lavoro e vincoli dell'euro*, Roma, Ediesse.
- Pennacchi L. (a cura di) con il coordinamento del Dipartimento economico della Cgil (2013), *Tra crisi e grande trasformazione. Libro Bianco per il Piano del Lavoro 2013*, Roma, Ediesse.
- Pennacchi L., Sanna R. (2015, a cura di), *Riforme del capitalismo e democrazia economica. Per un nuovo modello di sviluppo*, Roma, Ediesse.

- Pini P. (2013), *Lavoro, contrattazione, Europa*, Roma, Ediesse.
- Saltari E., Travaglini G. (2006), *Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio*, Utet, Torino.
- Saltari E., Travaglini G. (2008), *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*, vol. XIII, n. 1, pp. 3-38.
- Saltari E., Travaglini G. (2009a), *The Productivity Slowdown Puzzle. Technological and Non-Technological shocks in Labor Market*, in *International Economic Journal*, vol. 23, n. 4, pp. 483-509.
- Saltari E., Travaglini G. (2009b), *Economia italiana del Nuovo Millennio*, Carocci, Roma.
- Solow R. (1990), *The Labor Market as a Social Institution*, Cambridge, Blackwell.
- Travaglini G. (2015), *Modelli contrattuali, produttività, retribuzioni*, in Pennacchi L., Sanna R. (a cura di), *Riforme del capitalismo e democrazia economica. Per un nuovo modello di sviluppo*, Ediesse, Roma.
- Tronti, L. (2013), *Riforme della contrattazione, produttività e crescita: un dialogo tra economisti*, in *Economia & lavoro*, n. 3, pp. 7-70.
- Tarantelli E. (1986), *Economia politica del lavoro*, Utet, Roma.

ABSTRACT

Durante gli ultimi tre decenni è profondamente mutato il quadro normativo nazionale italiano della contrattazione collettiva. Il contratto nazionale ha visto ridurre i suoi confini a favore di un decentramento di secondo livello di natura aziendale, settoriale e territoriale. Nel presente lavoro ripercorriamo i tratti salienti di questa trasformazione e analizziamo le conseguenze economiche di tale mutamento. Dai dati aggregati emerge un impatto complessivamente negativo della deregolamentazione del mercato del lavoro su produttività, accumulazione e progresso tecnologico.

HOW WAGE BARGAINING MAY IMPROVE PRODUCTIVITY

During the last three decades the Italian national framework for collective bargaining has profoundly changed. The national contract has reduced its limits in favor of an increasing decentralization. In the present paper we deal with the main features of this change analyzing the economic consequences of this great transformation. For the Italian economy emerges an overall negative impact of the recent labor market deregulation on productivity, capital accumulation and technological progress.