



## QUALI NEGOZIAZIONI COLLETTIVE IN EUROPA NEL 2010?

La crisi economica che caratterizza l'Europa dal 2008 ha reso le negoziazioni collettive in materia salariale particolarmente complesse. Il calo dell'occupazione ha prodotto situazioni in cui i sindacati hanno dovuto affrontare arbitrati fra preservazione dell'occupazione e riduzione dei salari. Avendo analizzato la crisi come una crisi strutturale che deriva da un'insufficienza della domanda, generata da una deformazione della condivisione del valore aggiunto a sfavore dei redditi da lavoro, nonché da un aumento delle disparità salariali, i sindacati sostengono che i salariati non devono pagare la crisi. Di fronte a numerosi segnali di rischi deflazionisti nel 2009 (debolezza della domanda, forte calo del prezzo delle materie prime, inflazione negativa in numerosi paesi dell'UE), il movimento sindacale ha difeso il mantenimento di una dinamica salariale positiva.

Nel 2010, la problematica delle negoziazioni salariali non cambierà affatto. È quello che viene mostrato in questo opuscolo, che, inizialmente, torna sulle origini della crisi, per poi illustrare in cosa gli adeguamenti dell'occupazione intervenuti nel 2009 fisseranno il quadro delle negoziazioni collettive nel 2010. Il presente opuscolo mostra quindi le prospettive e la posta in gioco di queste negoziazioni, e infine presenta la strategia della CES.

### UN FORTISSIMO CALO DELLA DOMANDA

La crisi economica ha interessato tutti i paesi. Il PIL è crollato ovunque. L'ampiezza della crisi è tuttavia diversa a seconda dei paesi. La recessione è stata quindi maggiore in Europa che negli Stati Uniti (- 4,1% contro - 2,5% nel 2009 secondo le previsioni della Commissione europea di novembre 2009). A livello mondiale, i paesi dell'Unione europea hanno

conosciuto, con il Giappone, la peggiore situazione economica.

L'esplosione della bolla speculativa del settore immobiliare e/o un forte orientamento verso le esportazioni hanno inciso in modo determinante nella maggior parte dei paesi europei che sono stati toccati più duramente (Lituania -18,1% nel 2009 per il PIL, Lettonia -18%, Estonia -13,7%, Irlanda -7,5%, Germania -5%, Svezia -4,6%, Danimarca -4,5%). Inversamente, i paesi che hanno registrato un calo meno marcato dell'attività (Austria e Spagna -3,7%, Portogallo -2,9%, Francia -2,2%) sono meno orientati verso le esportazioni. La Polonia è l'unico paese dell'UE ad essersi sottratta alla recessione: il suo PIL è aumentato dell'1,2% nel 2009.

In tutta l'Unione europea, il consumo della famiglie ha svolto un ruolo essenziale di stabilizzatore (-1,7% nel 2009, contro -3,9% per la domanda interna totale, -4,1% per il PIL). L'evoluzione del potere d'acquisto è stata sostenuta dal rallentamento dell'inflazione, dal mantenimento di una certa dinamica salariale, dalle misure a favore del mantenimento dell'occupazione, dai trasferimenti sociali e dalle misure specifiche dei piani di rilancio (premio rottamazione in particolare). Ma queste evoluzioni non devono mascherare il crollo della dinamica di crescita del reddito delle famiglie. In tutta la zona euro, la massa salariale nominale è in calo dello 0,6% su base annua al terzo trimestre 2009 e il reddito disponibile delle famiglie progredisce ad un ritmo inferiore all'1% (contro il 4% ad inizio 2008). Inoltre, il reddito disponibile è in gran parte sostenuto dai trasferimenti sociali: i divari di crescita fra salari e redditi delle famiglie non sono mai stati così alti dell'inizio degli anni '90<sup>1</sup>.

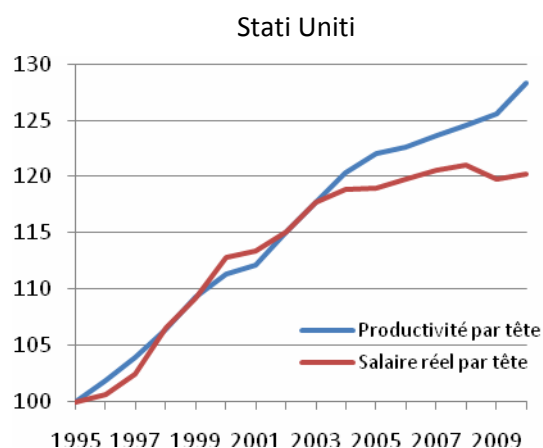
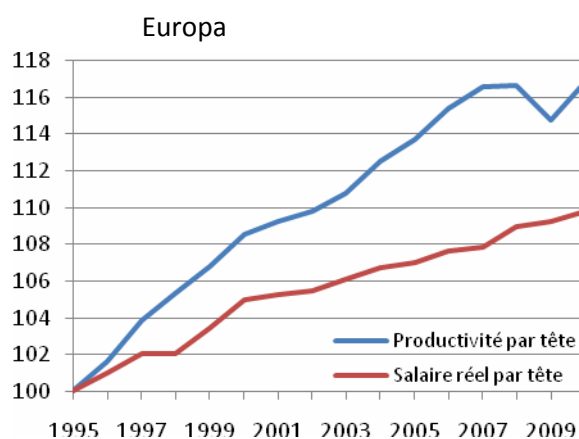
---

<sup>1</sup> Dati della Banca centrale europea.

Per uscire dalla crisi, la questione della negoziazione collettiva è quindi cruciale, nella misura in cui la politica salariale costituirà uno strumento essenziale di sostegno al consumo.

Dall'inizio degli anni '90, i salari reali sono aumentati meno rapidamente della produttività in Europa, causando una riduzione della parte salariale nel valore aggiunto. Negli Stati Uniti, lo stallo salariale si è verificato solo a partire dal 2004.

### Produttività e salario reale pro capite (base 100 nel 1995)



Produttività pro capite  
Salario reale pro capite

Fonte: Commissione europea, Ameco

Pertanto, in Europa, è diminuita la parte dei salari nel valore aggiunto. Sarebbe quindi dovuta diminuire la parte del consumo nel PIL. Quest'ultima, invece, è rimasta pressoché costante. Negli Stati Uniti, la parte dei salari nel valore aggiunto ha subito un leggero regresso, mentre quella del consumo ha conosciuto un forte progresso. Il divario fra parte dei salari nel valore aggiunto e parte del consumo nel PIL è quindi aumentato nei due casi.

In altre parole, il consumo relativo derivante dai redditi salariali è diminuito, o quanto meno rimasto invariato, compensato da un consumo di natura non salariale, i cui agenti economici hanno attinto da risorse nella sfera finanziaria: bolle speculative nel settore immobiliare, indebitamento crescente delle famiglie, soprattutto in Spagna, Regno Unito e Irlanda, ma anche Svezia, Danimarca e Paesi Bassi.

Qual è stata l'incidenza della crisi sui salari? A livello di totalità del settore privato, i sindacati sono riusciti, fino ad oggi, a difendere la progressione dei salari, come mostrato dal rapporto relativo al questionario sulle negoziazioni collettive realizzato dalla CES nel 2009<sup>2</sup>. Nella propria risoluzione sul coordinamento della negoziazione collettiva nel 2010, la CES indica che questa resistenza della negoziazione collettiva nel 2009 può essere spiegata essenzialmente con due fattori:

- i sindacati hanno condotto una strategia di negoziazione offensiva: hanno preparato le negoziazioni salariali del 2009 con l'obiettivo di colmare, in parte, la perdita di potere d'acquisto dovuta al rialzo dei prezzi del petrolio e all'inflazione nel 2008;

<sup>2</sup> « The Coordination of Collective Bargaining in Europe (Rapporto annuale) », allegato all'agenda del Comitato esecutivo della CES, Bruxelles, 1-2 dicembre 2009.

– le pressioni esercitate sui salari non si sono ancora pienamente espresse: la gravità della crisi e le sue conseguenze sull'occupazione sono state ammesse solo dopo la firma della maggior parte delle convenzioni.

Tuttavia, nel 2009, la dinamica di negoziazione salariale si è affievolita, a un punto tale che un anno dopo l'entrata nella crisi, le negoziazioni collettive ne hanno subito l'influenza: la crescita dei salari negoziata collettivamente si è attestata fra il 2 e il 3% nel 2009, mentre si attestava fra il 3 e il 4%, o più, nel 2008.

Il processo di aggiustamento verso il basso della dinamica salariale è molto marcato negli Stati membri d'Europa dell'est.

Nei paesi più gravemente toccati dalla crisi (paesi baltici, Irlanda) gli sforzi di consolidamento del bilancio hanno prodotto effetti molto gravi sui salari nella funzione pubblica, con dei cali nominali<sup>3</sup>.

Un rallentamento della dinamica salariale è visibile anche nei paesi membri<sup>4</sup> di più lunga data. È il caso del Regno Unito, dove i congelamenti dei salari sono stati meno diffusi di quanto annunciato dagli imprenditori. La progressione dei salari (senza contare i bonus) ha subito un forte rallentamento (4% a primavera 2008, 2% a luglio 2009), ma resta positiva. Lo stesso dicasi per Germania, Italia, Belgio e Paesi Bassi, dove sono state accordate, comunque, delle concessioni sui salari in cambio di misure di sostegno all'occupazione.

La congiunzione della crisi e del rallentamento dell'inflazione a partire dalla metà del 2008 ha messo sotto pressione i sistemi di negoziazione collettiva coordinati basati a livello interprofessionale su regole

d'indicizzazione automatica. È il caso della Spagna. A marzo 2009, le parti sociali non sono riuscite, per la prima volta dopo anni, a rinnovare l'accordo interprofessionale della negoziazione collettiva, dato che gli imprenditori non erano pronti ad impegnarsi nell'obiettivo di un'inflazione al 2% proposta dai sindacati, ma su un'inflazione dell'1%. Le negoziazioni sono state di nuovo interrotte a luglio 2009, poiché né sindacati né imprenditori erano soddisfatti delle proposte del governo, che miravano soprattutto a diminuire i tassi dei contributi sociali e ad ammorbidire la legislazione sui contratti permanenti<sup>5</sup>. Lo stesso dicasi, in misura minore, per il Belgio. Fenomeno relativamente insolito, gli aumenti sono stati espressi in termini assoluti, con un tetto di 250 euro. In questi due paesi, come in Italia, dove le regole d'indicizzazioni sono state profondamente riviste dall'accordo quadro di gennaio 2009 (rafforzamento del livello decentrato, sgravi previsti sulla parte negoziata a livello di impresa), l'attuale rallentamento dell'inflazione può avere effetti negativi sulla crescita futura dei salari.

---

<sup>3</sup> Un prelievo del 7,5% è stato imposto ai funzionari in Irlanda per finanziare le pensioni. In Lettonia, le misure adottate prevedono un calo del 20% delle retribuzioni nel 2009, 50% per gli insegnanti. In Lituania, il calo previsto è del 10%.

<sup>4</sup> Per maggiori dettagli sulla situazione dei vari paesi, vedere «The Coordination of Collective Bargaining in Europe (Rapporto annuale)», allegato all'agenda del Comitato esecutivo della CES, Bruxelles, 1-2 dicembre 2009.

---

<sup>5</sup> Il 21 settembre 2009, i sindacati hanno proposto di accettare aumenti salariali vicini (o inferiori) dell'1% nel 2010, collegati con le previsioni del governo. L'accordo sarebbe concluso per tre anni (fino al 2012), con aumenti salariali ogni anno vicini all'inflazione prevista dal governo. Al termine dei 3 anni, verrebbe applicata una clausola di revisione di revisione in funzione dell'evoluzione costata dei prezzi al consumo. Le proposte prevedono anche aumenti maggiori in funzione della produttività e degli utili di ogni impresa. La proposta dei sindacati è valida solo se le convenzioni collettive paralizzate vengono sbloccate per il 2009. Quale contropartita dell'accordo, le imprese si impegnerebbero a mantenere l'occupazione e a ridurre la precarietà.

### Aumenti salariali frutto di negoziazioni collettive

Salari negoziati collettivamente	2009	2008	2007	PM: costo salariale orario 2009
Belgio	Somma forfettaria di 125 euro	4,2%	3,5%	2,3%
Estonia	Tagli salariali			-5,7%
Francia	n.a. (2,2%)	3,4%	2,9%	0,8%
Germania	3% (2,4%)	2,9%	2,2%	2,4%
Ungheria	3,9%	da 5 a 7%	8%	1,3%
Lituania	3%	6%	4,1%	-0,9%
Paesi Bassi	3%	3,25%	1,8%	4,25%
Norvegia	4%	6%	5,4%	
Polonia				5%
Portogallo	2,9%	3%	3,4%	
Spagna	2,7%	3,6%	4,2%	3,1%
Svezia	3%	3%	2,6%	3,5%
Regno Unito	3,1%	3,3%	3,5%	(1,5% guadagni medi)
Repubblica Ceca	Molti congelamenti salariali nelle aziende			2%
Italia	4,1% (2,6%)	3,5%	2,1%	
Svizzera	2,6%	2,2%	2%	

Le cifre fra parentesi sono considerati serie similari nelle previsioni di consenso (Concensus Forecasts)

Fonte: questionario CES sulla contrattazione collettiva, Concensus Forecasts, ottobre 2009

#### GLI AGGIUSTAMENTI DELL'OCCUPAZIONE SULLO SCENARIO DELLA NEGOZIAZIONE COLLETTIVA

La crisi economica ha già esercitato effetti devastanti sull'occupazione, anche se quest'ultima ha reagito meno in Europa che negli Stati Uniti. In Europa, la reattività dell'occupazione al calo della produzione è stata minore rispetto alla recessione del 1993. Una reattività diversa a seconda dei paesi<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Commissione europea 2009, « Emploi en Europe 2009 » ; Michel Husson, « Le choc de la crise, le poids du chômage », Chronique internationale de l'Ires n°121, novembre 2009, pp. 15-37.

Nei paesi baltici, in Irlanda e in Spagna, l'occupazione ha subito un forte regresso (-11,9% in media nel 2009 in Lettonia secondo le previsioni autunnali della Commissione, -6,6% in Spagna, per esempio). La struttura settoriale dell'occupazione (in particolare l'importanza dell'edilizia), il grado di flessibilità del mercato del lavoro e/o la parte di posti di lavoro temporanei contribuiscono a spiegare l'ampiezza degli aggiustamenti in questi paesi<sup>7</sup>. Così, in Spagna, dove l'occupazione è regredita di più del 30% in edilizia, la distruzione di posti di lavoro è stata in gran parte generata dal mancato rinnovo

<sup>7</sup> Commissione europea 2009, « Emploi en Europe 2009 ».

dei contratti temporanei, che sono molto diffusi (riguardano il 35% dei salariati).

Inversamente, l'occupazione ha reagito debolmente al crollo dell'attività in altri paesi (Germania, Austria e Paesi Bassi soprattutto). Questa situazione si spiega con il massiccio ricorso agli strumenti di flessibilità della durata del lavoro (orari flessibili e disoccupazione parziale), nonché con le difficoltà di assunzione conosciute dalle imprese negli ultimi anni.

Malgrado le differenze di reattività dell'occupazione a seconda dei paesi, due pratiche comuni d'aggiustamento dell'occupazione hanno permesso di limitare, a breve termine, gli aggiustamenti stessi dell'occupazione:

- la maggior parte di questi aggiustamenti hanno ridotto il tempo di lavoro (diminuzione dello straordinario, disoccupazione parziale, capitalizzazione delle ore di lavoro);
- tutti gli stati hanno fatto ricorso all'insieme dei dispositivi di flessibilità esterna e interna esistenti per gestire gli effetti prodotti dal calo della produzione sull'occupazione. La varietà di tali dispositivi e la loro combinazione spiegano le differenze di aggiustamento.

L'osservazione che segue, elaborata sulla situazione francese, sembra quindi poter essere generalizzata a tutti gli Stati membri: più sono numerosi i dispositivi di flessibilità interna del lavoro in senso lato (compresi quelli che beneficiano di aiuti pubblici), più i salariati interni sono protetti contro la soppressione dei posti di lavoro. Ma più è grande la combinazione dei dispositivi di flessibilità interna e esterna, maggiore è il rischio di fragilizzazione dei salariati: quelli con contratti stabili subiscono una diminuzione delle retribuzioni, e quelli con contratti precari sono vittime di una doppia perdita, quella del posto di lavoro e del reddito<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Centre Études & Prospective du Groupe Alpha, « Crise et pauvreté : une analyse sectorielle qualitative », rapporto per l'Observatoire national de la pauvreté et de l'exclusion sociale (ONPES), ottobre 2009.

La preservazione dell'occupazione è stata anche influenzata dai piani di rilancio<sup>9</sup>: i tre paesi (Italia, Paesi Bassi e Francia) in cui hanno rappresentato al massimo lo 0,7% del PIL nel 2009 hanno così preservato una parte dell'occupazione più debole di quelli (Danimarca, Germania, Regno Unito, Svezia) in cui hanno raggiunto fra l'1,2 e l'1,4% del PIL.

#### **QUALI PROSPETTIVE PER LE NEGOZIAZIONI COLLETTIVE IN EUROPA?**

Le differenze negli aggiustamenti dell'occupazione lasciano prevedere delle prospettive di negoziazioni collettive diverse a seconda degli Stati membri, tanto più che il ritorno alla crescita è molto eterogenea a seconda dei paesi. Indipendentemente dagli scenari ipotizzati, le prossime negoziazioni salariali rischiano di essere messe a dura prova, dato che dovrebbero concretizzarsi delle pressioni al ribasso sui salari in tutti i paesi.

- In quelli in cui l'aggiustamento dell'occupazione è stato limitato, la recessione ha causato un calo della produttività pro capite. Gli aumenti salariali sono proseguiti nel 2009: ne è conseguito un aumento dei costi salariali unitari che grava sul tasso di margine delle imprese. Queste ultime cercheranno di ristabilirlo tramite la soppressione di posti di lavoro oppure tramite pressioni al ribasso sui salari nominali. In altre parole, rischiano di svilupparsi negoziazioni marcate da un arbitrato fra salario e occupazione. È solo in caso di ripresa più rapida e più forte dell'economia che si potrebbe evitare un simile scenario; una ripresa, tuttavia, lungi dall'essere scontata. Tuttavia, il ripristino del tasso di margine passerà, almeno in un primo

---

<sup>9</sup> Michel Husson ha testato l'effetto dei piani di rilancio sulla preservazione dell'occupazione per i paesi per i quali erano disponibili i dati di Andrew Watt. Cfr. Michel Husson, « Le choc de la crise, le poids du chômage », *art. cit.* et Andrew Watt, « A Quantum of Solace ? An Assessment of Fiscal Stimulus Packages by EU Member States », documento di lavoro 2009.05, ETUI, maggio 2009.

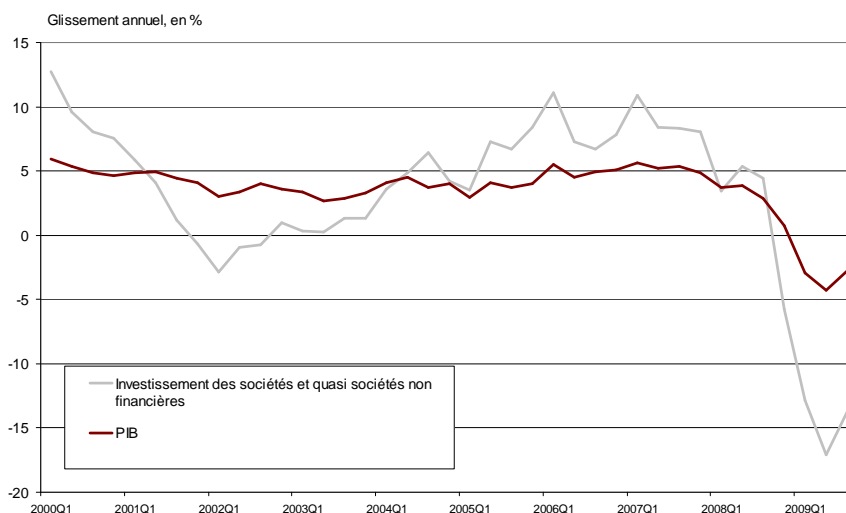
momento, attraverso un congelamento delle assunzioni. Le imprese dovranno intensificare l'utilizzo della manodopera, preservata, fino a quel momento, da licenziamenti attraverso dispositivi di flessibilità interna. Esiste inoltre il rischio che la ripresa generi posti di lavoro più precari e spingerà al ribasso le convenzioni collettive. Questa evoluzione sembra prospettarsi, ad esempio, in Francia.

– In quelli in cui l'aggiustamento dell'occupazione è stato invece maggiore,

l'aumento della disoccupazione che ne è derivato peserà sulle negoziazioni collettive.

La domanda anticipata non incoraggia le imprese a investire (grafico), tanto più che esse hanno forti sovraccapacità di produzione. Gli obiettivi delle imprese – ripristinare la redditività, mantenere riserve di liquidità, ridurre la leva d'indebitamento – peseranno anche sulle spese d'investimento.

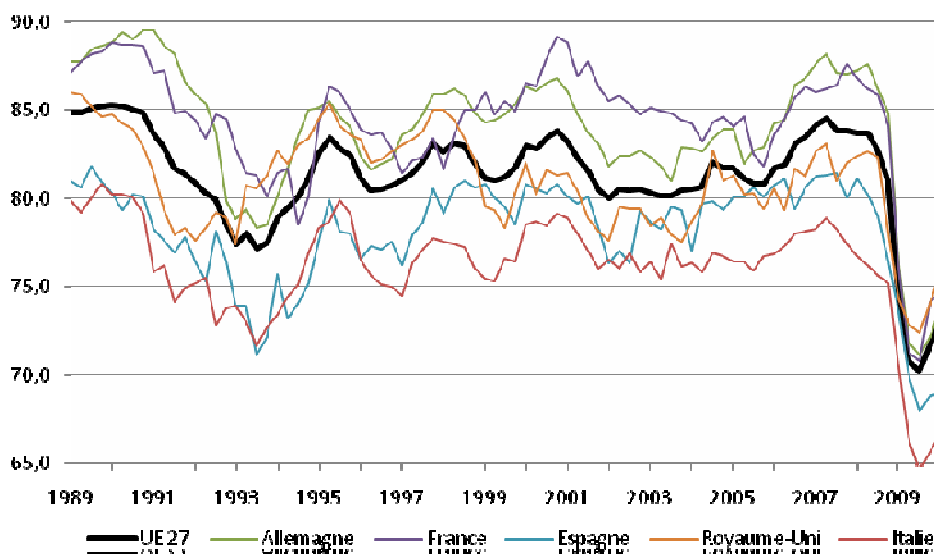
### Investimento produttivo e PIL nella zona euro



Slittamento annuale, in %  
 Investimenti delle società e quasi società non finanziarie  
 PIL

Fonte: BCE.

### Tasso di utilizzazione delle capacità produttive nell'industria manifatturiera (%)



UE27 Germania Francia Spagna Regno Unito Italia

Fonte : Eurostat

Le prossime negoziazioni collettive si svolgeranno in un contesto di rallentamento dell'inflazione soggiacente. Benché non sembri esservi alcun rischio deflazione in Europa, considerata nel suo insieme o nella maggior parte dei suoi Stati membri, la situazione è meno netta per tre paesi. In Irlanda, l'inflazione soggiacente<sup>10</sup> è stata negativa per tutto il 2009. È scesa a quasi il -3% nel terzo trimestre 2009, e la fine di questo declino non si è ancora vista. In Spagna, è crollata nella seconda metà del 2009 ed è stata nulla alla fine dell'anno. Come l'Irlanda, anche se in proporzioni minori, il Regno Unito ha conosciuto anche un declino continuo dell'inflazione soggiacente durante il 2009, ma che sembra essersi arrestato alla fine dell'anno. Le evoluzioni dell'inflazione soggiacente in questi paesi complicheranno le negoziazioni collettive.

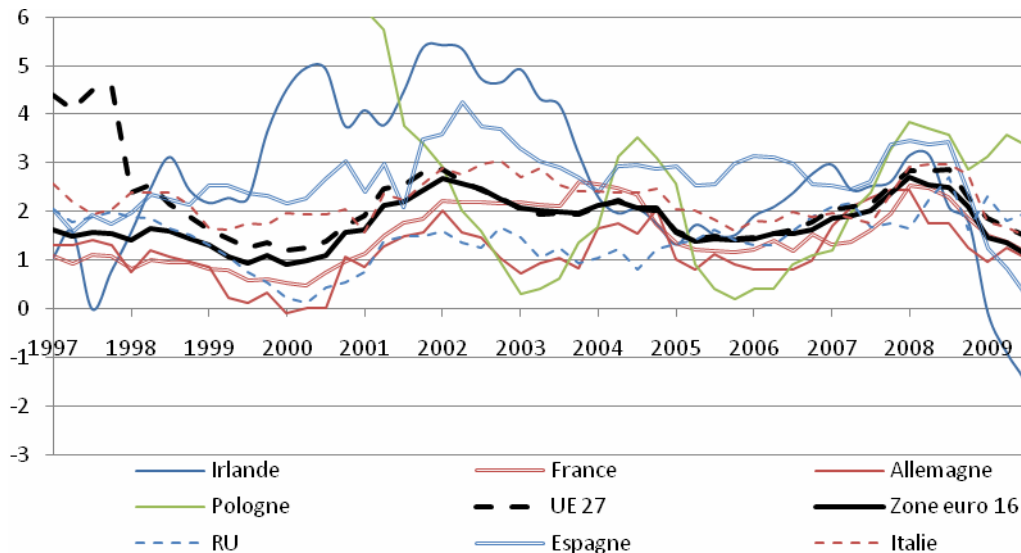
La CES teme uno scenario in cui il calo dei costi salariali unitari (CSU), cercato dalle imprese per risollevarne il loro tasso di margine, porti ad un processo di disinflazione simile a quello prevalso in Europa alla fine degli anni '90: i CSU calavano dell'1,5% dopo molti anni, il che ha prodotto una pressione disinflazionistica, che ha fatto passare l'inflazione dal 2,5% del

1996 all'1% del 1999<sup>11</sup>. Tuttavia, se tale processo si ripettesse attualmente, mentre l'inflazione soggiacente è molto bassa (1% per la zona euro), la pressione disinflazionistica prodotta dalla crisi potrebbe far precipitare l'economia dall'inflazione alla deflazione.

<sup>10</sup> Misurata sulla banca dati di Eurostat.

<sup>11</sup> « The Coordination of Collective Bargaining in Europe (Rapporto annuale) », allegato all'agenda del Comitato esecutivo della CES, Bruxelles, 1-2 dicembre 2009.

### Inflazione soggiacente (slittamento annuale in %)



Irlanda Francia Germania  
Polonia UE27 Zona euro 16  
Regno Unito Spagna Italia

Fonte: Eurostat

Le pressioni previste sui salari e l'assenza di bisogni d'investimento, lasciano pensare che la domanda privata resterà scarsa. In queste condizioni, l'arrivo a scadenza dei piani di rilancio rappresenta un problema in quanto si tradurrà in una riduzione della domanda pubblica e dei trasferimenti pubblici alle famiglie.

Sono quindi possibili due scelte: proseguire questa politica di bilancio volta al rilancio, che si traduce in deficit pubblici importanti e in un aggravamento del debito pubblico, oppure porvi fine per tornare progressivamente a una politica di bilancio più restrittiva. È la scelta che è stata fatta dalle autorità europee e i governi si sono impegnati a ridurre rapidamente i loro deficit pubblici con l'obiettivo di tornare al 3% del PIL nel 2013.

Dal punto di vista della politica monetaria, essa rimane, per il momento, espansionistica, anche se la sua conferma nei prossimi mesi non è data per scontata. Gli effetti di questa

politica sono ambigui: la debolezza dei tassi d'interesse diminuisce il costo del prestito e alleggerisce il carico degli interessi del debito che gravano sul bilancio degli Stati. Ma facilita anche il finanziamento dei deficit pubblici da parte delle banche, che si espongono quindi al rischio dell'aumento del tasso d'interesse.

Si è anche considerato che tale politica possa favorire il credito. Nei fatti, tuttavia, questa situazione non viene verificata a causa degli alti livelli dell'indebitamento, e si rivela poco efficace per rilanciare la domanda privata. Inoltre, l'abbondanza di liquidità dovuta a tassi d'interesse molto bassi incoraggia a adottare posizioni speculative.

Oggi, quindi, la pertinenza di questo policy-mix è messa in questione. Se la domanda privata resta debole, sembra pericoloso ridurre rapidamente la domanda pubblica e i trasferimenti pubblici, che hanno sostenuto la domanda nel 2009, e condurre una politica monetaria potenzialmente portatrice di rischi



finanziari e che non riesce a far ripartire il credito a causa di una domanda insufficiente. Per la CES, l'economia è quindi più vulnerabile agli effetti di una contrazione della domanda, che deriverebbe da un rallentamento della dinamica salariale<sup>12</sup>, il che giustifica la sua strategia per le negoziazioni collettive nel 2010.

#### **LA STRATEGIA DELLA CES PER LE NEGOZIAZIONI COLLETTIVE NEL 2010**

Come nel 2009, le negoziazioni collettive subiranno pressioni a seguito della crisi economica. Tali negoziazioni non devono quindi essere avviate indipendentemente dalle cause di questa crisi. La crisi non è il risultato di un'inflazione salariale. In Europa, da più di dieci anni, il salario pro capite è aumentato più lentamente della produttività, il che ha provocato un rialzo del tasso di margine delle imprese. Per questo, la CES ricorda che non spetta ai salariati pagare la crisi con la riduzione dei salari.

Tuttavia, diversamente dal 2009, nonostante la leggera ripresa economica, il calo della produttività indotto dalla scarsa reattività dell'occupazione all'abbassamento della produzione porterà le imprese a proporre arbitrati fra salario e occupazione per ripristinare il tasso di margine. La CES rifiuta questo aggiustamento automatico, dato che il calo della produttività è la conseguenza di una crisi provocata dall'insufficienza della domanda. Una riduzione dei salari, quindi, non farebbe altro che aggravare la domanda stessa. Il calo della produttività è un fenomeno ciclico, e non strutturale, accettato dagli imprenditori che hanno voluto conservare i lavoratori qualificati.

Pertanto, la CES esorta i sindacati a adottare una strategia offensiva, che passi attraverso il rispetto di una "regola d'oro" caratterizzata da due dimensioni:

- sostenere una dinamica dei salari positiva, sia in termini nominali che reali, per evitare che l'economia affondi nella deflazione e/o in recessione prolungata.
- garantire che l'evoluzione dei costi salariali corrisponda alla tendenza della produttività e all'inflazione a medio termine.

Questa regola, riaffermata dalla CES nella sua ultima risoluzione sul coordinamento della negoziazione collettiva, viene ridiscussa ogni anno. Essa è difesa dalla CES da molti anni. Nel 2010 è stata ricondotta al motivo che i salari non sono prezzi di mercato e che le imprese dispongono di margini sufficienti per resistere al calo di produttività, dato il ritardo sistematico dei salari sull'inflazione e la produttività negli ultimi dieci anni. La situazione è tuttavia diversa a seconda dei paesi.

Per questo motivo, il coordinamento delle negoziazioni è importante. Tutti i sindacati lo riconoscono e cercano di renderlo più rigoroso. Così, nella sua ultima risoluzione, la CES ha annunciato numerose iniziative, fra cui il miglioramento dello scambio di informazioni fra le parti in causa della negoziazione collettiva, il rafforzamento delle posizioni di negoziazione e l'eventuale creazione di un gruppo di monitoraggio all'interno del comitato di coordinamento della negoziazione collettiva.

L'adozione di questa «regola d'oro» era legittima e giustificata prima della crisi in considerazione del divario crescente fra salari pro capite e produttività pro capite. Lo è altrettanto oggi, che si profila la diminuzione della domanda pubblica con la fine dei piani di rilancio. Nonostante la recessione, nel 2009 ha permesso di aumentare i salari negoziati, in quanto si è tradotta nell'obiettivo di recupero del potere d'acquisto per tener conto dell'elevata inflazione nel 2008. È stato così evitato un ulteriore declino della domanda privata.

---

<sup>12</sup> «The Coordination of Collective Bargaining in Europe (Rapporto annuale)», allegato all'agenda del Comitato esecutivo della CES, Bruxelles, 1-2 dicembre 2009.

Per questo, nei casi in cui non sia possibile evitare gli arbitrati fra occupazione e salari, la CES e i sindacati devono fare della difesa dell'occupazione una priorità che potrà essere concretizzata tramite accordi di riduzione dell'orario di lavoro o tramite un aiuto pubblico alla compensazione salariale. Ogni parte dovrebbe cercare di favorire la

negoziazione collettiva nella crisi. In questo quadro, la CES chiede un rafforzamento della partecipazione dei lavoratori per anticipare e gestire i processi di ricostruzione e di riconversione.



Con il sostegno finanziario della Commissione europea