

Gabbie salariali / Propaganda e realtà dei fatti

La vera risposta è più contrattazione e più produttività

Quella delle gabbie salariali è una risposta vecchia e sbagliata: già oggi i salari reali nel Mezzogiorno sono più bassi. Un loro aumento potrebbe favorire un aumento del tasso di crescita della produttività, incidendo in maniera determinante sul progresso tecnico delle imprese e sull'intensità degli investimenti in tutto il paese

di Riccardo Sanna

Dipartimento politiche economiche CGIL

Il recente dibattito politico ha visto il riaffacciarsi di una misura già sperimentata in Italia fino al 1969. Una misura che Umberto Bossi descrive come “una proposta del popolo, che vuole più soldi in busta paga e non vuole lasciarli allo Stato”: le cosiddette gabbie salariali. La tesi che, nell'Italia del dopoguerra, con mercati locali dei beni e dei servizi ancora relativamente poco integrati, a un costo della vita più basso al Sud dovesse corrispondere minore livello salariale nominale, è stata superata.

In realtà, l'idea del ritorno alle gabbie salariali era stata già oggetto di discussione quando nel 2002 il Fondo monetario internazionale parlava di rigidità del mercato del lavoro e invitava il governo italiano a regolare con legge i differenziali salariali territoriali. Lo scorso anno la proposta si è riaffacciata in seguito alla discussione sulla riforma del modello contrattuale. Infine, quest'anno, l'idea è rispuntata in vista dell'attesa dei decreti attuativi della legge sul federalismo. Tuttavia, le forze politiche (anche di centro-destra), ora come allora, hanno ricordato quale sia il popolo – quello a cui fa riferimento Bossi – che chiede più reddito disponibile e meno pressione fiscale: il popolo italiano tutto. Questo non solo per una questione costituzionale. Gli equilibri economici di un sistema-paese si mantengono se la crescita dei salari resta legata non alle ipotetiche condizioni di costo della vita di un'area geografica – come ricorda Gianfranco Viesti, uno dei massimi esperti sull'economia del Mezzogiorno –, quanto piuttosto alla quantità e alla qualità del lavoro dei cittadini, cioè alla sua produttività, indipendentemente dalla sua area di residenza.

Tuttavia, la contrattazione a livello nazionale dei livelli salariali rappresenta prevalentemente le condizioni materiali del mercato del lavoro del Nord del paese, in considerazione delle caratteristiche del mercato del lavoro e della minore produttività del Mezzogiorno. Ecco la spiegazione della riduzione del peso degli oneri contributivi a carico della fiscalità generale attraverso la “defiscalizzazione degli oneri sociali” in vigore fino alla metà degli anni Novanta.

Eppure, se l'idea delle gabbie salariali viene riproposta in rapporto alle differenze di potere d'acquisto e non alla produttività, allora perché non tornare ad agire sui prezzi e non sui salari?

Delle due, l'una.

Il punto è che prima ancora che una questione di competitività territoriale e di valore reale delle retribuzioni c'è da risolvere una questione salariale nazionale ancora senza risposta. La deludente dinamica delle retribuzioni lorde e nette degli ultimi anni ha provocato una bassa crescita media dei redditi disponibili delle famiglie e un'accentuazione delle disuguaglianze nella stessa distribuzione del reddito. Il primo dato con cui fare i conti, dunque, è un indice di disuguaglianza nella concentrazione del reddito che pone l'Italia al 19° posto nella classifica europea dopo Francia, Germania, Spagna e naturalmente i paesi scandinavi. Scomponendo l'indice per Regione emerge come il Centro-nord del paese si trovi tutto al di sopra della media nazionale e il Mezzogiorno, in particolare le Isole, scivolino quattro posti più in basso (dopo Irlanda, Islanda e Regno Unito).

Non è un caso che il reddito netto delle famiglie italiane (secondo l'indagine Istat realizzata con parametri omogenei a livello europeo) risulti nel 2006 mediamente pari a 28.552 euro e nel Mezzogiorno a 23.584: circa 2.379 euro al mese medi contro i 1.965 euro di una famiglia del Mezzogiorno. A causa di quella famosa asimmetria della distribuzione, il 61,8% delle famiglie italiane perciò ha conseguito un reddito inferiore alla media e di queste oltre 2/3 sono residenti nel Sud e nelle Isole. Le famiglie italiane che registrano difficoltà ad arrivare alla fine del mese sono mediamente il 34,7% e nel Mezzogiorno sono addirittura il 45,9%. Anche perché in quelle famiglie dove si trova un lavoratore dipendente con la retribuzione allineata con il resto del paese, generalmente quel lavoratore è il capofamiglia e spesso la fonte unica o principale di reddito del nucleo familiare.

Il problema è riconducibile alla ricchezza prodotta nelle diverse aree dell'Italia o è un problema di costo della vita? Nel corso degli anni Duemila il valore aggiunto generato nelle regioni meridionali conta mediamente il 45% di differenza con il resto del paese. Esiste allora una correlazione tra crescita e redistribuzione? E prima ancora c'è un rapporto stretto tra crescita e distribuzione?

Un'interessante indagine è stata svolta ad hoc dall'Istat nel 2006 sulle "differenze nel livello dei prezzi tra i capoluoghi delle regioni italiane per alcune tipologie di beni". Dall'indagine si evince che l'indice d'inflazione "spaziale" (ossia l'indice di parità di potere d'acquisto territoriale) è già differenziato per aree geografiche: il differenziale tra la media e i capoluoghi del Mezzogiorno è di 5,8 punti; mentre nel Nord-ovest e nel Nord-est i prezzi sono rispettivamente 5,9 e 3,8 punti sopra la media; i prezzi delle principali città del Centro Italia sembrano allineati.

Secondo i dati dei Conti economici regionali dello stesso anno di rilevazione, emerge chiaramente come all'attuale diversificazione dei prezzi delle varie economie regionali già corrisponda un differenziale in termini di redditi da lavoro dipendente addirittura più ampio per il Mezzogiorno (9,4 punti rispetto alla media nazionale). Questo incide anche sul costo del lavoro complessivo di un dipendente dell'industria nel Mezzogiorno che, infatti, è pari circa all'81% di quello di un suo collega del Centro o del Nord Italia.

D'altra parte, la stessa dinamica dei prezzi al consumo rilevata mensilmente dall'Istat segnalava che nella prima metà del 2008 – prima che la crisi irrompesse nei bastioni dell'economia reale – su un totale di 78 città che hanno fatto registrare tassi tendenziali di crescita dei prezzi al consumo superiori a quello nazionale ci sono 9 capoluoghi delle province settentrionali (+3,1%), mentre al Centro le città a inflazione più elevata sono risultate solamente 3 e nel Mezzogiorno 14. Tassi superiori alla soglia del 3,5% si sono registrati, inoltre, in 12 capoluoghi di provincia, di cui 9 nel Sud e nelle Isole e 3 nel Nord. La media annua dell'inflazione del periodo 2002-2007 è stata pari al 2,6% nel Sud e al 2,4% nelle Isole a fronte di un indice nazionale al 2,2% e del 2,1% delle restanti regioni del Centro e del Nord del paese.

Ora, scontando la "componente sistemica"

che grava sulla competitività del territorio e del sistema di imprese meridionale, occorre necessariamente ridurre il differenziale in termini di valore aggiunto con il resto del paese (pari oggi al 20%) per crescere e redistribuire produttività. Inutile poi ricordare che la buona e piena occupazione resta l'orizzonte di rientro in Europa del Mezzogiorno, soprattutto in rapporto con l'incessante crescita del tasso d'inattività (quando va bene) o del lavoro sommerso (quando va male). Siccome è la contrattazione e, in particolare, la contrattazione decentrata a differenziare i livelli retributivi e stabilire il rapporto con la produttività, è necessaria un'estensione e un'allargamento della quota di lavoratori che percepisce una retribuzione composta anche da voci aggiuntive fissate nel secondo livello. Nel 2008, la Banca d'Italia riscontra che solo il 52,8% degli operai e dei quadri che lavorano in imprese industriali (con almeno 20 addetti) nel Mezzogiorno percepisce voci

aggiuntive rispetto alla retribuzione minima contrattuale, contro circa l'83,5% dei lavoratori del Centro-Nord.

Un aumento dei salari potrebbe peraltro favorire un aumento del tasso di crescita della produttività incidendo in maniera determinante sul progresso tecnico delle imprese e sull'intensità degli investimenti.

Più contrattazione e più produttività significano più salario e più equità.