

L'unità nazionale e le gabbie salariali



zati - 22/04/2009 [social and political notes]

La tesi secondo la quale occorre prendere atto del fatto che esistono

'nuove' modalità di organizzazione del lavoro e che esse si basano su rapporti cooperativi fra imprenditore e lavoratore viene reiteratamente usata per legittimare i provvedimenti di depotenziamento del sindacato e la riduzione del potere contrattuale del lavoro dipendente. Si tratta di quella "complicità tra capitale e lavoro" che è un punto fermo dell'elaborazione teorica del Ministro Sacconi. Partendo dalla legislazione sulla 'flessibilità del lavoro' avviata dagli anni ottanta e con significativa accelerazione nei primi anni duemila, il processo è fin qui giunto al sostanziale superamento della contrattazione nazionale^[1]. Anche i più tenaci difensori di questi provvedimenti non si spingono a sostenere che dalla loro attuazione c'è da attendersi un aumento generalizzato dei salari: viene semmai sostenuto che – per il tramite del cosiddetto salario di 'produttività' – si registrerà un'accentuazione dei differenziali salariali nella direzione di maggiori premialità per il contributo individuale alla produzione e, dunque, di maggiore incentivo all'erogazione di impegno lavorativo. La *ratio* che sottende questo provvedimento sta nella convinzione – tutta da dimostrare – che la modesta dinamica della produttività del lavoro delle imprese italiane, di gran lunga inferiore alle loro concorrenti europee, dipende dal fatto che, nel nostro contesto, non viene premiato il merito; e ciò, a sua volta, viene ricondotto a un modello di relazioni industriali che è stato tradizionalmente caratterizzato da una marcata centralizzazione. Occorre chiarire, a riguardo, che sebbene nessuno possa farsi difensore del demerito, così che l'esaltazione meritocratica finisce per diventare mera retorica, ad oggi non si dispone di alcun criterio oggettivo di misurazione della produttività individuale. Ed è necessario aggiungere che – poiché il lavoro concorre, insieme al capitale e alle materie prime, alla realizzazione del prodotto – è teoricamente e praticamente impossibile imputare a un singolo fattore produttivo il suo contributo specifico alla produzione. In tal senso, premiare il merito è un dover essere che non trova alcun sostegno scientifico, e, conseguentemente, non può avere una sua traduzione nelle prassi aziendali. Ciò che le imprese verosimilmente fanno, in assenza di una quantificazione oggettiva del merito, è – nella migliore delle ipotesi – premiare chi si è dimostrato più affidabile (e, non per questo, più produttivo) e – nella peggiore delle ipotesi – attuare forme di discriminazione, a danno dei lavoratori meno 'graditi' e/o con minor potere contrattuale. Stando così le cose, si può ritenere che il depotenziamento del sindacato ha, come effetto, innanzitutto una riduzione generalizzata dei salari e i costi connessi alla tutela aziendale dei diritti dei lavoratori. A ciò si può aggiungere un'ulteriore considerazione, che attiene agli effetti di questi provvedimenti sull'economia meridionale, sulla base di una duplice constatazione. 1) Secondo l'ultimo rapporto SVIMEZ, nel settore privato i salari al Nord sono mediamente più alti di 13.000 euro l'anno rispetto ai salari percepiti dai lavoratori meridionali, e, per quanto attiene al reddito pro-capite, il divario tra le due aree del Paese è aumentato nell'ultimo biennio dello 0,2%. A fronte della riduzione della quota dei salari sul PIL che ha interessato l'intero Paese nell'ultimo ventennio, vi è ampia evidenza empirica del fatto che – fatti salvi alcuni brevi intervalli congiunturali – il rapporto fra salari dei lavoratori meridionali e salari dei lavoratori settentrionali ha segnato una costante riduzione. L'Ufficio Studi di Banca d'Italia certifica che il processo di divergenza fra retribuzioni nel Mezzogiorno e retribuzioni nel Nord ha origine almeno a partire dall'inizio degli anni novanta e che, per quanto attiene al periodo che intercorre fra il 1990 e i primi anni duemila, l'incremento dei differenziali salariali su scala regionale si situa nell'ordine del 14%. Essendo minori in termini relativi i salari nel Mezzogiorno, i prezzi di vendita dei beni che le imprese meridionali vendono al Nord sono minori dei prezzi di acquisto dei prodotti del Nord da parte dei consumatori meridionali. Si è,

cioè, già in presenza di un meccanismo spontaneo di deterioramento delle ragioni di scambio[2], stando al quale il libero scambio fra le due aree del Paese avvantaggia sistematicamente quella che, in partenza, ha il PIL più alto. Si può osservare, a riguardo, che la quota delle esportazioni del Mezzogiorno è stata in aumento, seppur lieve, negli ultimi anni, passando – su fonte ISTAT – di circa 1 punto percentuale dal 2006 al 2007. Poiché le imprese meridionali, tecnologicamente di retroguardia e di piccole dimensioni, riescono ad acquisire quote di mercato solo mediante la compressione dei prezzi e, dunque, dei costi di produzione, la ripresa delle esportazioni meridionali sembra dipendere dalla riduzione dei salari nel Mezzogiorno. Si consideri anche che le due voci principali di esportazione del Mezzogiorno riguardano i mezzi di trasporto e gli apparecchi meccanici, e che la gran parte delle esportazioni proviene da imprese la cui proprietà non è di operatori meridionali. Da un lato, i profitti provenienti dalle esportazioni vanno in parte a beneficio di imprese localizzate nel Mezzogiorno, ma il cui assetto proprietario è esterno all'area, così che non vi è nessun meccanismo automatico che assicuri che vengano reinvestiti in loco. Dall'altro lato, la quota residua di profitti attiene all'esportazione di prodotti intermedi, che vengono lavorati e venduti da imprese all'esterno dell'area, generando incrementi di profitto e beneficio di imprese non meridionali; profitti che, comunque, sono ottenuti mediante riduzioni dei salari dei lavoratori meridionali. 2) L'ultimo rapporto ISTAT registra che, nelle regioni meridionali, oltre il 90% delle imprese censite ha un numero di dipendenti inferiore a nove. In tali condizioni, appare del tutto evidente che la contrattazione aziendale o non si fa o, se si fa, è al più un fatto meramente formale che si limita a ratificare l'asimmetria dei rapporti di forza fra datori di lavoro e dipendenti, asimmetria massima nelle micro-imprese. La conseguente prevedibile caduta dei salari dei lavoratori meridionali, a seguito delle nuove politiche del lavoro, non può che determinare un'accelerazione – politicamente indotta – dei differenziali salariali fra macro-aree. Il ritorno alle 'gabbie salariali' è, in effetti, nell'agenda politica, come testimoniato dalle ripetute sollecitazioni provenienti soprattutto dalla Lega Nord e da Confindustria. E' opportuno ricordare che il dispositivo delle gabbie salariali, vigente negli anni cinquanta-sessanta, manteneva *ope legis* i salari monetari dei lavoratori meridionali più bassi dei loro colleghi settentrionali, con un duplice argomento: i) essendo differente il livello dei prezzi fra aree del Paese, occorre tenere basse le retribuzioni nominali nelle aree con prezzi più bassi; ii) essendo minore la produttività del lavoro nel Mezzogiorno, e poiché il salario è (deve) essere commisurato alla produttività del lavoro, occorre comprimere le retribuzioni nelle aree nelle quali la produttività era minore. L'obiettivo e le motivazioni oggi non cambiano. Si aggiunge che la compressione relativa dei salari al Sud favorirebbe gli investimenti nell'area. E' bene chiarire che nessuno di questi argomenti trova un adeguato sostegno teorico ed empirico. Innanzitutto, se anche il livello dei prezzi è inferiore nel Mezzogiorno, occorre considerare che i lavoratori meridionali accedono a una quantità di beni e servizi pubblici di gran lunga inferiore a quella dei loro colleghi settentrionali. A ciò si può aggiungere che, per il meccanismo perverso precedentemente descritto, quanto più il paniere dei beni di consumo dei lavoratori meridionali include anche prodotti del Nord (e del resto d'Europa), tanto minore è il loro salario reale. Si consideri che le rilevazioni ISTAT che vengono poste alla base del ritorno alle gabbie salariali non certificano un livello dei prezzi più basso per ogni bene di consumo nelle città meridionali. A titolo puramente esemplificativo, si può richiamare il fatto che i prezzi più alti dei prodotti dell'abbigliamento e delle calzature – fra tutti i comuni italiani - si registrano a Reggio Calabria[3]. In secondo luogo, la minore produttività dei lavoratori meridionali non è imputabile al loro scarso rendimento, ma a una struttura produttiva tecnologicamente di retroguardia sulla quale, con ogni evidenza, non possono incidere[4]. In terzo luogo, e per quanto attiene all'attrazione di investimenti, i riscontri empirici disponibili, riferiti agli ultimi anni, segnalano l'inesistenza di questo effetto. Sia sufficiente qui richiamare il fatto che, stando all'ultimo rapporto SVIMEZ, pure a fronte di un significativo calo dei salari nel Mezzogiorno, il tasso di crescita degli investimenti si è ridotto, nel precedente biennio, dal 2.4% allo 0.5%. L'impoverimento materiale dei lavoratori meridionali – già in atto e presumibilmente in crescita – viene in qualche modo compensato da un'operazione culturale che passa dalla retorica delle 'vocazioni naturali' – secondo la quale il Sud è naturalmente dedito al turismo e all'agricoltura – per arrivare al 'pensiero meridiano'. L'apologia della lentezza, dell'analisi misurata e tranquilla del mondo che ci circonda viene contrapposta, con segno positivo, alla velocità che caratterizza gli stili di vita e i modi di produzione delle economie industrializzate più avanzate. E' su questo duplice dispositivo che si cerca di mantenere l'unità nazionale che la gran parte dei provvedimenti di questo Governo sta seriamente mettendo in discussione.

[1] Per un approfondimento sugli aspetti tecnico-giuridici dei nuovi indirizzi del diritto del lavoro italiano, si rinvia all'[intervento di Massimo Roccella](#).

[2] Per una ricostruzione storica dei rapporti di dipendenza fra Sud e Nord del Paese, si veda A. Graziani, *L'economia italiana dal dopoguerra a oggi*, Il Mulino, Bologna, 1989.

[3] Si veda: http://www.istat.it/salastampa/comunicati/non_calendario/20080422_00/Notaparitaregionali_1.pdf

. Questo dato non è sorprendente, se si tiene conto dell'effetto descritto supra, stando al quale sono i prodotti importati nel Mezzogiorno ad avere un prezzo maggiore. Nel caso specifico qui citato, l'elevato prezzo dei prodotti dell'abbigliamento e delle calzature a Reggio Calabria può dipendere oltre che dal fatto che si tratta di prodotti importati, anche dai costi di trasporto. [4] Considerazioni simili furono avanzate oltre dieci anni fa da Augusto Graziani. Cfr. A. Graziani, *I conti senza l'oste. Quindici anni di economia italiana*, Boringhieri, Torino, 1997, pp.198 ss.