Mezzogiorno in gabbia

Giorgio Colacchio - 05/03/2010 [papers]

Abstract

Ultimamente si registra un rinnovato interesse sulla cosiddetta “Questione Meridionale”, basti pensare all'intervento d'apertura del Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi al recente convegno su “Il mezzogiorno e la politica economica dell'Italia”, (Roma, 26 novembre 2009) ed alla sempre recente pubblicazione in volume, ancora da parte della Banca d'Italia, degli atti del convegno su “Mezzogiorno e politiche regionali” del febbraio 2009.

Non molto tempo fa, inoltre, la Lega ha nuovamente avanzato la proposta di introdurre delle “gabbie salariali”, cioè retribuzioni salariali nominali differenziate che tengano conto del diverso più basso indice dei prezzi (“costo della vita”) al Sud, un tema questo che del resto ricorre ciclicamente nel dibattito economico e politico del Paese. In ciò che segue mi propongo brevemente di analizzare il fondamento teorico generale – e le conseguenze in termini di *policy* – di quest'ultimo tema che, come apparirà chiaro in seguito, “impregna” buona parte del dibattito sull'economia meridionale (è ad esempio uno dei fili conduttori, ovviamente con ben altro spessore teorico, degli interventi al succitato convegno di febbraio) e rappresenta quindi un ottimo punto di partenza per sviluppare delle considerazioni più generali, seppur provvisorie, sulle prospettive dell'economia del Mezzogiorno.

Nel seguito con “gabbie salariali” non ci si riferirà esclusivamente alla forma estrema di una fissazione *ex lege* di salari nominali più bassi al Sud, quanto soprattutto alla modalità più “elastica” di un (maggiore) “accomodamento contrattuale”, conseguito nei più vari modi, dei salari alle condizioni dei mercati locali.

***

Anche se esposte in vario modo, le proposte a favore dell'introduzione di gabbie salariali si possono suddividere in due principali filoni argomentativi, che seppur si trovino a volte sovrapposti, converrà inizialmente – anche solo per scopi espositivi – tenere separati.

Una prima giustificazione, che potremmo definire meno analitica ma più “politica”, in quanto fondata su una sorta di “propaganda del buon senso comune”, afferma semplicemente che salari nominali fissati con contrattazione nazionale *erga omnes* (ci riferiamo ovviamente al CCLN) e quindi uniformi (assumiamo per il momento che le cose stiano effettivamente così, ma come vedremo in generale non è vero), comporteranno salari reali – intesi come il potere di acquisto dei salari nominali**[1]** – superiori al Sud rispetto al Nord, dal momento che l'indice dei prezzi nel Mezzogiorno risulta sensibilmente inferiore rispetto a quello del Settentrione (vedremo comunque in seguito che anche quest'ultima affermazione necessita di alcune qualificazioni).

Se la causa di questa palese disparità retributiva può essere alternativamente ricondotta al differenziale dei prezzi oppure all'uniformità del salario, la modalità più efficace per rimuoverla pare senza dubbio essere quella di fissare un salario nominale più basso al Sud, in modo tale da ristabilire l'omogeneità dei salari reali sul territorio nazionale**[2]**. Bisogna aggiungere che questo tipo di manovra “perequativa” avrebbe inoltre degli effetti benefici non secondari in quanto – e qui arriviamo al punto rilevante – il suo vero intento sarebbe rivolto a riequilibrare il funzionamento del mercato del lavoro inopinatamente “disturbato” dall'esistenza del differenziale nei prezzi di cui abbiamo detto. Con una diminuzione dei salari reali al Sud dovrebbe infatti aumentare anche l'occupazione, come sa qualunque studente che abbia frequentato un primo anno di una Facoltà di Economia, e pertanto si rimuoverebbero gli ostacoli (rappresentati da un elevato salario reale) al raggiungimento (o almeno all'avvicinamento) del pieno impiego (ed anche su questa questione lo studente summenzionato sarebbe ben in grado di dimostrare come quest'ultima configurazione sarebbe “Pareto-superiore”, cioè apporterebbe maggiori benefici all'intera società, meridionale aggiungiamo, rispetto alla situazione di partenza).

Contro questo tipo di argomentazione Patalano e Realfonzo hanno già avanzato su queste pagine una serie di critiche che

possiamo così riassumere: 1. Differenze nei salari comporterebbero una violazione delle norme antidiscriminatorie stabilite da varie convenzioni internazionali. 2. Il più alto indice del costo della vita al Nord sarebbe collegato anche a più elevati stock di ricchezza ivi presenti; considerando pertanto anche tali stock, oltre ai flussi di reddito percepiti, non si potrebbe più sostenere che i differenziali salariali comportino nello stesso tempo anche differenze nei livelli di benessere (che sarebbero appunto più che controbilanciate dalla più alta dotazione di ricchezza delle famiglie del Nord). 3. La costruzione di indici di prezzo per territori differenziati come lo sono il Nord ed il Sud comporta numerosi problemi riguardo all'omogeneità dei beni che determinano il paniere di riferimento: è molto probabile che alcuni beni, ed in particolare numerosi servizi, abbiano una qualità più scadente al Sud rispetto al Nord, compensando così il differenziale nei prezzi (nel senso che prezzi più bassi nel Meridione rifletterebbero anche, semplicemente, standard qualitativi inferiori, e quindi non comporterebbero differenze effettive nei salari reali).

A queste critiche, ampiamente condivisibili**[3]**, ne aggiungeremo un'altra che semplicemente dimostra la fallacia di tutto *questo tipo* di argomentazione a sostegno della “gabbie salariali”.

Cominciamo dicendo che se si volesse trovare una base teorica a sostegno degli argomenti che abbiamo esposto, il modello di riferimento andrebbe presumibilmente ricondotto a quella visione neoclassica del funzionamento del mercato del lavoro che troviamo descritta in un qualunque testo base di microeconomia e che così, per semplicità, andiamo a riassumere. L'equilibrio sul mercato del lavoro (in particolare il livello di occupazione ed il salario reale) è determinato dall'interazione tra domanda di lavoro (da parte degli imprenditori) ed offerta di lavoro (da parte dei lavoratori), domanda ed offerta entrambe funzioni della *stessa* variabile, il salario reale. Per essere più chiari, la domanda di lavoro è una funzione decrescente del salario reale (rappresentando quest'ultimo il costo che gli imprenditori sostengono per lavoratore) mentre l'offerta di lavoro è una funzione crescente dello stesso (più elevata è la remunerazione che ottengono, più i lavoratori saranno disposti ad offrire lavoro). Con queste premesse si dimostra immediatamente – nel caso che stiamo analizzando di salari nominali uniformi ma di livello dei prezzi differenziati – che al Sud si stabilirà un equilibrio caratterizzato contemporaneamente da un salario reale e da un tasso di disoccupazione più elevati, in quanto qui gli imprenditori devono pagare un salario reale (per lavoratore) più alto. L'unico modo per riassorbire la disoccupazione sarebbe allora quello di abbassare il salario nominale (ristabilendo così l'uniformità dei salari reali tra le due ripartizioni territoriali).

La fallacia di questa argomentazione emerge chiaramente nel momento in cui si riflette sul fatto che questo modello è generalmente valido soltanto nel caso di una *one-commodity economy*, cioè di un sistema economico in cui si impiega un unico fattore produttivo, il “lavoro”, per produrre un unico bene (che sarà usato come bene di consumo dai lavoratori e/o come bene di investimento dagli imprenditori). Al di fuori di questo caso astratto il modello di funzionamento del mercato del lavoro che abbiamo descritto, e le conseguenti ricette di *policy* da esso derivanti (le “gabbie salariali”, per essere chiari), *non hanno alcuna validità*. La spiegazione è molto più intuitiva di quanto si possa immaginare. Cominciamo con il caso ipotetico in cui si produce un unico bene il cui prezzo però, per quanto dicevamo prima, risulta per qualche ragione inferiore al Sud (rispetto al Nord), mentre il salario nominale è uniforme su tutto il territorio nazionale. Gli imprenditori del Sud, evidentemente, starebbero realizzando dei profitti minori dei loro colleghi del Nord, in quanto vendono lo stesso bene ad un prezzo inferiore, sostenendo però lo stesso costo unitario del lavoro. Se assumiamo che la produttività del lavoro sia la medesima al Sud come al Nord (e non si vede perché dovrebbe essere altrimenti, dato che è tacito che si impieghi la medesima tecnologia nella produzione del medesimo bene), ed inoltre, ripetiamolo, che il salario monetario sia uniforme, al fine di compensare questo divario nei prezzi gli imprenditori che operano nel Meridione dovranno comportarsi che come detto sopra, impiegando cioè un numero minore di lavoratori al fine di realizzare un saggio di profitto esattamente pari a quello degli imprenditori del Nord. Si badi bene che l'aspetto importante di questo esempio è che il prezzo del bene (sia al Sud che al Nord) sia lo stesso prezzo con il quale i lavoratori deflazionano il loro salario nominale e gli imprenditori calcolano il loro saggio di profitto (*dato che c'è un unico bene*) **[4]**.

Allontaniamoci ora dagli algidi schemi della teoria e facciamo un salto nella realtà. La principale modifica da introdurre nel modello è che il prezzo con il quale i lavoratori deflazionano il loro salario reale non è più, in generale, lo stesso *prezzo* in base al quale gli imprenditori calcolano il loro saggio di profitto, dato che *ora ci sono più beni*: un paniere di beni di consumo di cui si calcolerà un indice dei prezzi che deflaziona il salario reale dei lavoratori, ed i vari beni – alcuni dei quali potrebbero anche non figurare direttamente nel paniere citato – prodotti dagli imprenditori. In altri termini non sarà più possibile rappresentare il mercato del lavoro come fatto sopra, dal momento che, in generale, il salario reale sarà diverso se calcolato in riferimento ai lavoratori o ai vari imprenditori, e dal momento che – specialmente se si tratta di produzione industriale – c'è un'elevata probabilità che il bene prodotto dagli imprenditori venga venduto allo stesso prezzo al Sud come al Nord.

A questo punto il problema dovrebbe essere chiaro: per valutare il salario reale del lavoratore-consumatore dobbiamo deflazionare il salario nominale per un certo indice dei prezzi al consumo, mentre per valutare il salario reale che l'imprenditore paga dobbiamo fare riferimento al prezzo del bene che questi produce, ed ovviamente i due prezzi in generale non saranno uguali, perché si tratta di beni diversi. Ma allora ne consegue che non c'è alcuna ragione per pagare un salario differenziato ai lavoratori del Sud rispetto a quelli del Nord. Un esempio può risultare illuminante. Immaginate un imprenditore che produce un certo bene al Nord e che decide di aprire un'azienda distaccata al Sud: avrà dei buoni motivi per richiedere salari nominali più bassi al Sud? In base al “buon senso” sembrerebbe di si: dato che l'indice dei prezzi al consumo è più basso al Sud, potrebbe pagare un salario nominale minore, garantire un più elevato livello di occupazione e contemporaneamente un uguale livello nel

potere di acquisto ai lavoratori meridionali. Ma questo ragionamento sarebbe giustificato se il nostro imprenditore vendesse il proprio bene al Sud ad un prezzo minore rispetto a quello praticato al Nord, ma ciò ovviamente non accade, in quanto il listino prezzi, in mercati non competitivi, prevederà sicuramente un uguale prezzo alla produzione per questo bene sia al Nord che al Sud. Alternativamente pensate al caso di una grossa azienda che produce automobili: avrebbe dei buoni motivi per pagare salari più bassi al Sud? Solo nel caso in cui le auto che vende avessero un prezzo minore, ma anche questo è un caso che non si dà. La morale di questa storia dovrebbe essere chiara: per tutti quei beni prodotti con prezzi di listino uniforme sul territorio nazionale, nessun imprenditore potrà mai richiedere e giustificare salari differenziati, in quanto il proprio salario reale su cui farà i conti non coinciderà con il salario reale sul quale il lavoratore salariato fa i suoi, ed inoltre tale salario reale che paga sarà esattamente lo stesso, al Sud come al Nord.

***

Una giustificazione, analiticamente più fondata, in favore dell'introduzione di “gabbie salariali”, fa riferimento alla più bassa produttività del lavoro – misurata dal valore aggiunto al costo dei fattori per unità di lavoro – empiricamente rilevabile al Sud rispetto al Centro-Nord, con un differenziale medio che si attesterebbe per le imprese intorno al 17% (si veda l'intervento di Accetturo et al. nel già citato volume della Banca d'Italia e si veda anche il Rapporto Svimez, p.6, che addirittura stima tale differenziale per la produzione industriale in un meno 22%)**[5]**. In tale luce i più bassi salari dovrebbero semplicemente riflettere tale più bassa produttività, ed inoltre sarebbero praticabili proprio grazie anche al più basso costo della vita di cui abbiamo appena detto (insomma, una differenziazione dei salari nominali in questo caso non solo sarebbe giustificata ma anche possibile).

Se dal punto di vista teorico – almeno per quanto riguarda la determinazione di equilibrio del salario nominale – il ragionamento suddetto parrebbe non fare un grinza, le implicazioni che esso comporta devono essere invece attentamente vagliate. Cominciamo intanto con il dire che focalizzare l'attenzione sull'omogeneità dei salari nominali in una situazione come questa equivale a vedere il dito e non la luna che esso indica, per rifarci ad una famosa allegoria, in quanto il punto rilevante è ora specificamente rappresentato dall'origine della diversa minore produttività del lavoro riscontrata nel Mezzogiorno. Si badi bene, qui siamo ovviamente in una visione del mercato del lavoro sicuramente più complessa del semplice “modello” a cui abbiamo fatto riferimento nella prima parte di questo articolo, in quanto ora abbiamo *beni generalmente diversi* prodotti con configurazioni tecnologiche diverse. Detto in altri termini la diversa produttività riflette sostanzialmente**[6]** una “peggiore”, nel senso di meno efficiente, dotazione quanti-qualitativa dello stock di capitale – all'interno del quale va ovviamente considerata anche la dotazione di *capitale umano***[7]** – che si sostanzia appunto in un valore aggiunto per occupato inferiore. Una tale situazione indica un processo di specializzazione territoriale del tipo *hub and spoke* già ampiamente in atto nel Paese, che l'istituzione di gabbie salariali, in un certo senso, “consacrerebbe” definitivamente, delineando un (non troppo) futuro scenario nel quale a fronte di un Nord con una struttura produttiva tecnologicamente avanzata starebbe un Meridione attestato su segmenti di mercato medio bassi (a “basso valore aggiunto”, come si usa dire), con una produzione presumibilmente sempre più incentrata su microimprese operanti nella catena di subfornitura dei cosiddetti comparti tradizionali (si pensi ad esempio al TAC). A prescindere così dalle dichiarate buone intenzioni – che generalmente fanno leva sul carattere transitorio che dovrebbero avere queste ed altre misure simili, si pensi ad esempio ai vari contratti “difensivi” per favorire la (ri)emersione di imprese operanti “in nero” – l'effetto più probabile sarebbe proprio quella di “sancire” definitivamente il divario Nord-Sud, attraverso l'istituzionalizzazione di un mercato del lavoro rigidamente segmentato. Ci possiamo spingere oltre nell'esaminare le conseguenze più rilevanti di un simile processo di specializzazione territoriale, ricordando che, come recita un noto teorema di economia internazionale, affinché ci possa essere un qualche tipo di vantaggio nel commercio tra due territori così diversificati, il costo del lavoro al Sud dovrebbe subire una diminuzione ancor più consistente del divario di produttività, in modo tale da assicurare comunque quello che si chiama un “vantaggio comparato” ai beni ivi prodotti. Se a ciò aggiungiamo che i lavoratori meridionali verrebbero messi in concorrenza, nella produzione di beni a “basso valore aggiunto”, con i lavoratori di tutti i “Sud del mondo” (oltre che con quelli che lavorano nel settore informale ed irregolare all'interno del proprio territorio) si realizza facilmente che sarà sempre possibile trovare qualcuno in grado di produrre tali beni a costi del lavoro ancora più bassi, innescando così ulteriori riduzioni salariali (accompagnate per di più da ingenti processi di delocalizzazione, come ben sanno i numerosi lavoratori, non solo meridionali, occupati nei comparti tradizionali). Il quadro poi si fa ancora più fosco, se possibile, considerando che in un tale processo i flussi migratori di lavoratori più qualificati dal Mezzogiorno verso altre aree del Paese saranno destinati ad aumentare, dato che ormai per questo tipo di lavoratori – vista la composizione della domanda di lavoro – ci sarebbero sempre meno opportunità di impiego**[8]**. Da ultimo aggiungiamo che è altamente improbabile che un simile processo non provochi spinte al ribasso, prima o poi, anche sui salari corrisposti ai lavoratori del Nord (con particolare riferimento a quelli con più bassa qualifica).

***

Prima di passare a delle considerazioni conclusive, è importante esaminare brevemente altri due problemi di natura più empirica: l'effettivo divario dei prezzi e la presunta uniformità salariale tra Nord e Sud.

Per quanto riguarda il primo punto, le stime dipendono da come sono costruiti i panieri di riferimento, ed il dibattito metodologico è ovviamente aperto: se il paniere che l'Istat costruisce per valutare la soglia di povertà assoluta costa approssimativamente il 20% in meno al Sud rispetto al Centro Nord (si veda: La Misura della Povertà assoluta, in particolare

pp. 68 e segg.), nell'ottimo lavoro di Cannari e Iuzzolino, presente nel più volte citato volume della Banca d'Italia, si mostra come in relazione alla metodologia adottata il divario del costo della vita oscilli approssimativamente tra un -3% – nel caso "meno favorevole" al Sud, in cui si considerano soltanto i prodotti alimentari, dell'abbigliamento e dell'arredamento – ed un -21 % – nel caso "più favorevole" in cui si includano altre voci, in particolare gli affitti effettivi e figurativi. L'indice a cui gli autori danno preferenza condurrebbe ad una stima complessiva del costo della vita al Sud inferiore del 17% rispetto al Nord, che comunque *scende approssimativamente intorno al 10%* se si escludono gli affitti figurativi. Questi ultimi sono gli affitti imputati a chi vive in case di proprietà, e rappresentano cioè il mancato guadagno, ovvero il costo-opportunità, derivante dalla decisione di non affittare la propria casa: conviene sottolineare che l'inclusione di tale elemento da un lato gonfia l'indice complessivo del costo della vita, dall'altro fa comunque lievitare anche il reddito familiare disponibile di queste famiglie del medesimo importo. È evidente che in un Paese dove circa il 70% delle famiglie vive in abitazioni di proprietà, come in Italia, il considerare o meno questa voce porta a variazioni di rilievo nell'indice che misura il costo della vita complessivo**[9]**. Ad ogni modo, qualunque indice si voglia adottare, il divario nei prezzi comunque rilevato non dovrebbe destare eccessiva meraviglia, configurandosi come un tipico caso di fallimento della cd "legge del prezzo unico"**[10]**. Come è noto questa legge non funziona, in generale, per le cd *non-tradeable commodities*, quei beni e servizi cioè che non si possono commerciare o perché deperibili e/o perché i costi di trasporto eccederebbero i benefici (si pensi ad esempio a vari prodotti alimentari ed a numerosi servizi), o perché assolutamente non trasportabili (si pensi nello specifico al mercato immobiliare): ed è esattamente questo che fa la differenza tra il livello dei prezzi del Mezzogiorno – ovviamente inferiore dato il più basso livello di attività economica - e quello del Nord. Conviene inoltre ricordare che i differenziali di prezzo spesso riflettono anche l'operare di meccanismi di mercato non concorrenziali, ove alcuni soggetti guadagnano posizioni di rendita originate anche dalla possibilità di discriminare i prezzi e di razionare i beni (si pensi nello specifico al mercato immobiliare).

Sul secondo punto è ben noto che in realtà i salari non sono omogenei sul territorio nazionale e risultano mediamente inferiori al Sud (su questo argomento è già intervenuto Forges Davanzati) risultando quindi già sufficientemente "coerenti" con le dinamiche della produttività di cui abbiamo detto sopra. Specificamente, come ci ricorda Casadio nel citato volume della Banca d'Italia (pp. 93-136), "nell'industria i differenziali nei livelli retributivi totali tra il Nord e il Mezzogiorno sono di circa 15 punti percentuali tra gli operai e circa 22 tra gli impiegati. Quei valori scendono rispettivamente a circa 11 punti percentuali per gli operai e a circa 15 per gli impiegati, controllando tutte le variabili considerate" (p. 122), tra le quali variabili di particolare rilevanza sono i diversi minimi salariali fissati, per qualifiche equivalenti, in settori produttivi diversi e/o in imprese di diversa classe dimensionale. I differenziali totali risultano così imputabili per un terzo ai "variegati livelli delle retribuzioni contrattuali" e per i restanti due terzi alle varie voci retributive fissate in azienda (la cd contrattazione di secondo livello che prevede premi di risultato ed altri premi aziendali aggiuntivi). Anche qui non c'è da meravigliarsi se, data la struttura produttiva del Mezzogiorno, la maggior parte dei lavoratori che riceve soltanto i minimi salariali (il cui potere d'acquisto è stato letteralmente falcidiato negli ultimi anni) si ritrovi tra le piccole imprese del Sud, così come i maggiori differenziali siano presenti proprio tra la forza lavoro maggiormente qualificata.

***

Sul destino del Mezzogiorno si sta giocando una partita rilevante per tutto il territorio nazionale, sia in termini di politica di sviluppo industriale che più in generale per l'assetto socio-economico dell'intero Paese. Come abbiamo cercato di mostrare, tutte le iniziative volte a differenziare i livelli salariali non potranno che tradursi, malgrado le buone intenzioni dichiarate, in una definitiva segmentazione del mercato del lavoro – dinamica del resto già ampiamente in atto, come abbiamo più volte sottolineato – configurando un tipico modello di specializzazione ove ad un un Centro-Nord "sviluppato" si contrapporrebbe un Sud caratterizzato da bassa produttività, bassi salari, elevata disoccupazione, bassi tassi di partecipazione (che nel caso delle donne in alcune aree diventano a dir poco allarmanti), servizi pubblici scadenti, e definitivo deterioramento del capitale umano e sociale. Ed in questa direzione non può che tendere qualunque proposta volta ad incrementare il peso della contrattazione di secondo livello sulle remunerazioni totali, configurandosi come una sorta di rimedio "omeopatico" che può soltanto aggravare lo stato di salute del "paziente", dato che è difficilmente immaginabile che tali tipi di riforme contrattuali possano *in seguito* favorire incrementi di produttività nel Mezzogiorno.

Dal momento che, come ricordava il vecchio Marx, sono i salari reali ad essere funzione dell'offerta di lavoro e non il contrario (come predice invece la teoria economica *mainstream*), questo esercito industriale di riserva di lavoratori che si è formato nel Sud, se da un lato può rappresentare un ottimo serbatoio per le necessità di "espansione subitanea del capitale", dall'altro lato sarà sempre più un pungolo contro le rivendicazioni salariali anche dei lavoratori del Nord. Per quanto specificamente riguarda i lavoratori *high skilled*, gli ancora più elevati differenziali salariali riscontrati stanno a confermare ulteriormente questo legame tra offerta e domanda di lavoro, la cui conseguenza principale è esemplificata nel già citato aumento dei flussi migratori di questi lavoratori. Se poi si riuscirà in qualche modo a contrastare o regolamentare anche *ex lege* i flussi migratori (si pensi ad esempio all'altra "provocazione leghista" sulle quote di insegnanti meridionali da ammettere nelle scuole settentrionali), e considerando i crescenti costi di trasferimento (si pensi soltanto ai costi delle abitazioni nel settentrione, che disincentivano i flussi migratori), allora si passerà direttamente da un modello segmentato a quello che viene tecnicamente definito un mercato del lavoro "segregato" per il Sud.

L'uniformità salariale resta pertanto un necessario collante tra il Mezzogiorno ed il Nord, e può inoltre rappresentare l'unico modo per spingere le imprese del Sud ad attivare incrementi di produttività attraverso innovazioni di prodotto e di processo.

Numerosi altri autori, sulle pagine di questa rivista, hanno già spiegato perché si dovrebbero aumentare, in generale, i salari nominali sia al Nord che al Sud**[11]**, e non è il caso di tornare su questo argomento. Ad ogni modo, per rifarci alle considerazioni iniziali del nostro intervento, a chi specificamente chiedesse di ridurre i salari nominali al Sud dato il differenziale nel costo della vita con il Nord, basterebbe semplicemente rispondere con l'opposta indicazione “minimale” che si dovrebbero elevare i *salari reali* al Nord, anche attraverso incrementi del “salario indiretto”, ovvero attuando una redistribuzione dei redditi attraverso adeguate politiche che riducano i prezzi di quei beni “scarsi” (ma spesso razionati) che garantiscono elevate posizioni di rendita (ad esempio, attuando una seria “politica per la casa”, per intenderci). Insomma, chiedere di abbassare il salario del lavoratore meridionale, che con grande probabilità è già al minimo contrattuale, perché le case al Nord “costano troppo”, è veramente privo di senso.

Ci sono ovviamente altri temi che abbiamo volutamente tralasciato, anche per motivi di spazio, parimenti fondamentali nell'analisi del divario Nord-Sud: la distorsione nell'allocazione delle risorse provocata dalla presenza della criminalità organizzata; l'inadeguatezza quanti-qualitativa del capitale umano nel Mezzogiorno; il rapporto in un certo senso “patologico”, ancora riscontrabile in alcune aree del Sud, tra beni pubblici e beni privati (penso in particolare alla difficoltà di considerare il proprio *environment* come un *asset* strategico); lo scarso impatto delle “Politiche per il Mezzogiorno”, con particolare riferimento a tutto il sistema di agevolazioni ed incentivi messo in campo anche in ambito comunitario (si pensi inoltre all'elevato tasso di frodi, irregolarità, ecc., che hanno contraddistinto l'utilizzo dei fondi strutturali), tutti temi, questi, importanti, che lasciamo però ad un prossimo intervento.

* *Università degli Studi del Salento.*

[1] Per essere più espliciti, il salario reale va inteso come il salario nominale deflazionato, cioè diviso, per qualche indice dei prezzi, ad esempio l'indice dei prezzi al consumo

[2] Come pura curiosità facciamo notare (in particolare ai sostenitori delle proprietà taumaturgiche del libero mercato) che l'operare della concorrenza prevede comunque dei meccanismi di aggiustamento automatici che consentono di superare tale disparità, senza necessità alcuna di dover introdurre le “gabbie salariali”. Una situazione come quella descritta sopra dovrebbe infatti dare vita ad un consistente flusso migratorio di lavoratori dal Nord (ove si “vive peggio”) al Sud (dove come è noto “si sta meglio”). In conseguenza di ciò l'aumento della domanda aggregata al Sud spingerà progressivamente verso l'alto i prezzi, ed il contrario accadrà al Nord: questo processo – che si badi bene, è pienamente coerente con la teoria economica mainstream – deve alla fine ristabilire l'omogeneità nelle remunerazioni reali, anche in presenza di salari nominali uniformemente fissati. Il fatto che poi tali dinamiche non si mettano in moto è una delle tante prove che generalmente le economie reali funzionano in maniera diversa da quanto previsto dai semplici modelli microeconomici del mercato del lavoro.

[3] Ad esempio, la più bassa qualità di servizi essenziali, quali trasporti pubblici, sanità, ecc. ecc., è supportata da un'ampia evidenza empirica ed è richiamata anche nell'intervento citato del Governatore Draghi (p.4). Per quanto riguarda invece lo stock di ricchezza, avvertiamo il lettore che l'argomento è notevolmente più complicato e si corre il rischio di sfociare in ragionamenti circolari: i sostenitori delle “gabbie” potrebbero infatti a buon diritto sostenere che le differenze nelle dotazioni iniziali di ricchezza riflettono anch'esse il diverso livello dei prezzi e quindi confermerebbero in un certo senso la bontà della richiesta di differenziali salariali. Insomma una volta che tali stock vengano espressi in termini “reali” (e certamente non è cosa semplice) nulla assicura che le differenze non si annullino. Ritornerò comunque brevemente in seguito su questo punto, che è di fondamentale importanza in particolare in relazione alla proprietà immobiliare.

[4] Per essere ancora più espliciti, si ipotizzi che si produca e si consumi un solo un bene omogeneo, il “pane”, e che tale bene venga venduto ad un prezzo minore al Sud: con salari

nominali uguali, gli imprenditori pagherebbero (ed i lavoratori riceverebbero) al Sud un salario reale più alto, o detto in altri termini gli imprenditori pagherebbero (ed i lavoratori riceverebbero) una quantità di "pane" per ora lavorata maggiore al Sud che al Nord.

[5] La ricerca di Accetturo et al. è basata sul dataset della Centrale dei Bilanci per il 2006 (cfr. http://www.centraledeibilanci.it/cb_dati.htm). Può essere utile sottolineare che secondo la Banca d'Italia il divario complessivo di produttività (includendo quindi anche i servizi, ove tale divario è minore) sarebbe stato pari, per il 2008, a 13 punti percentuali (si veda L'Economia delle Regioni Italiane nel 2008, p. 10).

[6] Ma non solo, ovviamente: qui stiamo per semplicità tralasciando, anche perché non avrebbe senso imputarli ai lavoratori, altri elementi che incidono sui costi complessivi e causano distorsioni nell'efficiente allocazione delle risorse al Sud, quali differenziali nei tassi di interesse, insufficiente infrastrutturazione, spese addizionali derivanti dai noti problemi connessi alla sicurezza del territorio, ecc.

[7] Dotazione che va correttamente riferita sia ai lavoratori che agli imprenditori.

[8] Come ci ricorda lo Svimez questo è un fenomeno in continua crescita, in quanto "è la carenza di domanda di figure professionali di livello medio-alto a costituire la principale spinta all'emigrazione [...] nel 2004 partiva il 25% dei laureati meridionali con il massimo dei voti; tra anni più tardi la percentuale è balzata a quasi il 38%" (pp. 39-40).

[9] Più specificamente, se si considerano anche quelli figurativi sale il peso complessivo della voce "affitti" nel paniere di riferimento, e ciò si traduce in un incremento relativo del costo della vita rilevato nel Centro-Nord, essendo qui gli affitti mediamente più alti che al Sud.

[10] In base a questa legge un bene dovrebbe approssimativamente avere lo stesso prezzo – una volta convertito nella stessa valuta – in qualunque angolo del mondo. Se ad esempio un determinato bene costasse la metà nel territorio A rispetto al territorio B, gli operatori economici (i cd. "arbitraggisti") acquisterebbero tale bene in A per rivenderlo al più alto prezzo in B, in modo tale da lucrare su tale differenza di prezzo: in questo modo però il prezzo in A tenderebbe a crescere, quello in B a diminuire, fino a ristabilire – al netto dei costi di trasporto – l'uguaglianza nei prezzi tra le due "piazze".

[11] Ed è ciò che dovrebbe essere emerso anche da quanto abbiamo fin qui detto, con particolare riferimento a quei lavoratori, relativamente più numerosi al Sud, che hanno sperimentato negli ultimi anni una costante perdita di potere di acquisto essendo "inchiodati" ai minimi salariali stabiliti dal contratto nazionale.