

istituto
di studi sulle relazioni
industriali e di lavoro



LA QUESTIONE SALARIALE

Presidente: Prof. Giuseppe Bianchi

Via Piemonte, 101 00187 – Roma telefono 06.4818443 gbianchi.isril@tiscali.it

LA QUESTIONE SALARIALE

L'aumento del potere d'acquisto dei lavoratori prevede due percorsi: diminuire il prelievo fiscale contributivo sul lavoro ed aumentare i redditi da lavoro per la via di migliori salari e di più occupazione (donne, giovani).

Il primo percorso è innovativo nella strategia sindacale perché prevede un uso del fisco come strumento redistributivo, accanto alla tradizione funzione di sostenere la spesa sociale.

Occorrerà trovare compensazioni nella politica fiscale per evitare il rischio che al minor carico fiscale sul lavoro corrisponda una minor dotazione di servizi sociali o un ritorno di aggravii per altre vie (tariffe, tasse locali). Non occorre, inoltre, dimenticare che già esiste una condizione di concorrenza fiscale tra i sistemi economici che orienta la mobilità del capitale e che restringe i margini di manovra. Un uso selettivo dello sgravio fiscale (donne, giovani, premi di risultato?) sarebbe meglio compatibile con i vincoli del bilancio pubblico e più incisivo rispetto agli obiettivi posti.

Il secondo percorso chiama in causa le tradizionali leve della contrattazione collettiva per accrescere la capacità di acquisto dei salari.

Non si può sostenere come propone Bertinotti che il problema si risolve legando l'andamento dei salari alla dinamica dell'inflazione reale.

Accanto ai problemi di misura di tale indicatore su cui stanno avvenendo nel nostro paese spericolate improvvisazioni (si vedano le stime recenti dell'Eurispes), occorre prendere atto che l'inflazione è sottoposta ad un target europeo, fissato intorno al 2% ed assunto come tale per le decisioni di competenza della Banca Europea. Ne deriva che i paesi che se ne discostano, subiscono gravi perdite di competitività in presenza di una moneta unica.

L'obiettivo di tutelare la capacità di acquisto dei salari non può quindi essere disgiunto da azioni di contenimento dell'inflazione, perseguibili attraverso recuperi di produttività nei settori, ad esempio le filiere distributive, che sono all'origine di una crescita anomala dei prezzi.

Gli obiettivi di minore inflazione e di maggiore produttività sono quindi strettamente interrelati e alla loro contestuale realizzazione è legata la prospettiva di un aumento non inflazionistico dei salari, aggiuntivo a quello di tutelare la capacità di acquisto.

Ma intorno al problema del legame salari-produttività si pongono alcuni quesiti irrisolti.

Perché in presenza di una produttività stagnante e, di conseguenza, di salari reali stabili, i profitti aziendali sono aumentati nella quota del reddito? La risposta sta nelle nuove strategie di impresa che hanno privilegiato l'accrescimento di valore dei prodotti più che le quantità. L'obiettivo è stato di consolidare posizioni di nicchia nella fascia alta dei consumi con cui fronteggiare la competizione dei paesi emergenti. Infatti le esportazioni sono aumentate in termini di valore non di quantità.

La produttività va, quindi, ripensata con riferimento ai contenuti qualitativi dei prodotti ed ai risultati economici di impresa. Questo percorso della nuova produttività implica una riflessione sulle nuove organizzazioni del lavoro e sul diverso ruolo dei lavoratori nei processi produttivi.

Nella società industriale di massa, alle nostre spalle, la maggiore produttività era soprattutto incorporata nelle nuove tecnologie, portatrici anche di un disegno organizzato che programmava il lavoro e i suoi ritmi.

Nella società post-industriale e dei servizi, le nuove tecnologie sono più flessibili e diventano efficaci in presenza di investimenti complementari in materia di innovazione organizzativa e di qualificazione del personale. La produttività è così il risultato di un progetto gestionale che deve essere sorretto dalla condivisione di tutti gli attori aziendali chiamati a collaborare e da un appropriato sistema di convenienze.

Un secondo quesito si pone: perché i maggiori profitti favoriti dalla moderazione salariale solo in parte si sono trasformati in investimenti, a sostegno di una crescita a tassi europei? La risposta generale chiama in causa la scarsa competitività del sistema Italia che non incoraggia l'attrazione di investimenti esteri né il reinvestimento dei capitali italiani.

Le imprese non hanno interesse ad affrontare costose innovazioni per lo sviluppo produttivo e i lavoratori non sono stimolati alla produttività perché i salari sono indipendenti dai risultati delle imprese.

Da questa condizione di stallo che fa regredire il benessere si può uscire con un calendario concordato di riforme in grado di riportare il paese su un sentiero di crescita, la sola condizione in grado di sostenere buoni salari e buona occupazione, riducendo nel contempo il gravame fiscale.

La competizione elettorale in atto deve indurre le forze politiche a confrontarsi con questi temi, senza opacità e la concertazione sociale, ai suoi diversi livelli, deve dimostrare capacità di risolverle con efficacia.

Infine, un problema riguarda il contributo che una politica di bassi prezzi può dare al sostegno di una maggiore capacità di acquisto dei salari.

La virtù di accedere ai prezzi bassi la conosce buona parte della popolazione italiana che, in anni di moderazione salariale, ha affidato la difesa del proprio livello di benessere, soprattutto ai consumi “a basso prezzo” provenienti dalla Cina o forniti da catene di distribuzione a buon mercato.

Questa esperienza di fare leva sulle opportunità di risparmio offerte da un mercato integrato è oggi sfidata da un aumento dell’inflazione che tocca aspetti strutturali dei bilanci familiari e che rischia di far perdere di efficacia agli obiettivi di rilancio salariale.

Ma che può fare il sindacato in un campo in cui i rincari derivano da tensioni internazionali sulla domanda, da disfunzioni nelle filiere distributive, da rendite di posizione ramificate soprattutto nel campo dei servizi pubblici e privati?

Il Sindacato può esercitare una funzione di stimolo sul Governo perché si prendano provvedimenti in grado di calmierare la dinamica dei prezzi per i prodotti/servizi a più largo consumo familiare, ma l’esperienza ci fa diffidare degli esiti in tale campo, soprattutto nel breve periodo.

Senza contare poi che una maggiore esposizione del sindacato a difesa del consumatore può creare qualche elemento di contraddizione con la sua missione fondamentale che è quella di tutelare i lavoratori.

Basti pensare che molto spesso dietro la produzione di consumi a basso prezzo ci sono condizioni illiberali di sfruttamento del lavoro; che la difesa degli interessi di alcune categorie di lavoratori (si pensi al complesso settore dei trasporti) può configgere con gli interessi di altre categorie, nella loro dimensione di consumatori.

Tenere insieme le due dimensioni del lavoratore e del consumatore è una sfida complicata per il mondo del lavoro, soprattutto in presenza di tassi di crescita del sistema economico che limitano la disponibilità delle risorse da ripartire tra aumento dei salari e diminuzione dei prezzi.

Forse qualche traccia di futuro la possiamo scoprire nel passato. Quando il Sindacato per sostenere il tenore di vita dei lavoratori fondò le cooperative di consumo, scoprì la mutualità, sviluppò la cooperazione per le case operaie, per arrivare poi, in tempi più recenti, all'offerta di servizi nel campo legale, fiscale.

E' connaturata alla storia del sindacato un'azione, complementare a quella contrattuale, rivolta non solo ad integrare fasce sempre più ampie di lavoratori nel sistema di Welfare, ma anche rivolta a sviluppare una autonoma capacità di intervento a sostegno di bisogni sociali insoddisfatti. Questa componente dell'azione sindacale si è affievolita nel tempo, in contemporanea con l'affermarsi dell'ideologia pervasiva dello Stato che tutto assorbe e a tutto provvede. Il quesito che si pone è se ora, nelle nuove condizioni economiche nonché istituzionali, l'obiettivo del sindacato di incrementare i salari non richieda anche il recupero di pratiche di autorganizzazione dal basso, sperimentate nel passato, in grado di allargare l'offerta di beni e servizi a prezzi contenuti. Una dimensione innovativa di questo impegno può essere costituita dalla creazione di fondi di origine contrattuale, integrati da contributi privati (si pensi al ruolo delle Fondazioni Bancarie) che diano luogo ad esperienze di "venture capitale", di tipo sociale.

L'obiettivo è di promuovere un mercato di investimenti e di capacità imprenditoriali in grado di dare vita ad imprese finanziariamente autosufficienti, che forniscano servizi di qualità a basso prezzi ai lavoratori nel campo delle prestazioni sanitarie oggi sottodimensionate (cure dentistiche ad esempio) nel campo degli asili nido, della casa, mobilitando anche le risorse del terzo settore.

Si tratta di promuovere un mercato “low cost” di tipo sociale nelle intercapedini lasciate scoperte dallo Stato sociale e non appetibili dalle strutture private orientate a soddisfare i bisogni delle classi più agiate.

Ipotesi non avventurosa, se si considera che già esistono nel settore privato, imprese e fondazioni che si muovono in tale direzione.