
QUANDO NELLA GABBIA FINISCE L'OCCUPAZIONE

di GIOVANNI COSTA

Se un veneto pensa di migliorare la propria posizione retributiva abbassando i salari di un calabrese compie un errore di prospettiva. L'influenza del potere d'acquisto dei salari di una certa area su quello di un'altra è la stessa dell'acqua a valle su quella a monte del ruscello dove si abbeverano il lupo e l'agnello di Esopo. Il lupo cerca solo la rissa.

A PAGINA 10



Imprese
che impresa
di **Giovanni Costa**



Se in gabbia è l'occupazione

Ricordate la favola di Esopo del lupo e l'agnello? L'influenza del potere d'acquisto dei salari di una certa area geografica su quello di un'altra area con rilevanti differenze strutturali, è la stessa dell'acqua a valle su quella a monte del ruscello dove si abbeverano il lupo e l'agnello. Il lupo cerca solo la rissa. Si può dire lo stesso del tormentone estivo sulle gabbie (zone) salariali? Poiché il dibattito è in buona misura ideologico, ognuno può decidere chi è il lupo e chi l'agnello. Se un veneto pensa di migliorare la propria posizione retributiva abbassando i salari di un calabrese compie un errore di prospettiva. Non è però vano usare questa occasione per chiedersi se i livelli salariali, in assoluto, e i differenziali retributivi tra territori, settori, impieghi siano in grado di assicurare un'allocazione delle risorse lavorative e imprenditoriali soddisfacente in termini economici e sociali. Un economista ortodosso direbbe ottimale, ma lasciamo perdere i superlativi. Credo che nessuno pensi seriamente di ritornare alle zone salariali. Tuttavia, riattivare il ruolo del mercato del lavoro può essere un obiettivo ragionevole da assegnare non tanto a meccanismi regolatori centralizzati o a incentivi fiscali, quanto piuttosto al nuovo assetto della contrattazione collettiva deciso dalle parti sociali con esclusione della Cgil. Come è stato da più parti rilevato, i differenziali territoriali nelle «retribuzioni di fatto» esistono già, a volte coerenti

con i diversi livelli del costo della vita locale, altre volte no. Sicuramente non nella pubblica amministrazione. Ma non sta qui il nodo della questione. Sta invece nella capacità dei salari di riflettere le differenze di produttività. Questa è la finalità attribuita alla contrattazione su più livelli come ipotizzato dall'accordo citato. Sulla base dell'esperienza si potrà semmai decidere di accentuare il ruolo del livello territoriale, ribadendo che i livelli devono essere due: nazionale e territoriale o, in alternativa e non in aggiunta, aziendale.

L'impresa commisura la propria convenienza a pagare un certo salario alla produttività del lavoro. Il lavoratore commisura il salario ai propri bisogni la cui soddisfazione dipende appunto dal potere d'acquisto del salario ricevuto. E' possibile che in presenza di un costo della vita più basso il lavoratore accetti di lavorare per un salario monetario minore ma equivalente in termini reali, e l'impresa a occupare un numero maggiore di lavoratori. Se ciò non è possibile a causa di rigidità contrattuali, a soffrirne sarà l'occupazione. Questo sembra essere stato l'esito di un'unificazione del mercato del lavoro fatta a tavolino quando furono abolite le zone salariali, ugualmente definite a tavolino. Alle zone non si ritorna, ma ci sono buone ragioni per impegnarsi a ridimensionare il ruolo paralizzante del contratto nazionale.

g.costa.cdv@virgilio.it