

SALARI E PRODUTTIVITA': QUESTIONI DI EQUITÀ

di Giuseppe Ciccarone, Enrico Saltari

Il dibattito su salari e produttività non distingue tra questioni di efficienza e di equità. Esse vanno invece tenute distinte. Vista la modificazione nelle quote distributive avvenuta dal 1992, prima di stabilire come ripartire i futuri aumenti di produttività si deve ricordare che lo spostamento a favore dei profitti è il risultato di un progetto di policy fondato su una promessa non mantenuta. Se non si può operare sulla distribuzione primaria, sarebbe equo compensare i lavoratori dipendenti per i sacrifici compiuti, agendo con la tassazione per favorire un aumento dei loro salari netti.

Il dibattito in corso in tema di salari e produttività mette insieme tre diverse questioni che, benché tra loro interconnesse, debbono essere tenute distinte al fine di facilitare una scelta consapevole e chiara tra le misure di politica economica attualmente disponibili. La prima questione attiene all'equità, ovvero alla distribuzione tra salari e profitti che la nostra società ritiene, o dovrebbe ritenere, equa, o comunque accettabile. La seconda riguarda l'efficienza, l'individuazione della politica salariale in grado di massimizzare, a parità di tutto il resto, il tasso di crescita della produttività. La terza, su cui di recente molti si sono focalizzati, è a metà strada tra le prime due e ha a che fare con il modo in cui distribuire tra salari e profitti i futuri aumenti di produttività. Proprio perché si trova a metà strada, dovrebbe essere affrontata soltanto dopo aver chiare le idee sulle prime due.

Anche le parti politiche in questo avvio di campagna elettorale sembrano aver confuso queste tre questioni. Nelle loro proposte non è infatti chiaro se la detassazione dei salari abbia fini di equità o di efficienza. Potrebbe proporsi tutti e due gli obiettivi ma, com'è noto, è difficile che un medesimo strumento possa servire due padroni.

Qui concentriamo la nostra attenzione sulla questione dell'equità. Affronteremo gli altri due temi in un successivo intervento.

Anche se tale aspetto del problema viene raramente posto in questi termini, dovrebbe essere ovvio che, prima di discutere del modo in cui ripartire i futuri aumenti di produttività, sarebbe opportuno stabilire da quale distribuzione iniziale si dovrebbe partire. Sono molti quelli che ritengono che la distribuzione abbia effetti anche sulla crescita del prodotto e della produttività, ma tale questione deve essere tenuta, almeno preliminarmente, distinta da quella che bisogna affrontare in termini di giustizia distributiva. Qualora, ad esempio, si ritenga che l'attuale situazione distributiva sia squilibrata in favore dei profitti, anche una politica (oggi difficilmente realizzabile) volta a mantenere le quote distributive costanti nel tempo non farebbe altro che perpetuare l'iniquità esistente.

I dati dell'Ocse ci dicono che in Italia, tra il 1992 e il 1996, la quota dei profitti è cresciuta di quasi dieci punti (oltre 11 punti tra il 1992 e il 2001, diminuendo successivamente, tra il 2002 e il 2006, di circa due punti). Questa crescita è lievemente inferiore a quella di altri paesi, come l'Irlanda o la Norvegia, ma è maggiore di quella dell'area dell'euro (sei punti), dalla Spagna (otto) e dalla Germania (quattro), per non parlare di Francia o Stati Uniti, dove è stata ancora minore, o di Regno Unito e Grecia, dove la distribuzione è rimasta stabile. Il risvolto di questa medaglia è che in Italia, nel medesimo periodo, il potere d'acquisto dei salari è rimasto praticamente invariato (negli ultimi quindici anni i salari reali sono aumentati di poco più di un punto percentuale). Visto dall'altra parte, ciò significa che i profitti si sono appropriati del pur modesto aumento della produttività verificatosi in questo periodo. Il che naturalmente spiega la vertiginosa discesa della quota dei salari nel reddito di cui s'è prima detto. Rimane ovviamente da spiegare come questo sia stato possibile in un periodo di stagnazione della produttività e che fine abbia fatto quest'aumento dei profitti. Una risposta completa non può ovviamente essere fornita in questa sede, anche se diremo qualcosa in proposito più avanti.

Dunque, quale sarebbe la distribuzione equa dalla quale partire? Quella del 1992, quella attuale, o qualche altra ancora? Non è possibile pensare che quasi 10 punti di differenza nella quota dei profitti sul reddito dalla quale iniziare siano irrilevanti per la discussione su come dovrebbero essere ripartiti i futuri aumenti di produttività.

Noi riteniamo che non si possa rispondere a questa domanda senza ricordare, come uno di noi ha già fatto più volte, che la modificazione distributiva è frutto di un progetto di politica economica fondato su una promessa non mantenuta. Naturalmente, altri fattori hanno concorso alla moderazione salariale: basti citare la globalizzazione del lavoro, con la maggiore offerta di forza lavoro che ne è conseguita, e l'ondata di progresso tecnologico degli anni Novanta. Questi "shock" hanno però soltanto aggravato il problema salariale che oggi ci troviamo davanti.

Il ragionamento, che non è stato ovviamente una novità dei primi anni Novanta, può essere sintetizzato in pochi passaggi logici. La necessità di accrescere la competitività richiede "moderazione salariale" e

spostamento di parte del rischio di impresa sui lavoratori, ai quali si chiede maggiore insicurezza, maggiore "flessibilit " e minore partecipazione al prodotto; i maggiori profitti, garantendo maggiori investimenti, maggiore efficienza dell'apparato produttivo e maggiore produttivit , producono maggiore crescita e maggiore occupazione, che consente di compensare (successivamente) i costi sostenuti dai lavoratori con maggiore reddito, maggiore occupazione e maggiore sicurezza sociale. Questo progetto non si   per  interamente realizzato; l'occupazione   cresciuta (anche se molto ci sarebbe da dire sulla "qualit " dei nuovi posti di lavoro), ma il maggior reddito distribuito ai salari non si   materializzato, mentre la sicurezza sociale si   sempre pi  divaricata tra i settori (gruppi, soggetti) pi  garantiti e quelli pressoch  privi di garanzie fondamentali. La causa di ci  pu  essere spiegata dal venir meno gi  del primo anello della catena: diversamente da quanto accaduto in molti altri paesi, la crescita dei profitti generata dalla moderazione salariale non ha comportato una significativa crescita degli investimenti: rispetto al PIL sono aumentati di circa 2,5 punti percentuali nel periodo qui considerato; rispetto ai profitti sono diminuiti di circa nove punti. Uno (l'altro) di noi ha cercato in diverse occasioni di dimostrare che questo risultato   stato prodotto dalle stesse premesse del progetto di politica economica sintetizzato sopra. La riduzione del prezzo del lavoro rispetto a quello del capitale, insieme alla maggiore "flessibilit " dei nuovi contratti "atipici", ha spinto le imprese verso l'occupazione a bassa specializzazione. Soprattutto, non le ha incentivate all'adozione delle nuove tecnologie e delle nuove forme di organizzazione della produzione che il progresso tecnico richiedeva. Piuttosto, il combinato disposto di un pi  basso prezzo del lavoro e di una maggiore flessibilit  ha indotto le imprese a rimanere nei settori in cui si trovavano (o, in assenza di significative liberalizzazioni nel mercato dei prodotti, a spostarsi alla ricerca di rendite da monopolio nei settori privatizzati), senza ricercare miglioramenti della tecnica di produzione, della forma organizzativa, della formazione dei lavoratori, investendo per l'ampliamento produttivo piuttosto che per il cambiamento produttivo. Il risultato   stato una dinamica del prodotto estremamente contenuta, anche se accompagnata da significativi aumenti dell'occupazione: la stasi, se non il declino, della produttivit    stata una conseguenza inevitabile. Quale strada si presenta oggi? Noi riteniamo che, a fronte di questa promessa non rispettata, sarebbe equo, ed anche utile ai fini del sostegno della domanda interna, compensare ugualmente i lavoratori dipendenti per i sacrifici compiuti, favorendo una redistribuzione, una tantum, a loro favore. E se non   possibile operare rapidamente sulla distribuzione primaria, sarebbe opportuno agire su quella secondaria, operando cio  attraverso la tassazione. Se dunque si trova un accordo per consentire un aumento del potere d'acquisto dei salari, a partire da quelli pi  bassi, attraverso riduzioni di imposta, ben vengano queste riduzioni, purch  siano disegnate in modo tale da garantire aumenti significativi anche ai soggetti che hanno le aliquote marginali pi  basse.

ARTICOLI CORRELATI

SALARI E PRODUTTIVITA': QUESTIONI DI EFFICIENZA

di Giuseppe Ciccarone, Enrico Saltari

Lavoro - 02 aprile 2008