

La cosa più inutile da fare per aumentare i salari è lanciare campagne o invocare “fruste” (i riti “propiziatori” di cui parlava il grande Ezio Tarantelli). Non credo che qualcuno pensi che i salari in Italia siano troppo alti. Proprio perché il paradosso italiano è salari bassi e Clup (costo del lavoro per unità di prodotto) alto, la soluzione del problema non ammette proclami o scorciatoie. Se si banalizza una questione così seria e urgente, pensando che l’aumento delle retribuzioni sia come un rubinetto a cui basta il convincimento per essere aperto, allora il dibattito, oltre che grave, diventa non serio, in un gioco in cui gli interlocutori, più che aumentare i salari, si candidano al “io l’avevo detto”.

Ecco, nessuno ha bisogno di essere convinto di quanto sia importante la crescita dei salari. Il tema vero è il “come”. Se siamo d’accordo (e ho qualche dubbio) a legare i salari alla produttività, dobbiamo sapere che la produttività si realizza in azienda (certo anche per fattori esterni all’azienda) e lì va distribuita. La produttività media a livello nazionale è in quasi tutti i settori industriali negativa, perché risente del dualismo tra aziende innovative che esportano e aziende in difficoltà, ripiegate sul mercato interno. Distribuirla, a livello nazionale, equivarrebbe a realizzare la ben nota media del pollo: cioè redistribuirebbe meno del dovuto nelle aziende che vanno bene, e più del giusto e possibile alle aziende in difficoltà...

Continua a leggere su [ildiariodellavoro.it](http://ildiariodellavoro.it)