

STRATEGIE DI SVILUPPO

Per alzare i salari anche l'impresa deve crescere

Fabrizio Onida

Un recente messaggio di Mattarella ha richiamato l'attenzione sul tema delle retribuzioni che faticano a tenere il passo col costo della vita. Nei settori manifatturieri la competitività del paese è robusta ma ancora troppo dipendente da un costo del lavoro inferiore a quello dei nostri principali concorrenti europei, mentre in ampi settori dei servizi meno esposti alla concorrenza internazionale (dalla ristorazione al commercio, ai servizi alla persona) permangono ampie aree di lavoro scarsamente retribuito, se non di «lavoro povero» al netto dell'inflazione e delle tasse. Le statistiche sulle retribuzioni del lavoro dipendente segnalano distanze dalle medie europee difficilmente giustificabili a parità di microsettori e di qualifiche lavorative. Per fare un esempio, gli stipendi degli infermieri ospedalieri italiani previsti dai contratti collettivi nazionali del lavoro sono mediamente del 25% inferiori rispetto a quelli francesi e quasi del 50% inferiori a quelli tedeschi.

Allargando lo sguardo all'intero spettro dei redditi che compongono il Pil (salari, profitti, rendite patrimoniali) e quindi della produttività nella sua più larga accezione macroeconomica, l'Istat ci informa che dalla fine degli anni '70 il Pil reale (cioè al netto dell'inflazione) per ora lavorata ha smesso di crescere in linea con la media europea, accumulando un preoccupante ritardo. Secondo i dati del *Productivity database* dell'Ocse, nel 2023 il Pil reale dell'Italia per ora lavorata a prezzi costanti si collocava su un livello mediamente inferiore di un quarto rispetto alla Francia e di un terzo rispetto alla Germania.

È interessante il contributo del recente libro scritto da Michele Tronconi (*Demografia e destino. Possiamo tornare a crescere?* Guerini e Associati, pagg. 184, euro 19,50), erede di un'antica famiglia imprenditoriale lombarda, oggi leader nella fascia alta di lavorazione (finissaggio) nel settore abbigliamento, membro attivo di Confindustria Moda Varese e intellettualmente impegnato sui temi del lavoro e dell'innovazione in collegamento con l'Università di Castellanza. Data la collocazione sociale dell'autore, trovo significativa l'affermazione: «È l'innovazione organizzativa e tecnologica che fa aumentare la produttività del lavoro e ciò dipende principalmente dalle imprese, quindi dagli imprenditori(...) vi è un certo parallelismo tra i salari che rimangono bassi e le imprese che restano piccole».

In una economia sanamente capitalistica salari e produttività sono variabili strettamente interdipendenti. La produttività per addetto o per ora lavorata discende dall'intreccio di una serie di fattori che includono: la qualità del «capitale umano», cioè il livello delle conoscenze e delle competenze dei lavoratori acquisite lungo

processi di formazione esterna e interna all'impresa, l'organizzazione efficiente del personale, l'innovazione tecnologica e stilistica incorporate nei prodotti

che devono misurarsi sui mercati, il risultato delle più o

meno lunghe catene di fornitura di prodotti e servizi

intermedi: tutti fattori che chiamano in causa la cultura,

la visione e le capacità dell'imprenditore e della sua squadra

di management.

Guardando al grande mondo del lavoro indipendente e delle partite Iva (che vale un terzo del Pil), sindacati e classe politica non riescono ad applicare il giusto principio della progressività delle imposte. Come noto, l'incentivo a pagare in nero nasce dalla collusione tra cliente privato, che risparmia sulla spesa, e fornitore che paga meno imposte ed a cui conviene restare sotto la soglia di 14-20 dipendenti per non incorrere in una serie di obblighi di legge, «un coacervo di norme tra loro non coordinate che ridefiniscono di continuo il perimetro effettivo tra piccola e media impresa rendendolo incerto ed al contempo troppo ampio».

Il libro di Tronconi segnala che bassa produttività e bassi salari discendono anche dalla insufficiente presenza in Italia del Venture Capital che in altri paesi aiuta molti *spin off* universitari a trasformarsi in start up. Da noi il Venture Capital genera uno scarso moltiplicatore di crescita dimensionale delle micro e piccolissime imprese, perché essendo in prevalenza di emanazione bancaria finisce ad avere «un'impostazione scarsamente imprenditoriale». Nella storia recente si ricordano poche eccezioni, come la Pino Venture Partners del compianto Elserino Piol (ex-Olivetti e Omnitel).

Attraverso la contrattazione aziendale qualche singolo imprenditore può offrire condizioni lavorative più generose (anche a favore delle lavoratrici madri come asili nido), pur a rischio di perdere qualche quota di mercato a favore della concorrenza. Ma non bastano i pur lodevoli casi isolati come Luxottica e Cucinelli. Perché la politica non si limiti a inseguire il consenso elettorale mediante distribuzione di bonus e fiscalizzazioni a carico del debito pubblico, Tronconi chiama in causa i corpi intermedi, in particolare le associazioni datoriali che fanno da tramite tra lavoratori e lo Stato. Associazioni che andrebbero oggi rianimate e riorientate, rinunciando a «portare a casa solo mance elettorali» e assumendo un «ruolo attivo per riscrivere l'agenda della politica» avente al centro le nuove generazioni. Se l'inverno demografico non fa prendere voti perché richiede impegno subito per risultati che diverranno visibili solo in seguito, non possiamo pensare che i politici ci pensino autonomamente, «dobbiamo essere noi a pretenderlo». Anche a costo di

rinunciare a qualche fiscalizzazione o a qualche sussidio. Una rinuncia che deve partire proprio dai *baby boomers*, cioè la generazione di nati nel 1945-64 di cui Tronconi fa parte. Una generazione di «nati in un clima di aspettative crescenti» venuta dopo la Generazione Silenziosa (1925-44) che ha vissuto la ricostruzione post-bellica «con un'etica del lavoro improntata al sacrificio e una forte volontà di affermazione, di riscatto». I *baby boomers* hanno preceduto la Generazione X (1965-80) con l'avvio della società dei consumi e le prime inquietudini sulla crisi energetica, la generazione dei Millennials (1981-95) con la prima globalizzazione, la Generazione Z (1996-2010) dei nativi digitali che ha visto la Grande Recessione 2008-2009 e lo shock del Covid-19.

Mi auguro che la riflessione un po' provocatoria di Michele Tronconi inneschi reazioni positive e costruttive nel paese.

fabrizio.onida@unibocconi.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA