

La questione dei salari è tutt'altro che semplice. Gli stipendi infatti devono aumentare senza produrre un aumento dell'inflazione, perché altrimenti sarebbe una partita di giro, o meglio sarebbe una presa in giro. L'imprenditore che decide infatti di pagare di più i propri operai finisce generalmente per recuperare quanto dato aumentando il prezzo dei beni prodotti, in modo da far rientrare dalla finestra il denaro uscito dalla porta. In questo caso quindi l'operaio guadagna sì di più, ma a spendere di più è il consumatore, ovvero l'operaio quando va a fare la spesa: se i salari inseguono i prezzi è il lavoratore a pagare il suo stesso aumento, sponsorizzando di fatto una rincorsa eterna tra busta paga e scontrini.

Il vero obiettivo è quello di dare maggior potere d'acquisto ai consumatori, riuscire cioè a far lievitare i loro stipendi senza far crescere i prezzi dei beni e servizi che vogliono acquistare. Come si convince un'impresa ad aumentare gli stipendi dei dipendenti senza accendere nello stesso tempo il prezzo dei beni prodotti?

In tanti modi, ad esempio aumentando la concorrenza tra le imprese, oppure riuscendo a far produrre loro più beni, o beni più evoluti, a parità di ore lavorate. Questo non deve però significare che gli operai, ad esempio, lavorino più ore in cambio della stessa paga. Deve significare per le imprese investire in tecnologia, in qualità, in tutto quello che possa rendere il loro prodotto più forte e conveniente. Insomma, nel lungo termine le conquiste salariali dovrebbero nascere dal progresso di un'azienda: più forte l'impresa, più ricchi i dipendenti.

Giovanni Floris