

I salari dal 2002 al 2005

di Agostino Megale

Il percorso di studio delle dinamiche salariali, già orientato all'osservazione delle politiche dei redditi¹ nei diversi frangenti che intercorrono tra il 1993 ed il 2004, richiede un aggiornamento al 2005 che non può prescindere dall'esame della congiuntura e, dunque, dell'impatto delle scelte di governo sui principali aggregati economici.

L'Italia degli ultimi cinque anni ha affrontato una pesante crisi economico-produttiva, una perdita di competitività e una crisi che ha coinvolto circa 5.000 imprese per 480mila lavoratori dipendenti (di cui 208mila direttamente interessati). In questo scenario, in cui non mancano le distanze con il resto dei paesi industrializzati europei, la situazione dei Conti pubblici italiani si è aggravata portando, secondo la Commissione Europea, il rapporto Deficit/PIL al -4,1%, in corrispondenza di un debito cumulato che a fine 2006 può arrivare a circa 1.576 milioni di euro.

L'eredità lasciata dal centro-destra consiste in un in un buco "vero" in corrispondenza di un avanzo primario "azzerato", a differenza dei 3,5 punti lasciati dal centro-sinistra nel 2001. L'Italia di oggi è una casa che rischia di bruciare, ma più che di allarmismi c'è bisogno di tenere la barra dritta nell'attuazione del programma, utilizzando al meglio le idee e la forza sociale di CGIL, CISL e UIL. Il DPEF su cui è stato avviato il confronto con CGIL, CISL e UIL deve portare, tramite una concertazione vera e non rituale, a convergenze programmatiche, sia di legislatura sia per la prossima Finanziaria (2007), all'insegna di una politica efficace per il risanamento, per la crescita e per l'equità, così come indicato nella stessa premessa del documento.

Dal 2002 al 2005, la dinamica dei salari dei lavoratori ha subito l'andamento negativo dell'intera economia e della produttività. Sebbene l'azione delle categorie di CGIL, CISL e UIL abbia svolto un ruolo decisivo nel tenere il passo delle retribuzioni contrattuali al ritmo di crescita dell'inflazione, le retribuzioni "di fatto" hanno registrato un bilancio negativo. Negli ultimi anni si assiste anche ad una perdita del potere d'acquisto dei redditi familiari, che parte proprio da un allargamento della forbice salariale presente tra gli autonomi ed i dipendenti. I contratti nazionali hanno assolto al ruolo di difesa del potere d'acquisto, ma da soli non sono bastati a reggere l'impatto di una politica economica e fiscale lontana da qualsiasi politica dei redditi, di redistribuzione della produttività, come della ricchezza: il 10% delle famiglie più ricche possiede il 45,1% dell'ammontare della ricchezza netta.

Cosa serve allora all'Italia?

Le direttrici della ripresa iniziano tutte per "R": Risanamento, Rilancio e crescita, Redistribuzione con equità.

L'Italia deve riprendere il passo degli altri paesi industrializzati, puntando sullo sviluppo delle imprese e, con esse, del lavoro. Occorre rilanciare la competitività del Paese e di conseguenza la produttività dell'intero sistema economico, a cui può e deve necessariamente seguire una nuova politica dei redditi. È necessario un patto fiscale finalizzato al reperimento delle giuste risorse per una redistribuzione delle stesse, insieme ad un plausibile sgravio contributivo (oneri impropri e tassazione sul lavoro). Il lavoro è la forza che tiene insieme gli investimenti, da un lato, in ricerca ed innovazione, e dall'altro, in formazione e conoscenza. Il lavoro è l'elemento di crescita strutturale delle imprese, sulla base di nuovi diritti e tutele in grado di creare buona occupazione.

I primi segnali di una possibile inversione di tendenza sono visibili nell'ultima rilevazione (ISTAT) sull'andamento del PIL: in termini tendenziali, si registra un incremento di +1,5 punti. La produzione industriale, sempre secondo fonte ISTAT, a marzo 2006, indica una prima ripresa

¹ Cfr. A. Megale, L. Birindelli, G. D'Aloia, *La politica dei redditi negli anni '90* (2003) e – degli stessi autori – *I salari nei primi anni 2000* (2005), Roma, Ediesse, Collana Studi e Ricerche.

(+4,2%). Bisogna, allora, saper cogliere le opportunità che scaturiscono dalle energie produttive del Paese attraverso una politica economica e industriale, capace di sviluppare le potenzialità e le dimensioni del sistema di imprese italiano, puntando su una buona occupazione – libera da ogni forma di precarietà – come trampolino di lancio.

I numeri dell'Italia 2005 nell'Europa dei 25

Il raffronto dei principali indicatori macroeconomici dell'economia italiana con il più ampio contesto internazionale non può che confermare, anche per il 2005, una sostanziale differenza nella situazione del nostro sistema-Paese rispetto agli altri paesi europei e non.

Secondo i dati ISTAT, l'indice della produzione industriale², in calo da 48 mesi (–1,6% nel 2002; –0,5% nel 2003, –0,7 nel 2004), registra ancora un –0,8% nel 2005. Questa dinamica ha segnato negativamente l'andamento del PIL nazionale, in rallentamento continuo dal 2002 ad oggi, ulteriormente confermato dalla crescita nulla dell'ultimo anno. Tale stallo dell'economia italiana si contraddistingue per una variazione media annua del PIL, nel periodo 2002-2005, pari allo 0,6% a differenza di una variazione media dell'1,9% nel periodo precedente (1996-2001).

Certamente, molte delle cause di una congiuntura negativa della domanda interna (consumi ed investimenti) sono riconducibili ad un sistema produttivo italiano frammentato e polarizzato verso le piccole e piccolissime imprese, dove pur con la forte specializzazione di alcuni distretti industriali non trova sviluppo nella nuova concorrenza globale e nelle quote stabili del mercato internazionale. Il sistema di imprese italiane ha “perso il treno” della nuova competitività mondiale: il calo degli investimenti fissi lordi (–0,6% nel 2005) si riversa non solo sulla produttività del sistema, ma anche sul flusso degli investimenti diretti all'estero (IDE).

Le stime dell'UNCTAD³ sul flusso mondiale di IDE a prezzi correnti evidenziano che la crescita straordinaria di questa pratica di globalizzazione, registrata ovunque nel corso degli ultimi 15 anni, non ha coinvolto in modo particolarmente rilevante l'Italia. Se nel 1990 la quota di IDE di provenienza italiana risultava pari al 3,0%, nel 2004 tale quota si staglia intorno al 2,6% – a fronte del 3,4% della Spagna, del 7,9% della Francia, dell'8,6% della Germania e del 14% del Regno Unito. Un'impresa che non punta – e non viene orientata – ad aumentare il numero di addetti, ovvero la dimensione strutturale, che non investe in R&S, che non destina parte delle risorse a innovazioni di prodotto e di processo, non può organizzare una strategia internazionale attraverso partecipazioni di maggioranza nei Paesi dell'Europa a 25 e, tanto meno, nei Paesi extra-UE. Nel 2004, lo stock di IDE in uscita in rapporto al PIL dell'Italia risulta del 16,7% contro il 30,8% della Germania, il 33,5% della Spagna, il 38,1% della Francia ed il 64,8% del Regno Unito.

Le scelte di politica economica degli ultimi anni, dunque, si dimostrano inefficaci anche in termini di domanda estera. Nel 2005, i dati OCSE e le elaborazioni ICE/ISTAT indicano una crescita media dell'export dell'UE a 25 che si attesta intorno al +6,4% e nel nostro Paese intorno al +4,0%. Considerando una crescita nell'ultimo anno delle esportazioni statunitensi del +6,9% e di quelle cinesi del +20,9%, l'Italia registra nell'arco di un decennio (1995-2005) anche una perdita di quota nel commercio estero mondiale pari a –1,5% (contro una crescita globale del 20%) attestandosi al 3,1%; nello stesso periodo Germania e Spagna portano la loro quota rispettivamente al 6,1% e al 5,1%.

Inutile sottolineare come lo sbilanciamento delle risorse del Paese, per un verso lontano da investimenti in capitale sociale e per l'altro impiegate in capitali “inattivi”, ha contribuito ad incrementare negli ultimi anni un indebitamento netto pari al –4,1% del PIL ed un saldo primario di

² Indice ISTAT della produzione industriale corretto per i giorni lavorativi: gli indici corretti con il metodo di regressione sono riproporzionati al fine di garantire che la media dell'anno base sia pari a 100. L'operazione lascia inalterata la dinamica degli indici in termini di variazioni percentuali.

³ UNCTAD, *World Investment Report 2005 – Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, New York and Geneva, United Nations, 2005, Annex tables.

appena 0,4 punti nel 2005 (nel 1997 era pari a 5,0 punti e nel 2001 a 3,5), portando il debito pubblico a quota 106,4 (in rapporto al PIL)⁴, contro una media dei paesi dell'Europa a 25 che si attesta al 63,4 – vicino al 64,9 degli Stati Uniti.

Se tra il 1996 ed il 2001, si è operato una politica di risanamento senza svalutazione e si sono creati i presupposti per un'entrata a regime del sistema definito nell'Accordo del 23 luglio 1993⁵, nell'ultimo quadriennio la situazione si mostra più preoccupante per i lavoratori, e soprattutto per il lavoro dipendente.

Secondo i dati ISTAT, il trend del valore aggiunto dell'intera economia 2002-2005 riflette una “mancata crescita” del Paese. La produttività del lavoro del periodo segna valori negativi che rivelano come l'assenza di una politica economica e, soprattutto, di una politica industriale di medio-lungo periodo possano solo che generare un andamento decrescente, contraddistinto da una variazione media annua pari a circa -0,2 punti percentuali.

D'altra parte, la dimensione media delle imprese italiane attualmente è pari a 3,8 addetti (dai 3,7 del 1999), contro i 7,5 dell'UE a 25. L'incidenza delle imprese con meno di 10 addetti rimane intorno al 47% del totale ormai da più di cinque anni, a fronte di una quota di imprese medio-grandi (250 addetti e oltre) sempre stabile intorno al 20%. In Italia, le grandi imprese vanno meglio, ma sono poche. Le medie imprese restano importanti, ma occorre investire in capitale umano, ricerca e innovazione per far crescere le PMI, anche nei distretti.

L'occupazione, nel quadriennio 2002-2005, conta una crescita media annua (+0,6%) inferiore ai cinque anni precedenti, che si caratterizza, peraltro, per una diversa qualità del lavoro; a cui si aggiunge un processo di regolarizzazione dei lavoratori immigrati⁶. Non sembra, pertanto, casuale nemmeno il livello di economia sommersa raggiunto nel 2004: l'Italia conta un sommerso pari al 26% del PIL; a differenza del 20% della Spagna, del 13% del Regno Unito e del 12% di Francia e Germania. Inoltre, sebbene la variazione del numero di persone occupate risulti pressoché positiva, bisogna focalizzare l'attenzione sulla “tipicità” del lavoro e, quindi, sul fatto che circa il 40% dei nuovi occupati – per effetto degli strumenti introdotti dalla Legge 30 – sono riconducibili a forme di precarietà e instabilità, quando non scivolano nell'elusione contrattuale⁷. Al netto del vantaggio di costo generato dall'utilizzo dei contratti di collaborazione, nel periodo 2002-2005, il costo del lavoro è aumentato mediamente di +2,5 punti percentuali l'anno (con una punta a +3,5 nel 2004). Il costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) ha segnato una crescita relativa di +3,2 punti solo nel 2005 – superiore a tutti i paesi della Vecchia Europa – e la conseguente incidenza sulla flessione generale della produttività del lavoro.

⁴ Senza variare le politiche messe in atto dal governo di centro-destra, il disavanzo si attesterebbe a -4,1 punti del PIL anche nel 2006 e a -4,5 punti nel 2007, per un debito pubblico che arriverebbe rispettivamente a 107,4 e a 107,7.

⁵ In questo periodo, secondo i dati ISTAT, il Paese segnava una crescita del valore aggiunto costante per una variazione media di +1,9% e un picco del 3,6% nel 2000. Anche il numero di occupati registrava un andamento crescente pari al +0,9% di media. Variazione che corrisponde alla crescita ogni anno di circa un punto percentuale della produttività nominale del lavoro e alla produttività oraria.

⁶ “Sulla base dei nuovi *Conti nazionali* ISTAT, l'occupazione nel 2005, in termini di ULA, è diminuita per la prima volta dal 1995 (-0,2). I nuovi dati correggono la sovrastima della crescita dell'occupazione dovuta alla regolarizzazione dei lavoratori immigrati. Al netto dei fattori stagionali, il numero di occupati è diminuito di 54mila persone, quasi interamente concentrate nel Mezzogiorno. (...) Nel 2005, la quota di neo-assunti con contratto a termine arriva quasi al 50% per i lavoratori con meno di 30 anni.” (Banca d'Italia, *Bollettino Economico*, marzo 2006)

⁷ Nel 2001 e nel 2002, invece, per effetto del credito d'imposta introdotto con la Legge n. 388/2000, i cui beneficiari erano “tutti i datori di lavoro, compresi quelli agricoli, che incrementavano il numero dei lavoratori dipendenti con contratto a tempo indeterminato”, il numero di occupati a tempo pieno indeterminato costituiva l'80% della nuova occupazione.

Le famiglie italiane

Prendendo come riferimento l'indagine ISTAT⁸ sul giudizio delle persone e delle famiglie riguardo la propria situazione economica negli ultimi anni, è possibile definire una serie di elementi di raffronto con la reale entità dei risparmi e dei consumi nello stesso periodo. Ciò che si vuole evidenziare non è solo la capacità o meno della popolazione italiana di reagire ad una diminuzione reale dei redditi, bensì segnalare il problema della cognizione e della percezione delle persone a fronte di determinate scelte di governo.

Con riferimento al solo giudizio delle persone sulla propria situazione economica negli anni 1997-2005, emerge che, tra il 1997 e il 2001, la generale "insoddisfazione", in gran parte dovuta al periodo precedente, è diminuita mediamente di circa -2,6 punti ogni anno. Le persone insoddisfatte si sono ridotte dal 43,5% al 33,1%. Di contro, negli ultimi anni, l'insoddisfazione è mediamente cresciuta di +5,6 punti percentuali, rendendo le persone che si definiscono insoddisfatte circa "una su due" (49,8%).

Sempre secondo i dati ISTAT, in Italia, il giudizio sulla propria situazione economica familiare denota una diminuzione dell'insoddisfazione nel periodo 1997-2001 di circa 2,3 punti percentuali ogni anno, mentre definisce uno stato di percezione fortemente negativo nel periodo 2002-2005, in cui l'insoddisfazione cresce mediamente di 13,6 punti percentuali ogni anno. Pertanto, le famiglie complessivamente insoddisfatte sono il 47,8% (2005), al contrario di appena il 20,3% nel periodo 1997-2001 – che peraltro aveva ereditato un giudizio negativo nel 1996 di circa il 30% delle famiglie.

Insoddisfazione della propria situazione economica

(variazioni rispetto all'anno precedente)

	Persone	Famiglie
1998	+0,8%	-1,8%
1999	-3,0%	+1,0%
2000	-3,9%	-2,2%
2001	-4,2%	-6,1%
2002	+7,3%	+20,3%
2003	+3,8%	+7,1%
2005*	+4,6%	+9,4%

Fonte: elaborazioni IRES su dati Istat.

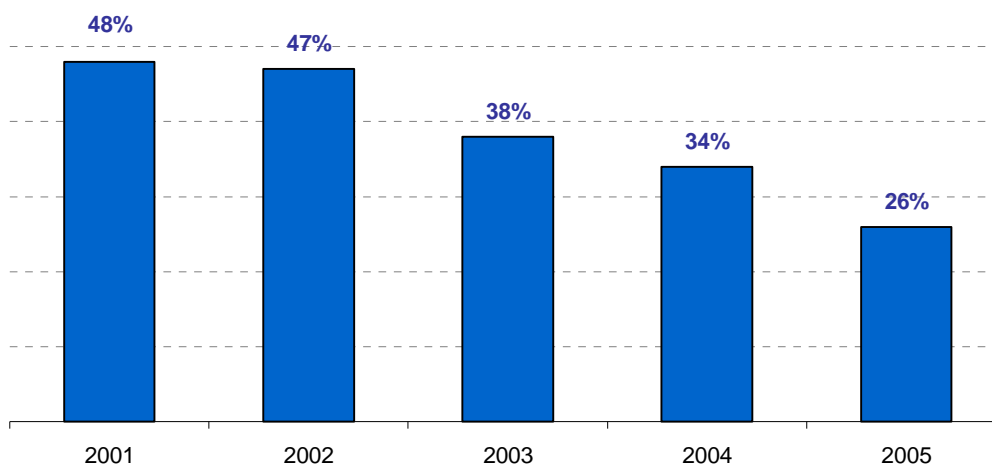
[*] Ultima rilevazione (2004 non eseguita).

Complessivamente, le famiglie che dichiarano insoddisfazione attualmente sono circa 10 milioni e le persone con percezione negativa del proprio status economico sono circa 22 milioni.

Un ulteriore indicatore di percezione, correlato alla propensione al risparmio, può derivare dall'indagine Ipsos-Acri, che – parallelamente a ISTAT – rilevava nel 2001 un 48% di persone che dichiarava di "essere riuscito a risparmiare" e nel 2005 solo il 26%. Secondo la stessa rilevazione, le famiglie che nel 2001 "pensavano di risparmiare di meno" erano il 29%, mentre nel 2005 le famiglie che dichiarano di trovare maggiori ostacoli al risparmio raggiungono il 50%.

⁸ Dati relativi alla percezione della situazione economica delle persone e delle famiglie in Italia: viene chiesto se la situazione economica è migliorata o peggiorata rispetto a quella dell'anno precedente, e qual è il giudizio sulle risorse economiche. Dal 1997 sono disponibili i dati sul risparmio effettuato e sulla intenzione di risparmiare. I dati sono ripresi dalle Indagini Multiscopo – ISTAT (*Aspetti della vita quotidiana*).

Gli italiani che affermano di essere riusciti a risparmiare nell'anno di riferimento



Fonte: elaborazioni IRES su dati Ipsos-Acri e ISTAT.

A fronte dell'interrogativo sulla percezione di soddisfazione e conseguente fiducia delle famiglie nell'attuale sistema economico e nella politica economica del periodo, occorre quindi analizzare quali siano le effettive propensioni al consumo o al risparmio della popolazione italiana.

La spesa media delle famiglie per consumi finali, secondo i dati ISTAT, fino al 2000 cresceva del +2,7%. Dal 2001, si nota un marcato rallentamento contraddistinto da una variazione media dei consumi collettivi per il periodo 2002-2005 di 0,3 punti percentuali ogni anno; confermata dall'ulteriore stallo dei consumi familiari nel 2005, in cui si registra una variazione di appena +0,1 punti percentuali. Il contributo alla crescita del PIL di consumi finali è pari solamente allo 0,3%, a differenza della Francia in cui tale contributo raggiunge l'1,7% e della Spagna in cui arriva al 3,3%.

Tra il 1996 ed il 2000, la propensione al consumo è cresciuta da 82,4% a 88,8%, incrementando dunque la produzione e, indirettamente, il reddito per effetto di un'ponderata redistribuzione della ricchezza operata dalle politiche fiscali e monetarie del centro-sinistra. A partire dal 2001, la propensione media al consumo è scesa fino all'86,4% del 2004: le scelte di spesa delle famiglie si sono mantenute piuttosto caute, risentendo del persistere di un elevato grado di incertezza sulle prospettive di evoluzione del reddito. Ne è una conferma la continua flessione dell'indice del clima di fiducia dei consumatori, che nel 2004 è ritornato ai valori minimi del 1993.

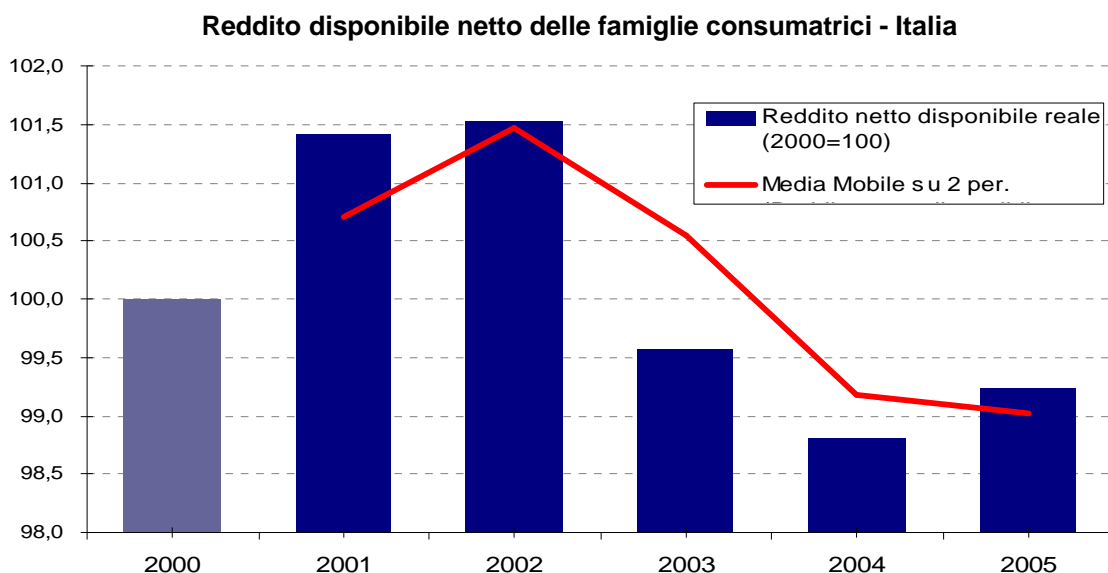
Nel 2005, inoltre, i dati della Banca d'Italia contrassegnano un indebitamento delle famiglie pari a 340,1 miliardi di euro totali ed una variazione positiva del 13,1%, in crescita ridotta rispetto al 2004 in cui si rilevava un +15,7%, ma superiore al 2003 (+10,2%) e al 2002 (+9,4%). Rispetto al 2001, in cui l'aumento medio dei debiti e dei mutui familiari segnava una variazione di +5,7 punti percentuali negli ultimi anni i nuclei familiari faticano a far quadrare il bilancio di fine mese. L'indebitamento per l'acquisto di una casa, peraltro, cresce nel 2004 di +19,7 punti percentuali ed il credito al consumo di +14,7 (utilizzato sempre più per acquisti rateizzabili). Tale incremento dei debiti e dei mutui evidenzia, da un lato, la fatica delle famiglie italiane ad arrivare a fine mese, dall'altro, con particolare riferimento al credito al consumo, la necessità di finanziare anche la spesa alimentare della famiglia. Se aumenta il risparmio e cresce la percezione negativa del risparmio stesso, dove e come vengono impiegate le risorse accumulate?

Negli ultimi anni risulta evidente una crescita degli investimenti nel "mattoncino", che conta un lieve decremento solo nel 2004 (-0,4%); mentre riprendono a crescere i titoli di Stato (+9,6% nel 2004 a fronte del -16% nel 2003) e calano le obbligazioni di enti e imprese (-11,4%), probabilmente per la mancanza di fiducia nella borsa (esempio, Bond argentini) e nelle grandi imprese (esempio, Parmalat). Secondo i dati ISTAT⁹, i redditi netti derivanti dalla proprietà di

⁹ ISTAT, Il reddito disponibile delle famiglie nelle regioni italiane. Anni 1995-2003.

abitazioni registrano un aumento del 61,9% tra il 1995 ed il 2003. La dinamica più sostenuta è nel Nord-ovest (+74,4%), quella più bassa nelle Regioni meridionali (+42,8%). Ciò testimonia come l'attitudine delle famiglie all'investimento immobiliare sia vistosamente più marcata nel Settentrione, dove gli affitti sono aumentati più del resto del Paese. Quanto alla dinamica dei redditi da capitale (tra cui interessi, dividendi e utili distribuiti dalle società), si ha un calo dal 1995 in poi, con una flessione, in termini monetari, pari al 4,7% nel Nord-ovest e al 6,7% al Nord-est contro un aumento al Sud del 18,3%.

L'andamento del consumo e del risparmio non possono prescindere, dunque, da una riflessione sui redditi. Secondo i dati ISTAT, la dinamica del reddito netto mediamente disponibile nelle famiglie italiane ha subito, in termini nominali, un forte decremento.



Fonte: elaborazioni Ires su dati ISTAT.

Ponendo, infatti, il 2000 come base 100, si evidenzia una discesa del livello raggiunto nel 2001 (101,4), che per effetto delle politiche redistributive messe in atto dalla XIII Legislatura sortisce qualche effetto anche nel 2002 (101,5). Nel 2003 e nel 2004, il reddito mediamente disponibile, defiscalizzato e deflazionato, si porta rispettivamente a quota 99,6 e 98,8 (al di sotto del 99,7 misurato nel 1998). Nel 2005, per effetto delle manovre fiscali, risulta lievemente in crescita il livello medio del reddito familiare (99,2), ma, oltre al fatto che tale quota si trova al di sotto del livello del 2000, contando un differenziale di 2,2 punti rispetto al 2001, e che il carico fiscale complessivo¹⁰ nel 2004 è inferiore di appena 0,4 punti rispetto al 2001 (in cui era 14,8 ovvero la media esatta del periodo 2000-2004), l'incremento del reddito netto non è realmente distribuito tra tutte le famiglie.

I dati della Banca d'Italia¹¹ confermano, scontando le differenze nelle direttrici geografiche, una crescita reale del reddito mediamente disponibile nelle famiglie del 2%, ma descrivono un'Italia in cui la ricchezza, negli ultimi quattro anni, si è spostata verso le classi di reddito più alte.

Se poniamo il reddito medio nazionale (29.483 euro nel 2004) pari a 100, nel 2000 e nel 2004, emerge con evidenza che negli ultimi anni è stata improntata una politica redistributiva sbilanciata verso il lavoro autonomo, a scapito dei redditi delle famiglie composte da operai ed impiegati.

¹⁰ Incidenza sul reddito imponibile delle imposte correnti sul reddito e sul patrimonio e delle imposte in conto capitale.

¹¹ Banca d'Italia, Indagini campionarie, *I bilanci delle famiglie italiane* (Anni 2000, 2002, 2004), Supplementi al Bollettino Statistico (ultima pubblicazione gennaio 2006).

Reddito netto reale familiare mensile per condizione professionale del capofamiglia - Italia

	2000		2004	
	€	Italia=100	€	Italia=100
Imprenditori e liberi professionisti	3.941	195	4.772	199
Dirigenti	3.597	178	4.266	178
Impiegati	2.323	115	2.743	114
Operai	1.773	88	1.961	82
Italia (media nazionale)	2.019	100	2.400	100

Fonte: elaborazioni Ires su dati Banca d'Italia.

Nel periodo considerato, il reddito mensile, defiscalizzato e deflazionato, di una famiglia con un imprenditore (o un libero professionista) come maggior percettore di reddito acquista 4 punti sulla media delle famiglie italiane; una famiglia con capofamiglia di impiegati perde invece un punto; una famiglia con capofamiglia operaio perde addirittura 6 punti.

Confrontando il reddito con il consumo familiare, l'indagine Banca d'Italia rileva che nel 2000 le famiglie di lavoratori dipendenti spendevano il 74% delle disponibilità, mentre nelle famiglie di lavoratori indipendenti tale rapporto era pari al 67%. Nel 2004, i consumi delle famiglie con capofamiglia dipendente arrivano a spendere il 77% del reddito (83% per gli operai, 75% per gli impiegati), a differenza delle famiglie di imprenditori, di liberi professionisti e di autonomi che riducono al 65% il reddito speso per consumi, grazie all'aumento delle disponibilità effettive.

Negli ultimi anni, la busta paga delle famiglie di operai ed impiegati non basta a sostenere la spesa mensile. Dal raffronto tra i redditi netti familiari nel 2002 e nel 2005, emerge con chiarezza uno sbilanciamento delle risorse in favore dei ceti medio-alti.

Se calcoliamo, infatti, il potere d'acquisto dei redditi netti familiari tra il 2002 ed il 2005¹², alla perdita cumulata (a prezzi costanti) dei redditi delle famiglie con capofamiglia operaio o impiegato, rispettivamente di 1.434 euro e di 1.425 euro, si contrappone una crescita dei redditi delle famiglie degli imprenditori e dei liberi professionisti di 9.053 euro: nonostante il processo di accumulazione di capitali sia stato avviato dal 2002, con il primo ed il secondo modulo della manovra Irpef, si marca un balzo che ha nuovamente contribuito ad allargare la forbice tra le classi, a sfavore dei bassi redditi. Svolgendo lo stesso esercizio di raffronto come in precedenza: se nel 2005 il reddito familiare medio italiano viene eguagliato a 100, le famiglie di operai si stagliano a 78, mentre gli imprenditori e i lavoratori autonomi a 215.

Calcolo cumulato del potere d'acquisto dei redditi netto reali familiari mensili per condizione professionale del capofamiglia - Italia

	2002		2005		Perdita/guadagno cumulato (€)
	€	Italia=100	€	Italia=100	
Imprenditori e liberi professionisti	3.938	190	5.329	215	+9.053
Impiegati	2.684	129	2.719	110	-1.434
Operai	1.929	93	1.922	78	-1.425
Italia (media nazionale)	2.077	100	2.400	100	

Fonte: elaborazioni Ires su dati Banca d'Italia e ISTAT.

¹² Elaborazioni ISTAT con il modello di microsimulazione Mastrict su dati Banca d'Italia. Il reddito netto medio annuo, secondo le elaborazioni ISTAT, per effetto del primo e del secondo modulo della riforma Irpef, nel 2005, si attesta a 30.432 euro.

Se nel 2000, il reddito delle famiglie di operai era circa la metà di quello delle famiglie con a capo un imprenditore, nel 2005 tale distanza si è amplificata: in Italia, il reddito netto di una famiglia con un imprenditore o un libero professionista come persona di riferimento risulta quasi tre volte superiore al reddito di una famiglia con capofamiglia operaio – malgrado la tendenza registrata nel 2002 indicasse una riduzione di tale gap.

Sempre più numerose sono le famiglie italiane che, contando sul proprio salario, non arrivano alla fine del mese e riescono ad affrontare gli impegni economici solo grazie al supporto che arriva loro dall'esterno di una rete di protezione sociale già debole di per sé: immobili, sostegno della famiglia di origine, plusvalenze non programmate, ecc. Oggi, la povertà cambia faccia e assume una nuova complessità che vive il disagio di voler stare dentro la società dei consumi ma senza averne i mezzi, colpendo, in particolar modo, le nuove generazioni.

Il lavoro dipendente

Tra il 1992 e il 1995 le retribuzioni crescono meno dell'inflazione, scontando il venire meno della Scala mobile e l'entrata a regime del Protocollo del luglio 1993. Tra il 1996 e il 2001 si recupera il potere di acquisto delle retribuzioni, poiché per quattro anni consecutivi (1996-2000), non solo si tiene il passo con l'inflazione effettiva, ma si redistribuisce al lavoro una parte della produttività di quegli anni. Crescono i salari contrattuali (+0,1%), crescono anche i salari di fatto (+0,7%). Questo va considerato il “periodo migliore della politica dei redditi”, grazie al buon funzionamento della concertazione tra parti sociali e governo.

La perdita del potere d'acquisto negli anni 2001-2005 deve essere attribuita alla negazione totale, da parte del governo, di una politica dei redditi. Questa “cattiva politica dei redditi” è stata determinata, da una parte, dal fatto che l'inflazione programmata nel periodo 2001-2005 è stata fissata ad un livello del 40% inferiore (se non la metà) di quella reale, e dall'altra, dai ritardi nei rinnovi contrattuali, che sono arrivati a 12, 18 e anche 24 mesi (i contratti del turismo, del commercio, tutti quelli della Pubblica Amministrazione, il trasporto locale). Ritardi di queste dimensioni mettono in crisi l'insieme del sistema di regole contrattuali definite dal Protocollo del luglio '93, nel quale l'obiettivo del governo delle politiche retributive è affidato, appunto, ad un insieme di meccanismi e regole (il rapporto tra inflazione programmata, andamento delle retribuzioni e inflazione reale) e a tempi e regole dei rinnovi contrattuali (biennali e quadriennali). Se questi vengono messi radicalmente in discussione, si mina alla base della difesa del potere d'acquisto, e soprattutto di quel rapporto di reciproca affidabilità tra le parti che è una delle premesse e dei contenuti stessi della concertazione degli anni Novanta.

Pur avendo i contratti nazionali nel 2004 e nel 2005 svolto più che efficacemente il loro ruolo – tramite rinnovi basati sull'inflazione attesa vicino a quella reale – senza una nuova politica dei redditi, i salari reali marcano una pagella negativa nella corsa con l'inflazione del quadriennio.

Andamento dell'Inflazione e delle Retribuzioni contrattuali e di fatto (variazioni percentuali rispetto l'anno precedente e differenziali)

	Inflazione (b)	Retrib. contrattuali	
2002	2,6%	2,1%	-0,5
2003	2,8%	2,2%	-0,6
2004	2,3%	2,8%	+0,5
2005	2,2%	3,1%	+0,9
			+0,4

Fonte: elaborazioni Ires su dati ISTAT.

(a) Indice generale delle retribuzioni contrattuali lorde (ISTAT).

(b) Indice dei prezzi al consumo armonizzato per i paesi UE (IPCA).

Dal raffronto con l'inflazione, infatti, le retribuzioni contrattuali tengono sostanzialmente il passo con il trend del periodo (+0,4 punti percentuali). Se, però, il confronto viene spostato sulla dinamica generale delle retribuzioni, emerge un bilancio in perdita per i salari di fatto, segnato da circa un punto negativo (-1,0%).

La mancata restituzione del fiscal drag (come previsto dal D. Leg. n. 69/1989), su una retribuzione media lorda¹³ di 24.584 euro annui, corrisponde ad una perdita che va da 118 (al 2,3% di inflazione) a 172 (al 2,8% di inflazione) euro annui. A questo si deve aggiungere il mancato intervento del governo per controllare prezzi e tariffe, in violazione di quanto previsto dall'accordo del luglio '93 che prevedeva il meccanismo del *price cap*.

Retribuzioni di fatto, inflazione effettiva, calcolo della perdita cumulata del potere d'acquisto e fiscal drag
(variazioni percentuali rispetto all'anno precedente, differenziali e valori in euro per il calcolo della perdita)

	1997-2001	2002-2005	2002		2003		2004		2005	
inflazione effettiva (a)	+0,7%	-1,0%	2,8%	-0,4%	2,9%	-1,1%	2,7%	0%	2,3%	+0,5%
salari lordi (b)			2,4%		1,8%		2,7%		2,8%	
perdita/guadagno cumulato del potere d'acquisto	+154 €	-1.082 €	-381 €		-822 €		-		+121 €	
perdita per mancata restituzione Fiscal drag	-	-565 €	-172 €		-151 €		-124 €		-118 €	

Fonte: elaborazioni Ires su dati ISTAT.

(a) Indagine OROS, retribuzioni lorde per Unità di lavoro a tempo pieno (regolari non agricoli, esclusi i dirigenti). Dati destagionalizzati.

(b) Deflatore di Contabilità nazionale della spesa per consumi interni delle famiglie.

Calcolando allora il dato cumulato delle retribuzioni di fatto nel periodo 2002-2005, sempre per un lavoratore dipendente con una retribuzione lorda di 24.584 euro l'anno, la suddetta perdita cumulata di potere d'acquisto pari a un punto percentuale, tradotta in moneta, risulta di -1.647 euro in busta paga. Tale risultato è composto per 1.082 euro dalla perdita secca del potere di acquisto accumulata nei quattro anni di governo di centro-destra, e per 565 euro dalla mancata corresponsione del fiscal drag. Ciò pur in presenza nel 2004 e nel 2005 di una dinamica positiva delle retribuzioni contrattuali che attesta come i sindacati di categoria, nel rinnovare i loro rispettivi contratti, abbiano fatto bene ed efficacemente il loro mestiere. Condizione necessaria, ma non sufficiente, data l'assenza di una politica macroeconomica e di una politica dei redditi efficace. La difesa del potere di acquisto dall'inflazione è prevista dal Protocollo del 23 luglio che assegna ai contratti nazionali questa funzione. Quanto avvenuto in questi ultimi quattro anni, perciò, non è attribuibile alla struttura contrattuale prevista nell'Accordo, ma al mancato rispetto da parte del governo di centro-destra di quella politica dei redditi prevista dal 23 luglio '93.

Nel 2006, si può stimare una crescita dell'inflazione reale intorno al +2,5% a fronte di un aumento delle retribuzioni di fatto pari a circa +3,2%: rinnovando tutti i contratti sulla base dell'inflazione attesa, la dinamica delle retribuzioni reali negli ultimi cinque anni segnerebbe una riduzione della perdita generata nel triennio 2002-2004, portando il bilancio del potere d'acquisto del periodo 2002-2006 a meno di mezzo punto percentuale (-0,3%).

C'è da aggiungere che, a partire dal 2002, la quota di produttività andata al lavoro è stata nulla e la stessa crescita della produttività segna valori negativi. Pur all'interno di una congiuntura negativa, si è evidenziato un differenziale strutturale rispetto agli altri paesi europei, non solo di competitività,

¹³ ISTAT, *La spesa delle famiglie* (2005).

ma anche di redistribuzione della produttività stessa: tra il 1993 e il 2003, in Italia, su 21,1 punti percentuali solamente 3,3 sono andati al lavoro (peraltro durante il periodo 1996-2001); a differenza, ad esempio, della Germania in cui, a parità di produttività nominale, al lavoro sono stati distribuiti 9,1 punti.

In Italia, attualmente le persone “a rischio impoverimento” sono circa 16,5 milioni: prendendo come riferimento la soglia dei 1.000 euro netti al mese, secondo i dati della Banca d’Italia, sono circa 6,5 milioni i lavoratori che guadagnano meno di tale soglia e circa 10 milioni i pensionati che percepiscono non più di 800 euro netti al mese. Le persone a rischio diventano circa 20 milioni se si considera anche la fascia di lavoratori con un reddito inferiore alla soglia appena più alta di 1.350 euro netti mensili. Questa fascia la possiamo individuare tra i lavoratori del Mezzogiorno (con una retribuzione lorda annua di 17.161) e quelli delle piccole imprese (con una retribuzione lorda annua di 15.200); tra i lavoratori immigrati (15.101 euro lordi annui) e tra i giovani (18.564 euro lordi annui) che, pur qualificati, hanno un contratto al di sotto delle loro necessità e aspettative. Troviamo anche tra le lavoratrici una rilevante componente di persone con un salario inferiore alla media nazionale (-18,2%), a causa delle difficoltà strutturali di accesso e di gestione del lavoro nel nostro Paese. Si riscontra anche un’incidenza di lavoratori “sotto i mille euro al mese” tra i dipendenti di alcuni rami del settore manifatturiero e dei servizi alla persona.

Se in Italia, nel 2000, l’andamento dei salari reali del settore manifatturiero si attestava a 100,6 a fronte dei 102,2 della media dell’Area Euro come degli USA – circa 5 punti sotto Francia e Regno Unito – proiettando tali retribuzioni orarie per tutto il 2010 (ponendo il 1998 uguale a 100) la forbice con gli altri paesi industrializzati si allarga fino 20 punti, portando le retribuzioni dei lavoratori spagnoli più avanti di quelle italiane.

Retribuzioni orarie reali del settore manifatturiero (1998=100)

	2000	2004	2010
Area Euro	102,2	104,8	109,6
Francia	105,7	113,1	126,2
Germania	103,5	105,8	111,6
Italia	100,6	101,2	102,4
Regno Unito	105,9	114,4	128,8
Spagna	100,0	105,2	110,4
Stati Uniti	102,2	106,8	113,6

Fonte: elaborazioni Ires su dati OCSE.

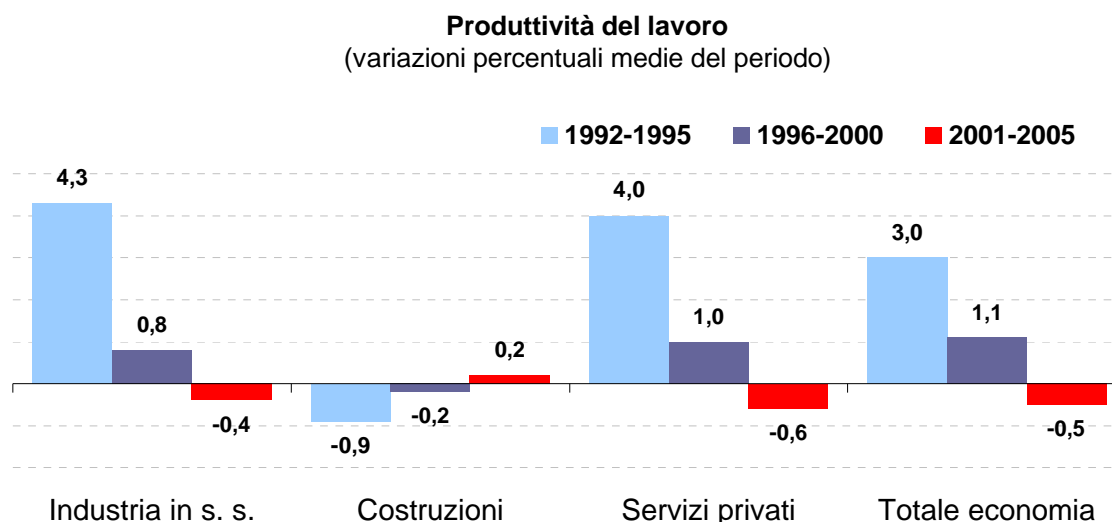
Calcolando, perciò, gli effetti delle politiche attuali sulle retribuzioni nette dei lavoratori negli anni successivi, le proiezioni mostrano che le distanze tra Italia, Francia e Germania sono destinate a crescere. Sebbene dall’introduzione dell’Euro il costo del lavoro in Italia è cresciuto al medesimo ritmo di Francia e Germania, se le tendenze attuali dovessero continuare anche in futuro e mancheranno compensazioni effettive di tipo fiscale, nonché di redistribuzione di quote di produttività, i divari presenti tenderanno a rimanere costanti e i lavoratori italiani continueranno a percepire una retribuzione netta sensibilmente inferiore rispetto a quella dei loro colleghi francesi, tedeschi e spagnoli.

La produttività

Nell'analisi dei dodici anni che intercorrono tra il 1993 ed il 2005, risulta evidente che il maggiore sforzo di risanamento e di sostegno del Paese è stato richiesto a lavoratori e pensionati: meno del 20% della ricchezza prodotta è andata al lavoro a fronte di oltre i quattro quinti rimanenti destinati a profitti e tasse. L'obiettivo, a livello nazionale come europeo, dovrebbe essere di allineare la crescita dei salari con l'inflazione reale e la produttività.

Ma per redistribuire produttività occorre prima farla crescere. L'andamento della produttività del lavoro¹⁴, secondo i dati ISTAT, presenta una crescita media di oltre un punto percentuale ogni anno per tutta la seconda metà degli anni Novanta, per poi registrare una battuta d'arresto nell'ultimo quinquennio. Tale rallentamento è stato prodotto da una flessione della produttività in tutti i settori dell'economia per un decremento medio annuo pari a -0,5 punti percentuali.

Negli ultimi quattro anni, i dati della Banca d'Italia evidenziano i ritardi della produttività del lavoro nel nostro sistema-Paese rispetto all'Unione Europea: la crescita di tale indicatore ha marcato valori negativi in Italia nel 2002 e nel 2003 (rispettivamente -0,9% e -0,2%), a differenza dell'UE15 in cui si è registrato un aumento medio vicino al punto percentuale (rispettivamente +0,8% e +0,9%); nel 2004 la crescita della produttività del lavoro della nostra Penisola ha segnato una variazione positiva (+0,4%), ma nettamente inferiore al resto dei paesi europei in cui è arrivata mediamente a +1,8%; nel 2005 si calcola mediamente un +0,6% nell'UE25 a fronte di un andamento ancora negativo (-0,3%) in Italia nel corso dello stesso anno.



Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (*Contabilità nazionale*).

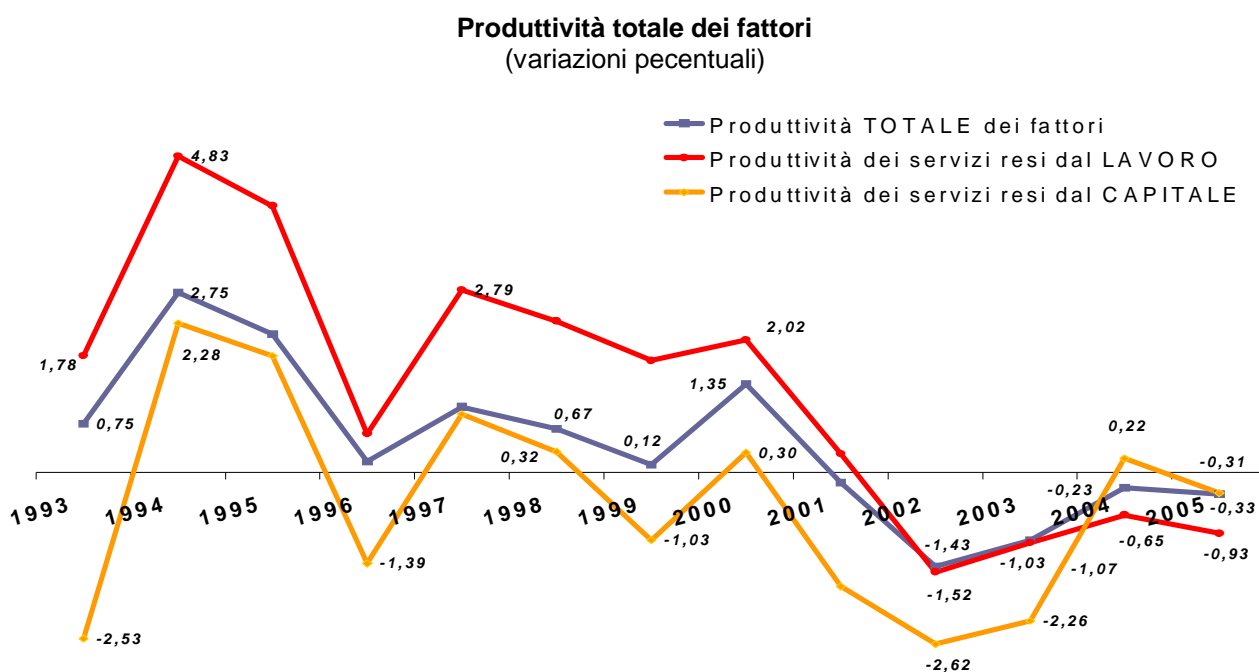
In particolare, il 2005 vede il settore dell'Industria in senso stretto marcare andamenti della produttività, come del costo del lavoro, insostenibili per un mantenimento della competitività nei confronti dello scenario internazionale: a differenza degli incrementi positivi registrati nei periodi 1992-1995 (+4,3) e 1996-2000 (+0,8), negli ultimi cinque anni il valore aggiunto per addetto conta una variazione media negativa (-0,4).

La generale tendenza negativa degli ultimi anni induce a riflettere sul modello di specializzazione del nostro sistema di imprese e, soprattutto, sulle fragilità strutturali dell'apparato produttivo; specialmente se rapportate al mutato contesto tecnologico e alla crescente integrazione dei mercati internazionali. La limitata struttura dimensionale delle imprese italiane, come l'inadeguata propensione agli investimenti in innovazione, di processo e di prodotto, incidono notevolmente sull'andamento della produttività.

¹⁴ Valore aggiunto (a prezzi base) lordo S.B.I - dati a prezzi costanti - per unità standard di lavoro dipendente (ISTAT).

Osservando la produttività totale dei fattori (PTF), risulta evidente l'andamento decrescente dell'economia che, però, culmina tra il 2001 e il 2003 in una contrazione contraddistinta da un tasso medio annuo dello 0,6%, a fronte di incrementi dell'1,8% in Francia e dello 0,7% in Germania.

Secondo i dati ISTAT, ciò è dovuto al decremento degli input di lavoro degli anni 1992-1995, che ha comportato un notevole incremento della produttività del lavoro del periodo, a fronte di una crescita costantemente inferiore della produzione generata dal capitale fisso investito. Nella seconda metà degli anni Novanta la produttività dei servizi resi dal lavoro ha mantenuto incrementi di segno positivo, trascinando la dinamica della produttività generata dal capitale e dagli input intermedi. Dall'esame degli andamenti delle produttività parziali si evidenzia, inoltre, un'inversione di tendenza a partire dal 2000, dove la produttività dei servizi resi dal lavoro, come il valore della produzione reso dalle altre componenti, cominciano a subire un forte rallentamento, accompagnato da una flessione generalizzata della produzione.



Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (*Produttività totale dei fattori*).

Eppure, la produttività del lavoro conta una variazione media annua di 1,3 punti dal 1993, rimanendo sempre tendenzialmente al di sopra della produttività dei servizi resi dal capitale (-0,5 punti annui), fino al 2002. Negli ultimi anni l'aumento degli input del lavoro – soprattutto in termini di CLUP – ha portato all'inevitabile serie negativa delle variazioni della produttività del lavoro. Grazie a tale fattore, comunque, si mantiene positiva la stessa PTF che, però, riflettendo il livello di progresso tecnologico e organizzativo di un'economia, sconta gli effetti della tendenza negativa degli investimenti e della produzione degli ultimi anni.

Dal raffronto del numero complessivo di ore lavorate in Italia e negli altri paesi industrializzati, nel 2005, emerge che il nostro Paese si colloca subito dopo Stati Uniti, Giappone e i Paesi della penisola iberica. Soffermandosi, peraltro, sulle variazioni tendenziali del monte ore, negli ultimi dieci anni, emerge una crescita superiore delle ore lavorate in Italia rispetto agli Stati Uniti come a tutti gli altri principali paesi europei.

Tuttavia, tra il 2002 e il 2005, le peculiarità di un sistema competitivo e di un modello di produzione come quello italiano, in cui l'andamento della produttività è direttamente correlato alla tendenza del ciclo economico – a differenza di altri paesi come la Francia – porta ad una flessione notevole della stessa produttività oraria (solo parzialmente ripresa nel 2004): il calo della

produzione industriale, assieme al calo degli investimenti fissi e al decremento delle spese in innovazione e ricerca non può che incidere pesantemente sul valore della produzione e sulla conseguente quota redistributiva.

Da un confronto della produttività e del costo del lavoro, inoltre, emerge una maggiore polarizzazione di entrambe le variabili verso le imprese di medie e di grandi dimensioni in tutti i settori dell'economia. In ragione di tale proporzione a sfavore delle piccole imprese, l'entità del costo del lavoro e delle retribuzioni medie non sembrano equilibrati con i valori della produzione generata dal lavoro di ogni classe di appartenenza.