



PRESENTAZIONE ALLA STAMPA DEI DATI DEL VOLUME

LA CRISI DEI SALARI

Crescita, Occupazione e Redditi perduti negli anni Duemila

V RAPPORTO IRES-CGIL 2000-2010

27 settembre 2010
(CGIL Nazionale, Sala Santi)

Agostino Megale, Presidente dell'IRES-CGIL, presenta l'aggiornamento dell'analisi su salari e produttività, insieme al pool di economisti che hanno prodotto il rapporto di ricerca (Lorenzo Birindelli, Giuseppe D'Aloia, Riccardo Sanna, Riccardo Zelinotti), alla presenza del Segretario generale della CGIL Guglielmo Epifani.

Lo scorso anno l'analisi si concentrava sulla dinamica dei salari nel bel mezzo della crisi. Oggi, a due anni dall'irruzione della crisi nell'economia reale del nostro paese, il Rapporto si concentra sulle perdite accumulate nelle retribuzioni e, più in generale, nell'economia italiana. Nell'analisi dell'IRES-CGIL, inoltre, si evidenziano le irrisolte e perfino accentuate debolezze strutturali del sistema economico-produttivo italiano, emerse nell'ultimo decennio, che hanno portato una maggiore profondità della crisi rispetto agli altri paesi industrializzati.

Il risultato è un decennio perduto di crescita, occupazione, produttività e salari netti.

Dal 2001 al 2010, infatti, il PIL, l'occupazione e la produttività hanno registrato una **crescita pari a zero**. Agli scarsi incrementi di queste grandezze, ha corrisposto un'inflazione strutturalmente più alta rispetto agli altri paesi europei, l'aumento del debito pubblico e una bilancia dei pagamenti a saldo negativo. La caduta del PIL, inoltre, risulta più forte delle altre principali economie e porterà un recupero dei livelli del 2007, già bassi, non prima del 2015. Il tasso di disoccupazione, insieme ad un altissimo livello di inattività, comporta un recupero dell'occupazione pre-crisi non prima del 2017.

Secondo le stime dell'IRES-CGIL, le retribuzioni contrattuali rispetto all'inflazione dell'1,7% nel 2010 crescono del 2,1%, le retribuzioni di fatto crescono del 2,1% e le retribuzioni nette del 1,9% evidenziando così un aumento della pressione fiscale dello 0,2% in corso d'anno. A questo punto, se consideriamo il biennio della crisi contiamo un aumento della pressione fiscale dello 0,4%. L'incremento medio reale del biennio 2009-2010 risulta pertanto di appena 16,4 euro netti mensili. Se, infine, calcoliamo la crescita delle retribuzioni includendo anche l'abbattimento del reddito dovuto al massiccio ricorso alla cassa integrazione, l'aumento netto reale in busta paga, per tutti i lavoratori dipendenti, risulta solamente di 5,9 euro al mese.

L'analisi della dinamica dei salari contrattuali confrontata con l'inflazione (IPCA) del decennio 2000-2010 mostra una "tenuta" del potere d'acquisto. Il che vuol dire che, anche nell'ultimo periodo, pur a fronte dell'accordo separato del 22 gennaio, dove i contratti sono stati realizzati unitariamente (51 per l'83% dell'occupazione), i risultati sono stati positivi, sia sul piano salariale, in quanto superiori all'inflazione, sia sul piano normativo e dei diritti.

Il raffronto, invece, della dinamica delle retribuzioni lorde e nette con l'inflazione effettiva (Deflatore dei consumi) riporta all'attenzione l'irrisolta questione salariale che, dal 2000 al 2010, ha generato **una perdita cumulata di potere d'acquisto dei salari lordi di fatto di 3.384 euro (solo nel 2002 e nel 2003 si sono persi oltre 6.000 euro) che, sommata alla mancata restituzione del fiscal drag, si traduce in 5.453 euro in meno per ogni lavoratore dipendente alla fine del decennio.**

La perdita cumulata calcolata sulle retribuzioni equivale a circa 44 miliardi di maggiori entrate complessivamente sottratte al potere d'acquisto dei salari.

Questo spiega perché, nel decennio 2000-2010, le entrate da lavoro dipendente abbiano registrato una crescita reale (quindi al netto dell'inflazione) del 13,1% a fronte di una flessione reale di tutte le altre entrate del -7,1%.

In ogni caso, nel periodo 2000-2008, a parità di potere d'acquisto, le retribuzioni lorde italiane sono cresciute solo del 2,3% rispetto alla crescita reale delle retribuzioni lorde dei lavoratori inglesi del 17,40%, francesi (11,1%) e americani (4,5%). Questo spiega anche come, in Italia, sempre a parità di potere d'acquisto, nonostante una dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto più sostenuta, le retribuzioni e lo stesso costo del lavoro risultino all'ultimo posto della classifica OCSE 2008.

Eppure, classificando i 30 paesi OCSE attraverso l'indice di concentrazione del reddito l'Italia risulta il sesto paese più diseguale. Come ci ha insegnato la crisi, a generare bassa crescita e zero sviluppo contribuisce anche un'iniqua distribuzione del reddito. **In Italia, la distanza tra reddito medio e reddito mediano (del 50% popolazione più povera) risulta invece essere cresciuta più di tutti gli altri paesi OCSE**, passando, negli ultimi 15 anni, dal 10,5% al 17,3% (prima della crisi). La nostra previsione è che **nel 2011 tale distanza raddoppierà, superando il 20%**. Già oggi, oltre 15 milioni di lavoratori dipendenti guadagnano meno di 1.300 euro netti al mese. Circa 7 milioni ne guadagnano meno di 1.000, di cui oltre il 60% sono donne. Oltre 7 milioni (63%) di pensionati di vecchiaia o anzianità guadagna meno di mille euro netti mensili. Da chi è composto il ventaglio delle disuguaglianze italiane?

Elaborando i microdati dell'indagine sulle Forze di Lavoro ISTAT e prendendo come riferimento il salario netto *medio* mensile di 1.260 euro, emerge che: una lavoratrice guadagna il 12% in meno; un lavoratore di una piccola impresa (1-19 addetti) il 18,2% in meno; un lavoratore del Mezzogiorno il 20,0% in meno; un lavoratore immigrato (extra-UE) il 24,7%; un lavoratore a tempo determinato il 26,2%; un giovane lavoratore (15-34 anni) il 27,0% in meno e un lavoratore in collaborazione il 33,3% in meno.

A conferma delle dinamiche sin qui illustrate, in Italia, la caduta del potere d'acquisto per abitante in realtà risulta già molto evidente prima del 2009: rispetto al "picco" del III trim. 2006 **la flessione del reddito delle famiglie italiane in termini reali supera il 6%, che corrisponde ad oltre 1.100 euro annui**. Contemporaneamente, il rapporto tra debito (mutui, credito al consumo, etc.) e reddito medio lordo delle famiglie ha raggiunto il 60% (circa 27 punti in più dal 2001 al 2009 e 5 punti nell'ultimo anno).

Ma di quali famiglie? Il confronto tra l'andamento del potere d'acquisto del **reddito disponibile familiare tra il 2002 e il 2010, secondo le elaborazioni e le stime IRES, rileva una perdita di circa -3.118 euro nelle famiglie di operai e impiegati, contro un guadagno di 5.940 euro per professionisti e imprenditori.**

Secondo gli economisti, principale causa e al tempo stesso conseguenza della crisi è proprio la caduta della quota distributiva del lavoro sul reddito nazionale, in Italia come in tutti gli altri paesi industrializzati. Anche i dati sulla dinamica dei profitti delle maggiori imprese industriali italiane (campione Mediobanca) indicano che **dal 1995 al 2008 i profitti netti sono cresciuti di circa il 75,4% e, al contempo, dal 1990 a oggi, si registra una crescita dei redditi da capitale (rendite) pari a oltre l'87%; mentre i salari netti sono sotto il valore reale del 2000**. Il problema, però, risiede nel fatto che l'andamento della quota di investimenti in rapporto ai profitti, dell'intera economia, negli ultimi trent'anni, ha segnato una caduta del 38,7%.

Il punto, quindi, insieme alla perdita registrata dai salari netti e all'aumento delle disuguaglianze, sono gli investimenti mancati e la produttività perduta. La produttività reale delle imprese italiane è cresciuta dal 1995 di 1,8 punti percentuali, mentre quella delle imprese di Francia, Regno Unito e Germania è cresciuta dai 25 e i 32 punti. A pesare su tale "forbice" sono diverse determinanti della produttività – di cui il sistema di relazioni industriali rappresenta solo un singolo fattore – i cui maggiori effetti nell'economia italiana si possono riscontrare nella piccola dimensione d'impresa e nella forte specializzazione in settori a bassa intensità tecnologica e della conoscenza. **La produttività di questi paesi, in ogni classe dimensionale d'impresa, infatti, è nettamente più alta di quella italiana, ad eccezione delle medie imprese, in cui siamo i primi (escludendo il Regno Unito) tra i paesi industrializzati europei.** Escludendo le piccole imprese dai raffronti sulla produttività, i differenziali con gli altri paesi si riducono radicalmente.