



NOTA DAL CSC

In Italia salari reali aumentati più della produttività e al lavoro una percentuale record del PIL

Negli ultimi tre anni le retribuzioni reali sono cresciute del 4,6% nel manifatturiero. L'arretramento del Paese e le maggiori tasse hanno reso poco percepiti gli aumenti. La quota del valore aggiunto che va al lavoro è ai massimi storici, mentre la redditività delle imprese è ai minimi, con un impatto negativo sulla dinamica degli investimenti e sulla crescita, anche futura.

In Italia il potere d'acquisto delle buste paga è migliorato tra il 2000 e il 2014. Le retribuzioni lorde per unità di lavoro sono aumentate del 6,5% più dell' incremento dei prezzi al consumo, con una variazione media annua dello 0,5%. Nel solo manifatturiero sono salite del 17,6% reale, +1,2% annuo. Incrementi ben superiori a quelli registrati dalla produttività.

L'ultima tornata contrattuale ha determinando nel settore manifatturiero una crescita delle retribuzioni reali pari al 4,6% nel triennio 2013-15, essendosi basata su previsioni di inflazione che si sono rivelate molto più alte di quella effettiva. A regime l'extra-costi annuo per le imprese è di 4,1 miliardi e comporta una netta riduzione della competitività, che indebolisce i bilanci aziendali e abbassa il PIL e l'occupazione. Secondo le regole stabilite dai contratti stessi, lo scostamento tra inflazione prevista e inflazione effettiva andrebbe recuperato. Questo è un nodo che i prossimi rinnovi devono affrontare. In futuro le dinamiche retributive andranno maggiormente legate alla produttività.

Dagli inizi degli anni Duemila il sostenuto andamento delle retribuzioni ha spinto in alto la quota del valore aggiunto che va al lavoro, tanto che essa è tornata ai picchi storici di metà anni Settanta. Nel manifatturiero è arrivata al 74,3% nel 2014 (74,2% nel 1975).

Ciò ha causato una forte erosione dei margini di profitto che scoraggia gli investimenti, il cui minor livello indebolisce la crescita, anche futura. Questa erosione è in controtendenza con l'aumento dei profitti avvenuto in quasi tutti i maggiori paesi avanzati e smentisce l'opinione diffusa secondo cui in Italia i lavoratori sono stati sfavoriti a vantaggio del reddito di impresa.

La questione salariale, cioè una dinamica delle retribuzioni ritenuta insoddisfacente, va ricondotta all'arretramento del reddito prodotto dal Paese e alle maggiori tasse. Non c'è stata, infatti, alcuna penalizzazione del fattore lavoro, che anzi è uscito rafforzato nella distribuzione del valore aggiunto. Il reddito da lavoro è l'unico ad aver tenuto durante la crisi, mentre tutte le altre forme di guadagno hanno subito pesanti diminuzioni.

In Italia ai massimi la quota del lavoro

L'indicatore principale per determinare se la distribuzione del reddito sia andata a favore del lavoro o del capitale è la loro quota sul valore aggiunto¹.

In Italia la quota del lavoro sul valore aggiunto è oggi prossima ai massimi storici degli anni Settanta e sopra i valori dei primi anni Novanta, ovvero di un periodo di recessione in cui gli aggiustamenti ciclici si sovrapposero, come oggi, a quelli strutturali (Figura A). Nel settore privato, al netto delle locazioni, il suo aumento è stato molto accentuato: 76,1% nel 2014, da 65,6% nel 2001, contro il 77,7% nel 1975².

Nel manifatturiero la quota del lavoro comincia a risalire già a metà degli anni Novanta e molto più rapidamente che nel resto del settore privato, guadagnando 12,0 punti percentuali: dal 62,3% nel 1995 al 74,3% nel 2014, sopra il picco di metà anni Settanta (74,2%), quando il sindacato dei lavoratori era all'apice del potere rivendicativo, e ben oltre

Figura A



Reddito da lavoro aggiustato per il peso del lavoro indipendente (utilizzando le unità di lavoro) e corretto per l'introduzione dell'IRAP
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

¹ La quota del lavoro è data dal rapporto tra il costo totale del lavoro, composto da retribuzioni lorde, contributi sociali a carico delle imprese e altri oneri da esse sostenuti (per esempio: mensa, asili nido, costi di trasporto, forme di welfare aziendale), e il valore aggiunto, ovvero i ricavi al netto delle spese per i beni e i servizi intermedi. In questa nota si utilizza il valore aggiunto ai prezzi base, l'unico disponibile per gli altri paesi nei conti nazionali diffusi da Eurostat. Nel calcolo delle quote sarebbe preferibile utilizzare il valore aggiunto al costo dei fattori, cioè al netto di imposte indirette e di sussidi alla produzione e al consumo, sui quali incide l'intervento pubblico che assorbe parte del valore aggiunto. Il calcolo per l'Italia utilizzando il valore aggiunto al costo dei fattori porta a risultati simili (74,7% nel 2014 nel manifatturiero, da 63,7% nel 2001). La quota del capitale si ricava come residuo di quella del lavoro. Entrambe le quote sono direttamente calcolabili utilizzando i dati di contabilità nazionale. Il calcolo necessita, tuttavia, di due correzioni. La prima consiste nell'includere nel costo del lavoro una stima del reddito del lavoro autonomo, ottenuta attribuendo ai lavoratori indipendenti un costo del lavoro pari a quello medio dei lavoratori dipendenti. Le quote distributive sono corrette dal 1998 per tenere conto dell'introduzione dell'IRAP, che è un'imposta indiretta ma di fatto agisce innalzando il costo del lavoro alla stregua di un contributo sociale. Il metodo è quello proposto da Roberto Torrini in "Quota profitti e redditività del capitale in Italia: un tentativo di interpretazione", *Politica Economica*, 2005, vol. 12(1).

² Nei conti nazionali compaiono i servizi imputati al patrimonio abitativo e commerciale (fitti effettivi e imputati), i quali sono prodotti sostanzialmente senza l'apporto di lavoro e risentono di elementi (scarsità dei terreni e di edifici, tassi di interesse e conseguente valutazione degli asset) molto meno rilevanti per i processi produttivi nel resto dell'economia; perciò distorcono il livello e la dinamica della quota del capitale. In Italia, per esempio, il peso delle locazioni sul PIL è passato dal 5,2% nel 1981 al 13,8% nel 2014 e comporta un progressivo assottigliamento della quota lavoro, che in realtà è imputabile a un aumento della rendita e non a maggiori profitti. Per ovviare a ciò, per l'Italia si esclude dal computo del valore aggiunto una stima dei fitti effettivi e imputati, che ricadono nella sezione "L-Attività immobiliari" della classificazione Ateco 2007.

quello dei primi anni Novanta (68,2% nel 1992). Il manifatturiero è caratterizzato da oscillazioni delle quote molto più marcate, a riflesso della maggiore ciclicità del comparto.

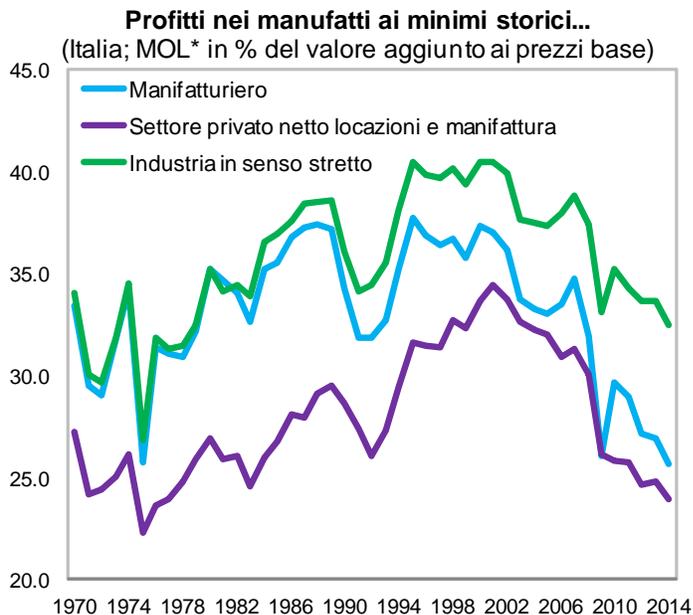
Il capitale perde terreno

I livelli e la dinamica della quota del capitale sono speculari. Nel settore manifatturiero italiano il rapporto tra margine operativo lordo (MOL) e valore aggiunto è oggi ai minimi storici: 25,7% nel 2014, da 37,7% nel 1995 (25,8% nel 1975; Figura B). La discesa è stata più accentuata che nel resto del settore privato e ciò ha portato a una convergenza dei livelli di redditività: la differenza è passata da 14,2 punti percentuali nel 1981 e 9,1 nel 1995 a 1,4 nel 2014. Questa convergenza è anomala e sorprendente alla luce della maggiore intensità di capitale nel manifatturiero. Può essere spiegata dalla più ampia caduta dell'attività produttiva, non compensata da un aggiustamento del costo del lavoro, anche a causa dei meccanismi contrattuali.

Il calo della quota del capitale nell'economia italiana, e in misura più accentuata nel manifatturiero, non è spiegato da una diminuzione dell'intensità di capitale. Al contrario, il rapporto tra capitale e lavoro ha continuato ad alzarsi sia nel settore privato (al netto di immobiliare e manifatturiero) sia (e perfino di più) nel manifatturiero (Figura C)³.

Tale evidenza solleva due considerazioni. Primo, non viene avvalorata l'idea di un ricorso a tecniche più intensive di lavoro, come sostenuto da alcuni analisti, che avrebbe condotto a una maggior quota del lavoro. Da un lato, è vero che il lavoro è

Figura B

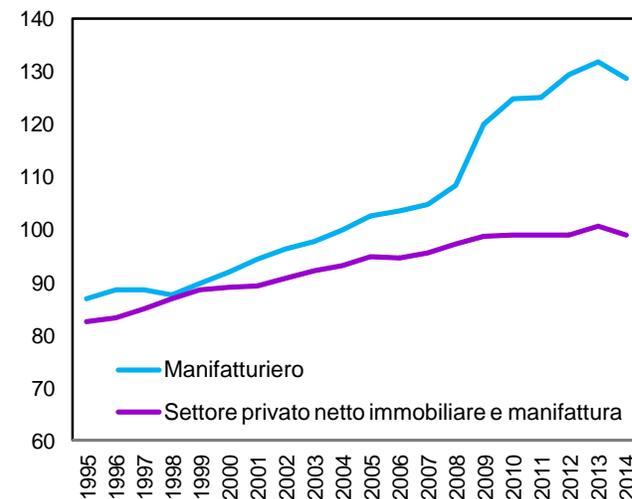


* Margine operativo lordo: VA - reddito da lavoro, aggiustato per il peso del lavoro indipendente (utilizzando le unità di lavoro) e corretto per l'introduzione dell'IRAP.

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

Figura C

... nonostante la più alta intensità di capitale
(Italia; stock di capitale netto a prezzi costanti su ULA totali)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT.

³ Una minore intensità di capitale giustificerebbe una più bassa porzione di valore aggiunto appropriata dal capitale.

divenuto meno costoso in virtù, in un primo momento, della moderazione salariale scaturita dal protocollo sulla politica dei redditi del 1993 (moderazione che, invece, è mancata negli anni della crisi) e, in seguito, della diffusione di contratti di lavoro non-standard con le riforme di fine anni Novanta; dall'altro, anche il costo del capitale è diminuito nello stesso periodo, a seguito della diminuzione dei tassi di interesse reali, cosicché il prezzo relativo dei due fattori non è mutato significativamente.

Secondo, il fatto che la riduzione della quota capitale sia stata accompagnata da un aumento del rapporto capitale-lavoro (e di quello capitale-valore aggiunto) implica un calo del rendimento del capitale perfino più intenso di quello suggerito dalla dinamica delle quote e più accentuato proprio nel manifatturiero, che è per molti versi il motore dell'economia italiana.

Infatti, il MOL manifatturiero rapportato allo stock di capitale netto è sceso al 12,4% nel 2014, da 25,0% nel 1995. Se valutato al netto degli ammortamenti, il margine operativo, sempre in rapporto al capitale, è risultato nullo nel 2014.

Nell'industria italiana al capitale 7,1 punti in meno della media dell'Eurozona

L'andamento delle quote distributive in Italia risulta in controtendenza rispetto all'Eurozona e, in particolare, ad alcuni grandi paesi competitor. Nell'industria al netto delle costruzioni (per la quale è possibile fare confronti internazionali) il rapporto tra MOL e valore aggiunto è calato in Italia di 7,7 punti percentuali tra 2000 e 2014. Nella media dell'Eurozona, invece, è cresciuto di 1,9 punti e di ben 7,3 e 8,4 punti rispettivamente in Germania e Spagna. Nel 2014 era al 32,5% in Italia, 39,7% nell'Eurozona, 37,0% in Germania e 47,7% in Spagna. In Francia è diminuito di 5,6 punti, ma si attesta su un livello più elevato che in Italia: 36,0%.

Per valutare le ragioni della diversa dinamica della quota capitale nei vari paesi è utile analizzare l'andamento comparato delle due sue determinanti principali, ovvero produttività del lavoro e retribuzioni lorde reali (calcolate con il deflatore del valore aggiunto⁴). Quando la prima cresce a un ritmo superiore a quello delle seconde, la quota capitale si espande e viceversa. Questa scomposizione mette in luce come l'Italia sia stata caratterizzata da una dinamica della produttività bassa rispetto agli altri grandi paesi europei: +10,9% la variazione cumulata tra 2000 e 2014, penalizzata anche dalla maggiore intensità della crisi, contro il +31,5% in Germania, il +41,3% in Francia e il +40,0% in Spagna (Figura D).

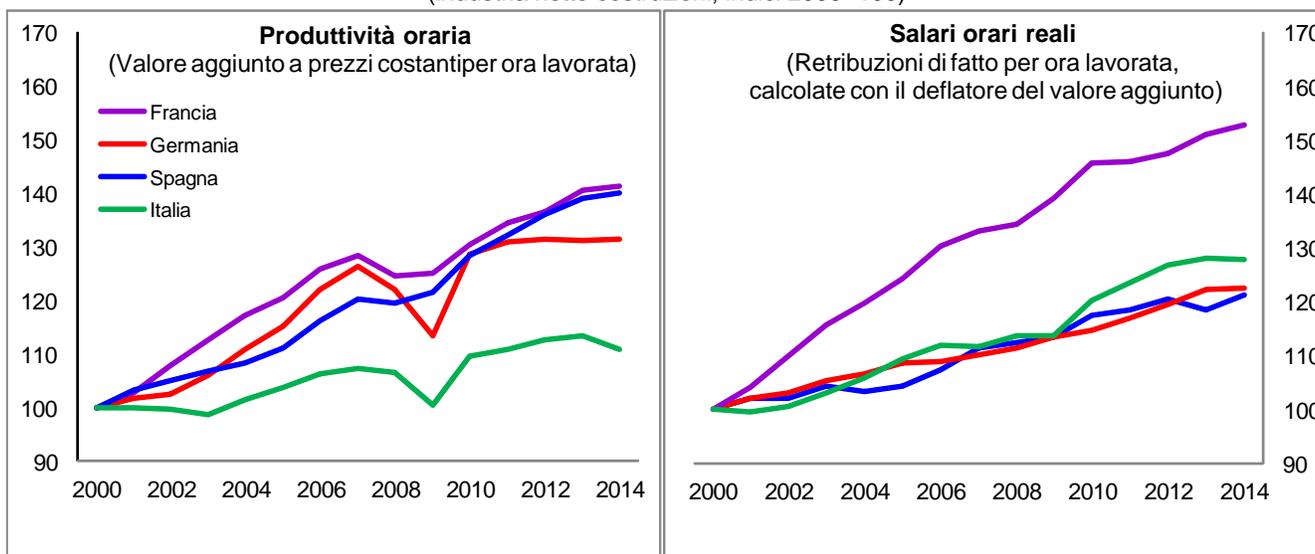
A fronte di ciò, la dinamica dei salari reali in Italia è stata molto simile a quelle di Spagna e Germania, addirittura superiore negli anni di crisi: +28,0% la variazione cumulata tra 2000 e 2014, contro rispettivamente un +21,3% e un +22,7%. Opposto il caso dell'industria francese, caratterizzato da un andamento della produttività in linea con quello di Spagna e Germania e una crescita dei salari reali ben superiore.

⁴ Normalmente, per calcolare la dinamica delle retribuzioni reali si utilizza l'indice dei prezzi al consumo, da cui dipende il potere d'acquisto dei lavoratori. Qui, per capire cosa ha determinato l'andamento delle quote distributive, si deve invece utilizzare il deflatore del valore aggiunto, che è al denominatore delle quote stesse. La dinamica del deflatore del valore aggiunto varia tra settori.

Dall'analisi emerge, dunque, che la quota dei profitti nell'industria italiana è stata decurtata da una dinamica retributiva disallineata da quella della produttività. Tale disallineamento comporta un aumento del CLUP, che si trasferisce in una dinamica dei prezzi più alta, innescando un circolo vizioso in cui, a parità di andamento del potere d'acquisto dei salari, si ha un'inflazione più elevata che danneggia competitività e margini.

Figura D

Dinamica salariale italiana superiore a quella della produttività
(Industria netto costruzioni; indici 2000=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati Eurostat.

Nel 2014 costo del lavoro 40mila euro, retribuzione netta 20mila

Se la quota del lavoro è aumentata, come sono andate le retribuzioni? La quota lavoro dipende dal costo del lavoro (composto da retribuzioni lorde e contributi sociali a carico delle imprese), ma quel che conta per il lavoratore, per il suo benessere e per le sue decisioni di spesa e risparmio, è invece il potere di acquisto delle retribuzioni nette.

Riguardo i livelli, nel 2014 il costo annuo sostenuto dal datore di lavoro per un dipendente italiano con retribuzione media era pari a 40.150 euro, di cui 29.328 di retribuzione lorda e 10.822 tra contributi INPS e INAIL, accantonamenti TFR e costo di eventuale welfare aziendale. Il lavoratore, invece, ha percepito in busta paga 20.057 euro, al netto di 6.487 euro di imposta sul reddito (comprensiva delle addizionali regionali e locali) e di 2.783 euro di contributi versati all'INPS. Insomma, il costo del lavoro è il doppio della retribuzione netta.

Per la dinamica, tra 2000 e 2014 la retribuzione lorda media è aumentata del 6,5% cumulato reale (al netto dell'incremento dei prezzi al consumo), con una variazione media annua dello 0,5%. Un incremento modesto, ma superiore a quello pressoché nullo registrato nello stesso periodo dalla produttività, misurata con il PIL per unità di lavoro (Figura E).

In valori assoluti, i lavoratori hanno visto crescere il valore reale della busta paga annua lorda in media di 1.787 euro (prezzi 2014). Per un dipendente pubblico l'incremento è stato di 2.306

euro, per un privato di 1.799 e per un addetto del manifatturiero di 5.127. L'eterogeneità degli andamenti settoriali è spiegata da vari fattori. Nel settore pubblico le retribuzioni lorde reali, cresciute del 7,2% nell'intero periodo, hanno registrato un andamento molto sostenuto nel pre-crisi (+14,5% tra 2000 e 2007), per retrocedere del 6,4% successivamente, come riflesso del congelamento delle retribuzioni contrattuali (in virtù del blocco delle procedure negoziali iniziato nel 2010). Nel complesso del settore privato sono aumentate del 5,3% tra 2000 e 2007 e del 1,5% tra 2007 e 2014 (contro un +1,3% e un -1,4% della produttività nei due periodi). Nel manifatturiero sono aumentate del 7,7% nel pre-crisi (sostenute da un incremento della produttività dell'8,3%) e di un altro 9,2% dal 2007, ovvero quasi tre volte la variazione della produttività (+3,6%).

Nel dibattito sulla dinamica delle retribuzioni, ritenuta da molti insoddisfacente, è spesso citato il crescente carico fiscale. In effetti, tra 2000 e 2014 l'aumento della pressione fiscale e contributiva, che ha riguardato tutti i residenti in Italia, ha ridotto di quasi due terzi l'incremento percentuale delle retribuzioni reali. L'aliquota media effettiva IRPEF (imposta personale sul reddito) è salita, infatti, di oltre due punti percentuali, dal 19,9% al 22,1%⁵. Quella di contribuzione INPS a carico dei lavoratori di 0,3 punti, dal 9,19% al 9,49%. Dal 2000 la busta paga netta è così cresciuta in media del 2,6% cumulato reale, contro il +6,5% di quella lorda. In valore assoluto la retribuzione annua netta è salita di 517 euro (prezzi 2014). Confrontando le variazioni della retribuzione netta individuale e del reddito disponibile familiare, entrambe a prezzi costanti, si nota che, a fronte di un aumento del 2,6% della prima, il secondo è diminuito del 20% cumulato dal 2000. È vero che su questa diminuzione, per gran parte avvenuta nel corso della crisi (-17,4% tra 2007 e 2014), ha inciso il forte calo dell'occupazione negli ultimi otto anni (-2,7%), ma l'arretramento del reddito disponibile anche nel pre-crisi (-3,2%), quando l'occupazione saliva molto (+6,0%) assieme alle retribuzioni nette (+6,9%), suggerisce che le forme di reddito diverse da quello da lavoro dipendente hanno subito ingenti perdite, che si sono accentuate durante la crisi. In particolare, tra i redditi da capitale (al lordo delle imposte): gli interessi sono diminuiti del 55,7% (-52,3% solo dal 2007); i dividendi sono calati ancora di più (-56,7%), interamente durante la crisi (-69,3%). Mentre i redditi misti lordi, che spettano ai titolari di impresa che prestano lavoro in azienda, sono scesi del 35,2% dal 2000 (-25,7% dal 2007). I trasferimenti (pensioni e assistenza) sono l'unica componente che invece è cresciuta (+1,6% dal 2000 al 2007 per famiglia; +1,8% negli ultimi otto anni).

È risaputo che l'Italia ha affrontato la crisi dopo un lungo periodo di bassa crescita e che, quindi, l'ingente riduzione di prodotto e reddito verificatasi dal 2007 è intervenuta su un quadro di impoverimento relativo già in atto.

⁵ Aliquote medie, comprensive delle addizionali regionali e comunali, per un lavoratore non sposato senza figli con salario pari a quello medio (si veda OCSE, *Taxing wages* 2013-2014). Le aliquote sono calcolate al netto delle detrazioni standard per lavoratore dipendente.

La questione salariale, intesa come dinamica delle retribuzioni percepita come insoddisfacente, dipende quindi dall'arretramento del reddito del Paese e non da una penalizzazione del fattore lavoro, che anzi è stato avvantaggiato.

Tornare a crescere, anche da questo punto di vista, è la vera priorità per l'Italia e l'analisi dell'andamento della quota lavoro sul valore aggiunto e delle retribuzioni mostra alcuni nodi che è importante sciogliere per riuscire a farlo: stimolare i guadagni di produttività tramite il progresso tecnologico, per cui sono cruciali sia le attività di ricerca e sviluppo (che vanno incentivate e agevolate) sia il sistema di istruzione (che deve essere maggiormente integrato con il mondo produttivo); correlare la dinamica dei salari a quella della produttività misurata in azienda; rimuovere le restrizioni alla concorrenza nei servizi, da cui viene una pressione al rialzo dei prezzi al consumo.

Gli aumenti in busta paga

Figura E

(Italia; retribuzioni per unità di lavoro dipendente, euro)

	2000	2007	2014	Var. % 2000-2007		Var. % 2007-2014		Var. % 2000-2014	
				Medie annue	Cumulate	Medie annue	Cumulate	Medie annue	Cumulate
Retribuzioni nominali lorde									
Intera economia	20,685	25,961	29,328	3.3	25.5	1.8	13.0	2.5	41.8
Settore pubblico*	24,009	32,221	34,272	4.3	34.2	0.9	6.4	2.6	42.7
Settore privato	19,702	24,307	28,030	3.0	23.4	2.1	15.3	2.6	42.3
Settore manifatturiero	21,825	27,550	34,186	3.4	26.2	3.1	24.1	3.3	56.6
Retribuzioni reali lorde^(a)									
Intera economia	27,541	29,500	29,328	1.0	7.1	-0.1	-0.6	0.5	6.5
Settore pubblico*	31,966	36,613	34,272	2.0	14.5	-0.9	-6.4	0.5	7.2
Settore privato	26,231	27,620	28,030	0.7	5.3	0.2	1.5	0.5	6.9
Settore manifatturiero	29,059	31,305	34,186	1.1	7.7	1.3	9.2	1.2	17.6
<i>Per memoria:</i>									
PIL per unità di lavoro	59,421	60,305	59,720	0.2	1.5	-0.1	-1.0	0.0	0.5
Retribuzioni reali nette^{(a) (b)}									
Intera economia	19,540	20,889	20,057	1.0	6.9	-0.6	-4.0	0.2	2.6
Settore pubblico*	22,680	25,926	23,439	1.9	14.3	-1.4	-9.6	0.2	3.3
Settore privato	18,611	19,557	19,170	0.7	5.1	-0.3	-2.0	0.2	3.0
Settore manifatturiero	20,617	22,167	23,380	1.0	7.5	0.8	5.5	0.9	13.4
<i>Per memoria:</i>									
Reddito reale disponibile per famiglia ^(a)	51,443	49,819	41,170	-0.5	-3.2	-2.7	-17.4	-1.6	-20.0
PIL pro-capite (euro)	27,330	28,713	25,295	0.7	5.1	-1.8	-11.9	-0.6	-7.4

(a) deflazionate con l'indice dei prezzi al consumo; prezzi costanti 2014.

(b) al netto di contributi INPS a carico del lavoratore e di imposta sul reddito, comprensiva di addizionali regionali e locali (aliquote per lavoratore *single* senza figli con salario pari a quello medio).

* Settore pubblico: dati ricostruiti dal conto economico delle Amministrazioni Pubbliche.

Fonte: elaborazioni CSC su dati OCSE e ISTAT.