



**AUDIZIONE DEL PROF. GIAMPAOLO GALLI, DIRETTORE GENERALE DELLA
CONFINDUSTRIA**

**NELL'AMBITO DELL'INDAGINE CONOSCITIVA SUL LIVELLO DEI REDDITI DI LAVORO E
SULLA REDISTRIBUZIONE DELLA RICCHEZZA IN ITALIA NEL PERIODO 1993-2008**

COMMISSIONE LAVORO, PREVIDENZA SOCIALE DEL SENATO DELLA REPUBBLICA

ROMA, 3 FEBBRAIO 2010

Commissione Lavoro, previdenza sociale - XVI Legislatura
Indagine conoscitiva sul livello dei redditi di lavoro e sulla redistribuzione della ricchezza in
Italia nel periodo 1993 – 2008

Audizione del prof. Giampaolo Galli, Direttore Generale della Confindustria
Roma, 3 febbraio 2010

Il tema della presente indagine conoscitiva è piuttosto ampio, dato che richiede un'analisi sulla dinamica sia del livello dei redditi da lavoro, sia della distribuzione della ricchezza. Alla luce delle competenze e dell'attività di Confindustria, concentrerò le mie osservazioni principalmente sul primo di questi due temi.

La questione salariale è stata spesso al centro del dibattito pubblico del Paese in relazione a due problemi principali. In primo luogo, la dinamica delle retribuzioni reali è stata da molti commentatori giudicata insufficiente rispetto all'aumento della produttività. I dati ufficiali indicano che questa considerazione è vera solo se riferita agli anni immediatamente successivi al 1992-1993, quando l'imperativo della politica economica era la stabilizzazione macroeconomica, ossia il superamento di quelle condizioni di alta inflazione, perdita di competitività di prezzo ed elevati disavanzi pubblici che avevano portato alla drammatica crisi del 1992 e alla svalutazione della lira.

Se si guarda agli ultimi dieci anni, periodo di riferimento cruciale per il cambio di regime valutario e l'accelerazione della globalizzazione, le retribuzioni lorde sono cresciute in termini reali, cioè al netto dell'inflazione, al ritmo medio annuo dello 0,7 per cento, ossia più della produttività, cresciuta al ritmo dello 0,3 per cento. Alla luce dell'esperienza passata e degli andamenti negli altri principali Paesi, entrambi questi valori sono assai deludenti.

In secondo luogo, vi è il dubbio che i lavoratori siano stati penalizzati a vantaggio del reddito di impresa e che in ciò si debba cercare una delle ragioni della lenta crescita dell'economia. I dati mostrano un quadro diverso: il fattore lavoro, dopo l'arretramento degli anni Novanta, ha recuperato quote distributive, tornando oggi ad avere sul reddito totale livelli analoghi a quelli dell'inizio degli anni Novanta. Nel settore manifatturiero la quota del lavoro è tornata ai valori massimi raggiunti all'inizio degli anni Settanta. Specularmente si è ridotta la quota di reddito che va al capitale e che include la remunerazione del rischio imprenditoriale. Occorre sottolineare che, con poche eccezioni, negli altri Paesi industrializzati e soprattutto in Germania la quota del capitale è invece salita.

La spiegazione dell'insoddisfacente incremento retributivo è da ricercare nella lenta crescita economica del Paese. Tra il 1993 e il 2008 il PIL è aumentato di circa il 24%, contro il 37% dell'area euro e il 49% dell'area OCSE. L'occupazione è salita come negli altri Paesi, anche se il tasso di occupazione italiano rimane più basso. Il dato più preoccupante è quello che riguarda la produttività. Nel periodo di riferimento, il tasso di crescita medio annuo della produttività del lavoro è stato inferiore a quello dell'area euro e dell'area OCSE rispettivamente di 0,4 e 1,1 punti. La bassa crescita della produttività spiega allo stesso tempo la lenta crescita delle retribuzioni e il peggioramento della competitività e della redditività delle imprese.

La crisi economica in atto ha purtroppo peggiorato le prospettive per una ripresa della crescita della produttività. E' diventata quindi ancora più urgente una decisa politica di sviluppo, che stimoli l'innovazione tecnologica, sostenga l'accumulazione del capitale fisico e umano e crei un miglior ambiente competitivo. Riforme strutturali sono particolarmente necessarie in aree come la pubblica amministrazione, le infrastrutture, il capitale umano e la regolamentazione dei mercati dei servizi. Il nuovo modello di contrattazione (sottoscritto il 22 gennaio 2009), alleviando le rigidità del sistema centralizzato di fissazione delle retribuzioni, pone le basi per aumentare la produttività. E i guadagni di produttività sono l'unico modo per aumentare le retribuzioni reali, specie nei settori più esposti alla concorrenza dove, con l'entrata nell'euro, non è più possibile recuperare quote di mercato con svalutazioni competitive. D'altra parte, in assenza dell'euro, la crisi globale avrebbe avuto conseguenze più pesanti sul nostro Paese. Per questo motivo riteniamo di dover ribadire il giudizio positivo sull'accordo del luglio del 1993. Quell'accordo pose le basi per i successivi passi di avvicinamento dell'Italia all'Europa.

1. La distribuzione funzionale del reddito

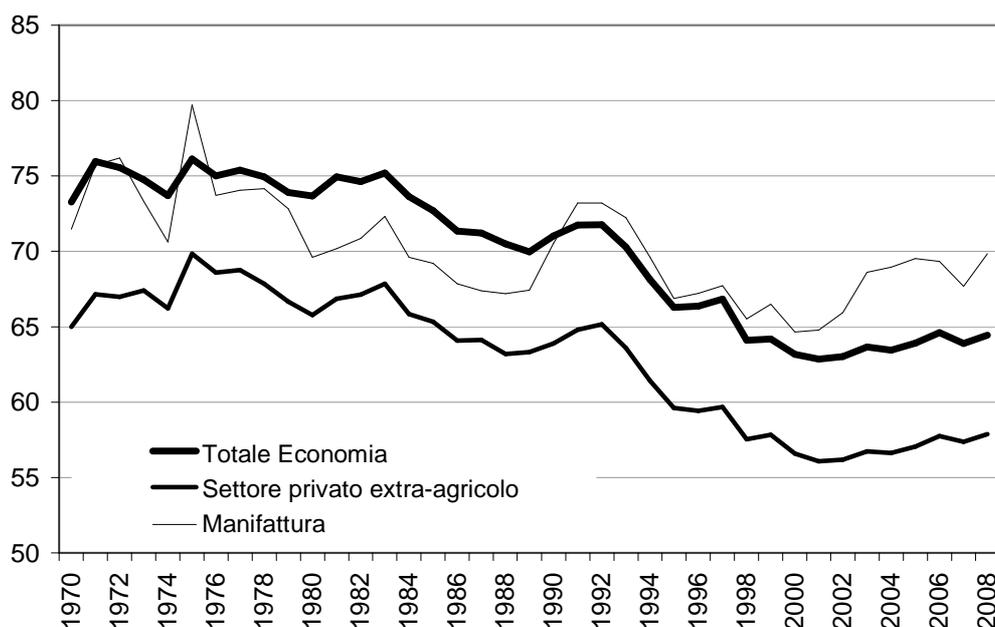
L'indicatore principale che descrive la distribuzione funzionale del reddito è la quota del reddito annuo prodotto dal Paese che remunera i due principali fattori di produzione, capitale e lavoro.

Nei dati di contabilità nazionale, la quota del lavoro dipendente è direttamente calcolabile come rapporto tra costo del lavoro dipendente e valore aggiunto. Per i lavoratori autonomi (ovvero i titolari di azienda, coadiuvanti familiari, i liberi professionisti e i soci di cooperative), la cui remunerazione complessiva è una combinazione di redditi da lavoro e da capitale, non esiste invece una misura esatta della quota lavoro. In questa sede, seguendo una metodologia largamente in uso, il reddito da lavoro autonomo è approssimato attribuendo a ciascuna unità di lavoro indipendente il reddito medio di un'unità dipendente. Un'approssimazione che tende a sottostimare la quota spettante al lavoro autonomo, considerato il maggior numero di ore lavorate degli indipendenti rispetto ai dipendenti¹.

Come mostra il **Grafico 1**, la quota del lavoro complessivo sul valore aggiunto, dopo il calo degli anni Novanta, è tornata ad aumentare dagli inizi degli anni Duemila. La dinamica nel settore privato extra-agricolo è simile a quella nell'intera economia, anche se i livelli sono più bassi, dato che il valore aggiunto del settore pubblico è costituito quasi esclusivamente da redditi di lavoro².

Grafico 1. La dinamica della quota del lavoro

(reddito da lavoro in % del valore aggiunto; prezzi correnti)



Note: Il valore aggiunto è a prezzi base

Reddito da lavoro = (reddito da lavoro dipendente/ULA dipendenti) * ULA totali

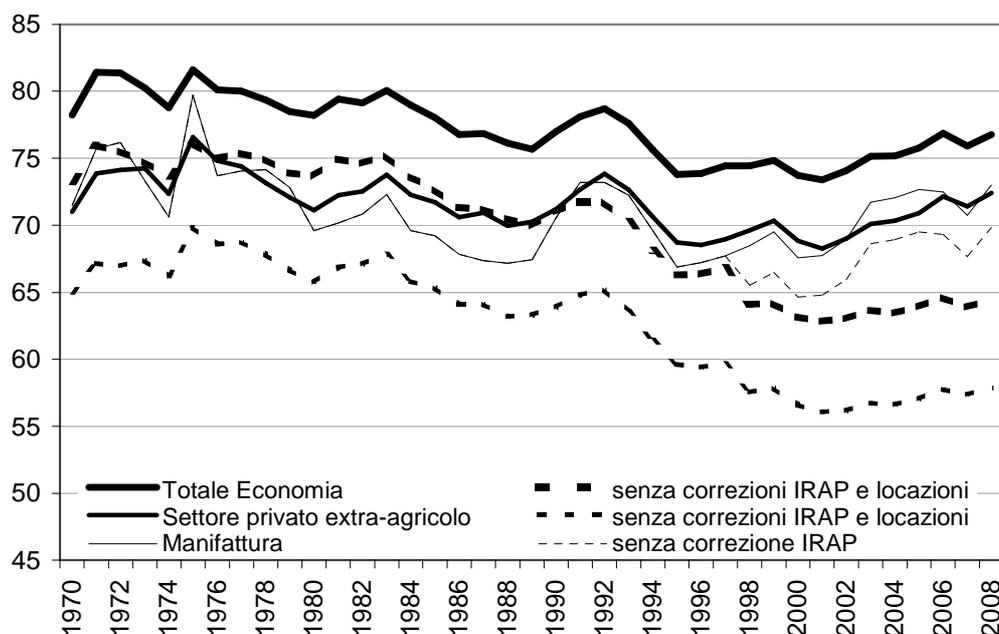
Fonte: Elaborazioni CSC su dati Istat

¹ Secondo l'ISTAT, per esempio, nel 2007 il pro-capite implicito annuo di ore lavorate in una posizione di lavoro dipendente è stato pari a 1.458 ore, mentre in una posizione indipendente di 1.648. Si veda "Le ore lavorate per la produzione del PIL" (2008).

² E' preferibile non considerare il settore agricolo dato che, al suo interno, la quota di lavoratori indipendenti è piuttosto instabile e ciò influenza in maniera impropria gli andamenti delle quote distributive. Il settore pubblico è invece escluso per due ordini di motivi. In primo luogo, come ricordato nel testo, la quota del reddito di lavoro sul valore aggiunto risulta al suo interno alta per costruzione statistica. In secondo luogo, è utile depurare le oscillazioni delle quote distributive dalle variazioni del peso della pubblica amministrazione sull'economia.

Il recupero dell'ultimo decennio appare ancora più marcato quando si applicano due correzioni necessarie per una corretta valutazione delle quote distributive: la depurazione dal costo del lavoro degli effetti dell'abolizione nel 1998 dei contributi sanitari e la contestuale introduzione dell'IRAP³ e lo scorporo delle rendite immobiliari dal valore aggiunto⁴. Come mostrato nel **Grafico 2**, con tali correzioni, la quota lavoro sul valore aggiunto nel 2008 risulta del 76,8% nel totale dell'economia e del 72,4% nel settore privato extra-agricolo, tornando in entrambi i casi sui livelli dei primi anni novanta.

Grafico 2. La dinamica della quota lavoro corretta per IRAP e locazioni
(reddito da lavoro in % del valore aggiunto; prezzi correnti)



Note: Il valore aggiunto è a prezzi base

Reddito da lavoro = (reddito da lavoro dipendente/ULA dipendenti) * ULA totali

Serie del reddito da lavoro corrette per l'introduzione dell'IRAP (1998)

Serie del valore aggiunto (eccetto manifattura) al netto del valore delle locazioni

Fonte: Elaborazioni CSC su dati Istat

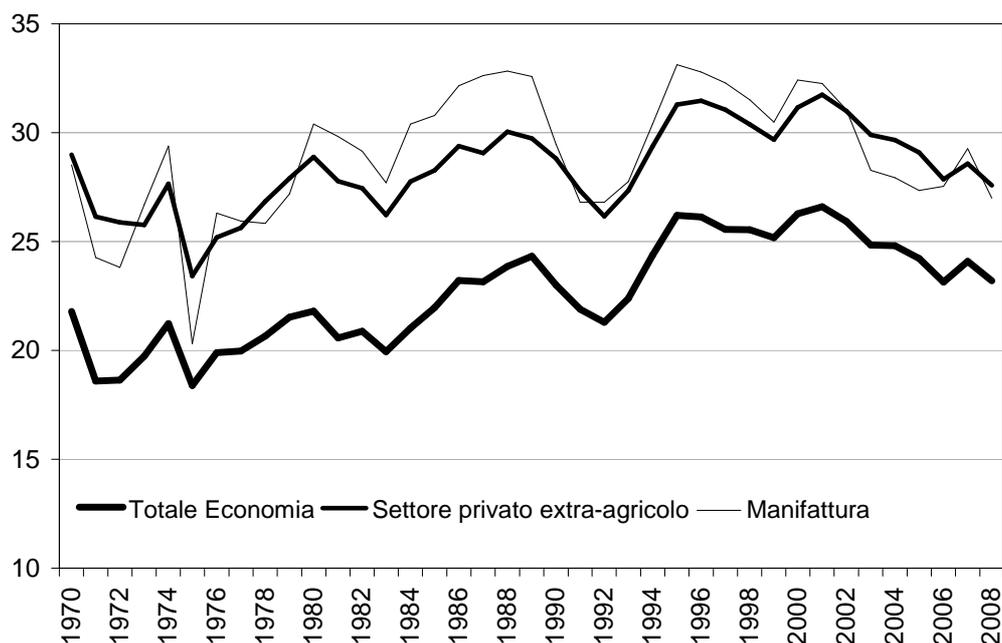
La dinamica della quota del capitale è speculare a quella del reddito da lavoro, essendo calcolata come residuo. Come risulta dal **Grafico 3**, non sembra essere in atto nel nostro Paese una tendenza ascendente della quota di valore aggiunto che va al capitale. Se si considerano i dati per il totale dell'economia e quelli del settore privato extra-agricolo, entrambi al netto delle locazioni, la quota dei profitti mostra fluttuazioni contenute attorno al 24% nel primo caso e al 30% nel secondo. Negli ultimi anni la quota si è mossa lungo la parte discendente di una di queste fluttuazioni e si è collocata ai limiti inferiori del trend di lungo periodo, raggiungendo un livello tra i più bassi degli ultimi anni.

³ L'introduzione dell'IRAP (4,25% nel 1998) e la contestuale abolizione dell'aliquota sanitaria (9,6% a carico delle imprese) ha determinato una riduzione dei contributi sociali e un aumento delle imposte indirette sulla produzione. Il costo del lavoro si riduce con il taglio dei contributi (registrato dalla contabilità nazionale) ma si accresce (senza che ve ne sia traccia nei conti) per la quota parte dell'IRAP che grava sulla quota del valore aggiunto riconducibile al lavoro. Per depurare le dinamiche delle quote dall'impatto di queste misure, nel 1998 si è attribuita al costo del lavoro la stessa variazione delle retribuzioni lorde.

⁴ Il valore aggiunto riportato dalla contabilità nazionale include i servizi imputati al patrimonio abitativo, che sono prodotti senza l'apporto di lavoro. Un'espansione delle quotazioni immobiliari causa quindi un aumento contabile del valore aggiunto e una fittizia contrazione della quota del lavoro sul totale. Si ovvia a questo problema escludendo le rendite immobiliari dal valore aggiunto. Data la costante ascesa delle rendite immobiliari negli ultimi anni, l'esclusione della locazione dei fabbricati dal valore aggiunto non solo aumenta la quota del lavoro, ma lo fa in maniera crescente nel tempo.

Grafico 3. La dinamica della quota del capitale

(in % del valore aggiunto; prezzi correnti)



Note: Quota capitale = 100 - quota del lavoro

Il valore aggiunto è a prezzi base

Reddito da lavoro = (reddito da lavoro dipendente/ULA dipendenti) * ULA totali

Serie del reddito da lavoro corrette per l'introduzione dell'IRAP (1998)

Serie del valore aggiunto (eccetto manifattura) al netto del valore delle locazioni

Fonte: Elaborazioni CSC su dati Istat

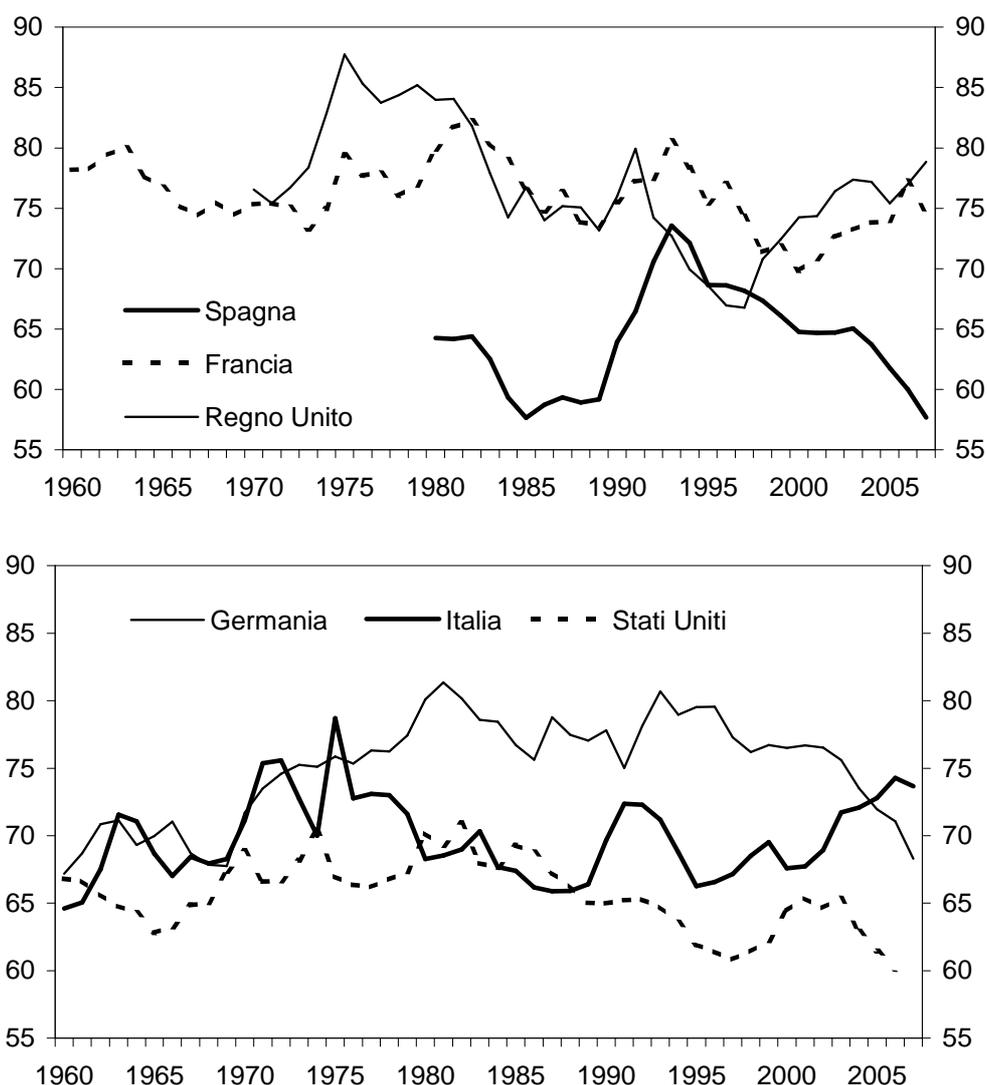
Le dinamiche delle quote distributive del lavoro e del capitale sono più affidabili se si analizzano i dati del settore manifatturiero. In questo caso, infatti, i dati sono più omogenei nel tempo e permettono confronti fra Paesi meno arbitrari. Inoltre, sono immuni dalla distorsione causata dalle locazioni, dato che queste ultime sono calcolate nel terziario⁵.

In quasi tutti i paesi considerati nel **Grafico 4** vi è una progressiva, anche se non lineare, riduzione della quota del reddito da lavoro sul valore aggiunto a partire dalla prima metà degli anni 80, mentre nel periodo precedente (dal 1960 o dal 1970) c'è stabilità o aumento. In alcune economie, tra le quali spicca il caso della Germania, il cambiamento è più recente e repentino (anni 90 e soprattutto Duemila). In altre, invece, negli ultimi dieci anni il lavoro ha recuperato quote (Francia, Regno Unito).

L'Italia mostra invece una sostanziale stabilità di lungo periodo delle quote distributive nel settore manifatturiero, anche se con fluttuazioni più ampie rispetto a quelle registrate nell'intera economia: per la quota del lavoro il minimo è attorno a 65% e il massimo attorno a 75%. Analogamente a ciò che è avvenuto nell'intera economia, negli anni 2000 vi è stata una risalita di circa sei punti percentuali. La quota del lavoro nel settore manifatturiero è così tornata vicino ai massimi storici dei primi anni Settanta.

⁵ Non sono disponibili dati sul peso delle locazioni in altri Paesi e quindi il confronto internazionale andrebbe effettuato sui dati al lordo delle locazioni. Considerata la forte ascesa dei prezzi degli immobili che ha caratterizzato il mondo industrializzato nell'ultimo decennio (ne sono rimasti esenti i soli Germania, che ancora doveva assorbire la crisi edilizia seguita al boom post-unificazione, e Giappone, dovuto alla lunga depressione post scoppio delle bolle azionaria e immobiliare a fini anni 80), è presumibile che anche altrove tale peso sia notevolmente salito, gonfiando artificialmente la quota di PIL che va al capitale.

Grafico 4. Confronto internazionale della quota lavoro nel manifatturiero
(reddito da lavoro in % del valore aggiunto; prezzi correnti)



Note: Quota reddito da lavoro = quota reddito da lavoro dipendente moltiplicata per il rapporto tra occupazione totale e occupazione dipendente, utilizzando le unità di lavoro
 - Italia: serie corrette per l'introduzione dell'IRAP (1998).
 - Germania 1960-1990: dati ricostruiti sulla base delle statistiche della Germania Ovest e applicando le variazioni degli occupati alle unità di lavoro.
 - Francia (1960-1977): unità di lavoro calcolate con le variazioni degli occupati
 - Regno Unito: quote corrette utilizzando i dati del numero degli occupati
 Il valore aggiunto è a prezzi base
 Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT, AMECO, EU Klems e OCSE

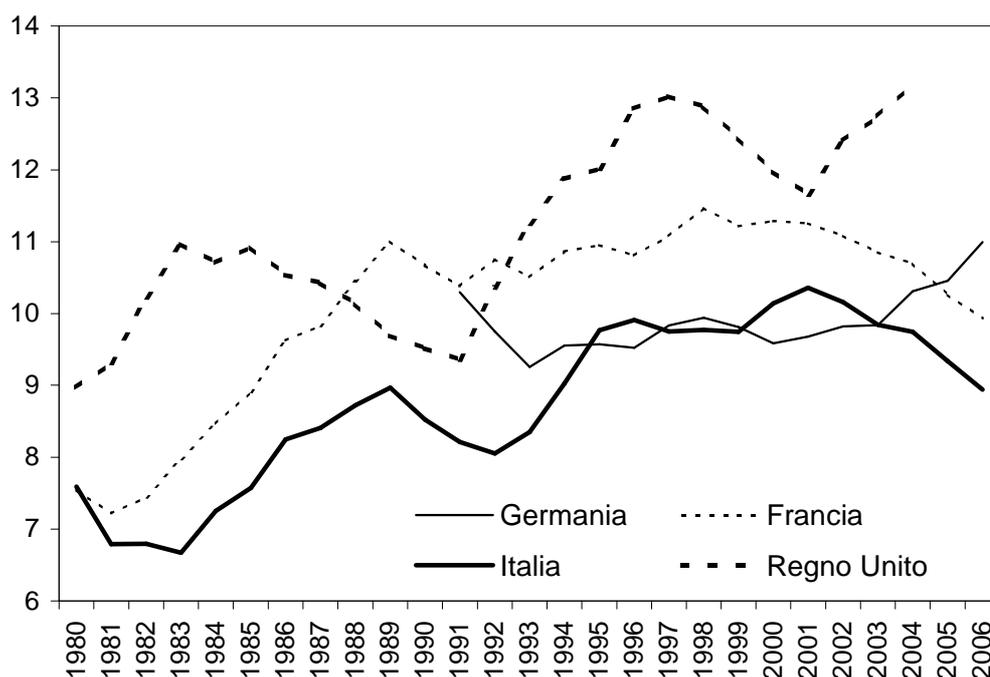
L'andamento delle quote distributive non fornisce informazioni esaurienti circa la redditività degli investimenti, che dipende anche dallo stock di capitale investito. Un aumento della quota del valore aggiunto che va ai profitti, per esempio, può essere il risultato di un maggior impiego di capitale e non necessariamente dell'aumento della sua remunerazione. Quest'ultima va quindi calcolata dividendo la parte del valore aggiunto che va alle imprese per lo stock di capitale. I confronti internazionali rivelano che negli ultimi dieci anni, considerando l'intera economia, la redditività del capitale ha avuto un andamento non uniforme: il **Grafico 5** mostra che i margini di profitto hanno avuto una tendenza crescente in Germania e Regno Unito e decrescente in Francia e Italia.

In Germania il dato positivo è il risultato di due dinamiche contrapposte: nella prima metà degli anni 90 i margini di profitto sono scesi dal 10,3% del '91 al 9,5% del '96, probabilmente a causa delle difficoltà congiunturali post riunificazione e della forte rivalutazione del marco. In una seconda fase, invece, sono risaliti raggiungendo il loro massimo, l'11,0%, alla fine del periodo considerato. Nel Regno Unito i margini hanno oscillato tra il 9% e l'11% negli anni 80, riflettendo l'andamento del ciclo economico; negli anni 90, invece, i dati mostrano una graduale ascesa che ha portato il margine lordo al massimo del 13,2% del 2004 (ultimo anno per cui sono disponibili i dati sullo stock di capitale). In Francia i margini hanno seguito dinamiche opposte: la tendenza ascendente è iniziata negli anni 80 e ha toccato il suo culmine (11,5%) alla fine degli anni 90; in una fase successiva si è verificato un arretramento graduale fino al 9,9% nel 2006.

In Italia il margine di profitto lordo ha avuto un andamento simile a quello della Francia: ha iniziato un trend crescente dalla metà degli anni 80 (era allora al 7%), quando la ripresa economica ha consentito di raccogliere i frutti di una profonda ristrutturazione industriale avvenuta all'inizio del decennio, che l'ha portato ad un massimo del 9% nell'89. Poi, invece, è sceso negli anni della rivalutazione reale del cambio (raggiungendo l'8% nel '92) e ha ricominciato a salire con le svalutazioni del '92-95 e con la discreta crescita economica della seconda metà degli anni '90, toccando un picco del 10,4% nel 2001. Da allora è in costante calo ed è ritornato all'8,9% nel 2006. I dati presentati suggeriscono, quindi, che in Italia la dinamica discendente della quota capitale è del tutto simile a quella del margine di profitto⁶.

Grafico 5. Confronto internazionale dei margini di profitto

(Intera economia, valore aggiunto che resta alle imprese in % dello stock di capitale)



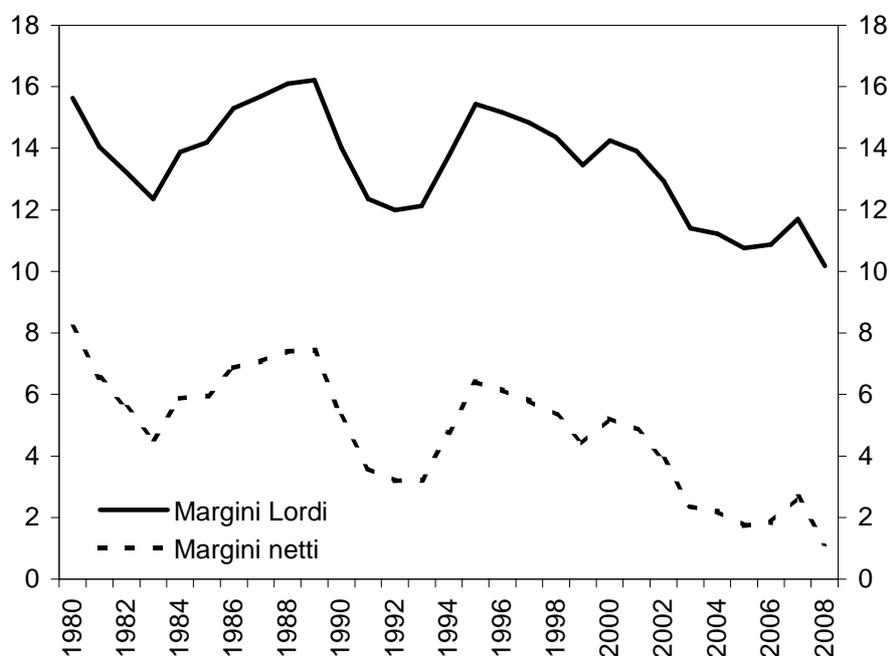
Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT e Eurostat

⁶ I margini sono calcolati al lordo delle locazioni, essendo complesso disaggregare le abitazioni dalle statistiche sullo stock di capitale. Inoltre, non sono disponibili dati sul peso delle locazioni in altri Paesi.

Se si considera la sola industria manifatturiera, la tendenza di lungo periodo è discendente (**Grafico 6**):. Il tasso di profitto lordo, pur tra alti e bassi più accentuati che nell'intera economia, è passato in Italia dal 15,0% medio degli anni 80 (picco del 16,2% nell'89), al 14,0% dei 90 (massimo del 15,4% nel '95), e al 12,0% dei Duemila (14,2% nel 2000), toccando il minimo della serie al 9,8% nel 2006. In parallelo, anche se su livelli più bassi, si è mosso il tasso di profitto al netto degli ammortamenti che si è più che dimezzato dal 6,5% medio degli anni 80 al 2,9% dei Duemila, arrivando allo 0,7% nel 2006. Ciò contribuisce a spiegare il mancato aggancio degli investimenti alla buona performance delle esportazioni, aggancio che si è verificato invece in Germania. In Italia l'accumulazione è fortemente rallentata. Il peggior andamento del tasso di profitto netto nel manifatturiero rispetto alla dinamica osservata nell'intera economia può essere spiegato con la maggiore esposizione alla concorrenza internazionale nel primo, oltre che con l'incremento del reddito da locazioni, che gonfia i dati di profittabilità nel complesso dell'economia.

Grafico 6. I margini di profitto nell'industria manifatturiera italiana

(Italia, valore aggiunto che resta alle imprese in % dello stock di capitale)



Note: I margini sono calcolati al lordo e al netto degli ammortamenti

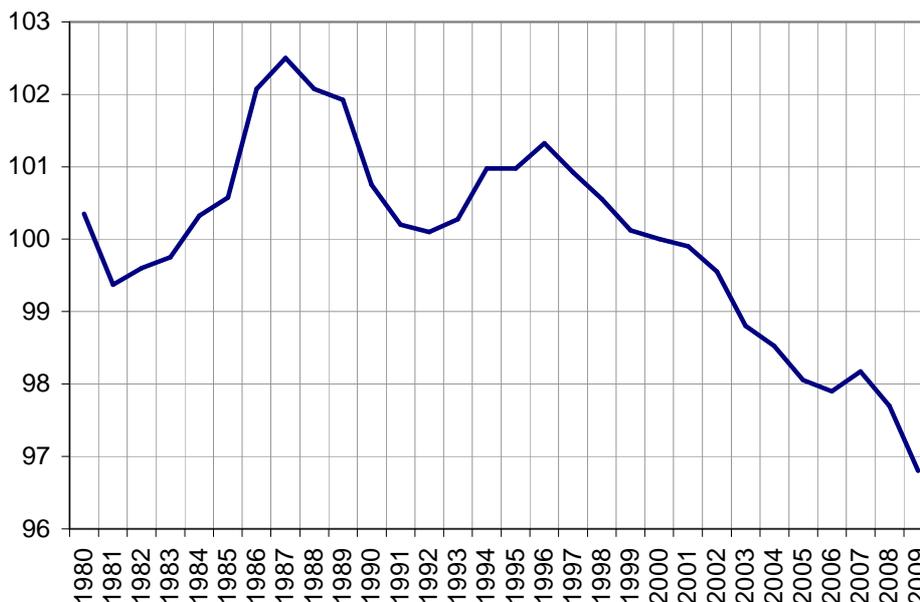
Il valore aggiunto è a prezzi base

Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT

La dinamica negativa del tasso di profitto manifatturiero italiano trova un'indiretta conferma nel mark-up calcolato dall'Istat per l'industria in senso stretto (**Grafico 7**). Stabile sopra quota 100 negli anni 80 e 90, l'indice è sceso negli anni 2000 fino a 97,7 nel 2008 e a 96,8 nei primi tre trimestri del 2009 (fatto uguale a 100 il livello del 2000)⁷.

Grafico 7. Mark-up nell'industria in senso stretto

(indice 2000=100)



Note: Il dato per il 2009 è la media dei primi tre trimestri.

Fonte: Elaborazioni CSC su dati Istat

⁷ Il mark-up è calcolato come rapporto tra i prezzi dei prodotti e i prezzi degli input variabili. E' sostanzialmente il ricarico utilizzato nella formazione dei prezzi di vendita.

2. La dinamica salariale

Dal 1993 al 2008 le retribuzioni reali lorde per unità di lavoro dipendente nell'intera economia sono cresciute dell'8,4%, corrispondente a una variazione media annua dello 0,5%. Questa dinamica si confronta con l'incremento dello 0,7% medio annuo della produttività. Una corretta analisi di questi due andamenti deve tener conto dei mutamenti di contesto avvenuti nell'arco del periodo 1993-2008.

Questi cambiamenti inducono a distinguere tra due sottoperiodi. Il primo è quello tra il 1993 e il 1997, cioè nella prima fase di applicazione dell'accordo sul costo del lavoro, quando si ebbe la disinflazione accompagnata però da una forte svalutazione del tasso di cambio della lira. Quella svalutazione fece perdere ragioni di scambio al Paese, importando inflazione, e recuperare competitività al sistema produttivo (che invece aveva patito un significativo deterioramento delle condizioni competitive nella fase precedente di rivalutazione reale del cambio). In questo sottoperiodo le retribuzioni reali crebbero dello 0,1% e la produttività del 2,0% annui.

Il secondo sottoperiodo va dal 1997 al 2008. In questi anni le retribuzioni reali sono aumentate dello 0,7% e la produttività dello 0,3%. Non sembra dunque che gli importanti mutamenti di contesto abbiano sfavorito la dinamica delle retribuzioni. Questa fase si contraddistingue infatti per cinque importanti cambiamenti: l'ingresso dell'Italia nell'Unione monetaria europea, il risanamento dei conti pubblici (seppure incompleto), la parziale riduzione delle rigidità del mercato del lavoro, l'innovazione tecnologica connessa alle ICT e il pieno ingresso di nazioni di dimensioni continentali (Cina, India) nel mercato globale.

Tabella 1. Retribuzioni lorde reali e produttività del lavoro a confronto

(Retribuzioni per unità di lavoro dipendente e valore aggiunto per unità di lavoro totali, prezzi costanti 2008)

	1993	1997	2008	1993-2008		1993-1997		1997-2008	
				medie cumulate annue	medie cumulate annue	medie cumulate annue	medie cumulate annue		
<i>Retribuzioni lorde</i>									
Intera economia	24,580	24,705	26,654	0.5	8.4	0.1	0.5	0.7	7.9
Settore pubblico	24,845	24,969	27,446	0.7	10.5	0.1	0.5	0.9	9.9
Settore privato	24,450	24,573	26,286	0.5	7.5	0.1	0.5	0.6	7.0
Manifatturiero	24,109	24,267	26,454	0.6	9.7	0.2	0.7	0.8	9.0
<i>Produttività</i>									
Intera economia	49,011	53,043	54,824	0.7	11.9	2.0	8.2	0.3	3.4
Settore pubblico	42,921	43,588	44,104	0.2	2.8	0.4	1.6	0.1	1.2
Settore privato	51,219	56,433	58,573	0.9	14.4	2.5	10.2	0.3	3.8
Manifatturiero	44,004	50,162	51,428	1.0	16.9	3.3	14.0	0.2	2.5

Note: Retribuzioni deflazionate usando l'indice dei prezzi al consumo, 2008=100. Si è usato questo indice anziché il deflatore della spesa delle famiglie perché quest'ultimo ingloba gli affitti imputati (che sono il costo-ombra dell'utilizzo della casa di proprietà), i quali sono nella contabilità nazionale anche parte del reddito delle famiglie ma non vengono invece inglobati nel reddito da lavoro in quanto reddito da capitale immobiliare. Se si volesse usare questo deflatore occorrerebbe simmetricamente incrementare anche il reddito di lavoro degli affitti imputati. Calcoli del CSC dimostrano che il differenziale tra reddito da lavoro incrementato e deflatore dei consumi è identico a quello tra reddito da lavoro e prezzi al consumo.

Valore aggiunto al costo dei fattori a valori concatenati - anno di riferimento 2008

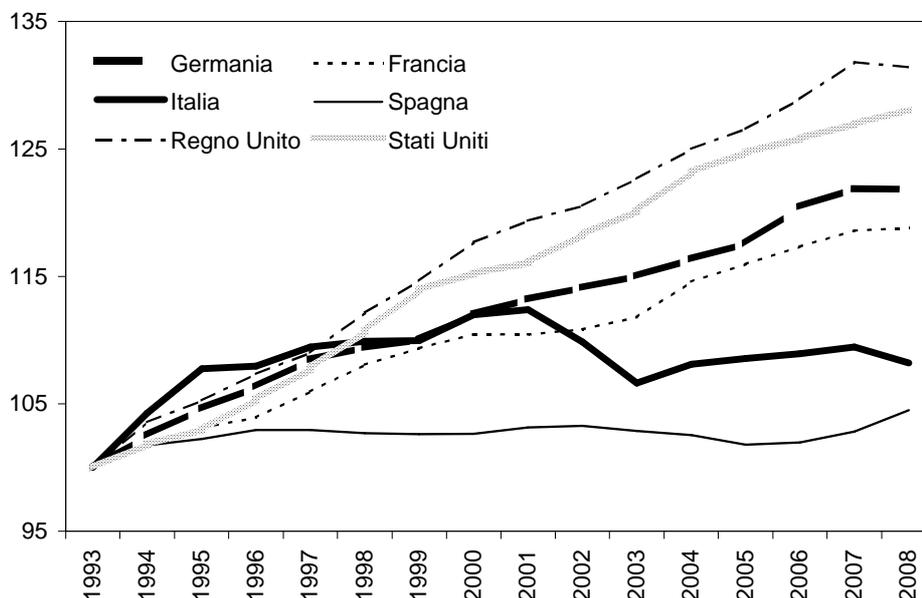
Fonte: Elaborazioni CSC su dati ISTAT, Contabilità Nazionale

Il confronto internazionale conferma che la stagnazione della produttività è uno dei fattori all'origine della bassa crescita retributiva. Come riporta il **Grafico 12**, negli anni Duemila la crescita della produttività del lavoro in Italia è stata notevolmente più bassa di quella delle altre maggiori economie avanzate (a eccezione della Spagna). Nello stesso periodo, si sono ampliate le differenze tra i livelli retributivi. Per esempio, tra il 2000 e il 2008 la produttività del lavoro è cresciuta dell'8,7% in Germania e del 7,6% in Francia, mentre in Italia ha addirittura registrato una

flessione del 3,4%⁸. Nello stesso periodo, i dati OCSE indicano che le retribuzioni sono cresciute in Germania e Francia a un ritmo quasi doppio che in Italia.

Grafico 12. Produttività del lavoro a confronto

(Valore aggiunto a prezzi costanti per occupato, intera economia; 1993=100)



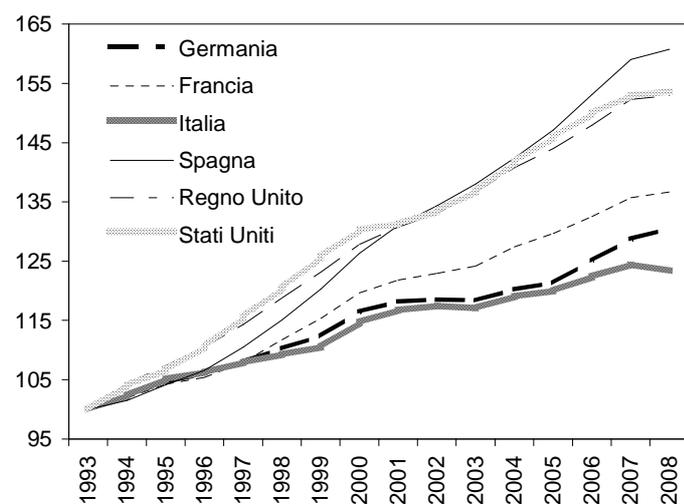
Fonte: elaborazioni CSC su dati AMECO.

Quando si scompone la dinamica della produttività del lavoro in quella delle sue componenti, valore aggiunto e occupazione, si rileva che è la bassa crescita del primo a penalizzare l'Italia rispetto agli altri Paesi, a fronte invece di una dinamica simile dell'occupazione (sempre a eccezione della Spagna) (**Grafico 13**).

Grafico 13. Un confronto internazionale delle dinamiche di valore aggiunto e occupazione

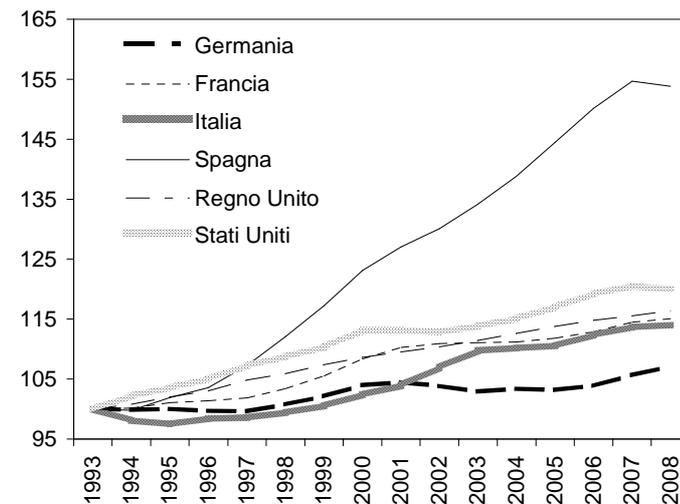
Valore aggiunto a prezzi costanti

(Intera economia; indice 1993=100)



Occupati

(Intera economia; indice 1993=100)



Fonte: elaborazioni CSC su dati AMECO.

⁸ Su dati AMECO (Commissione Europea), la produttività del lavoro è calcolata come rapporto tra valore aggiunto e numero di occupati.

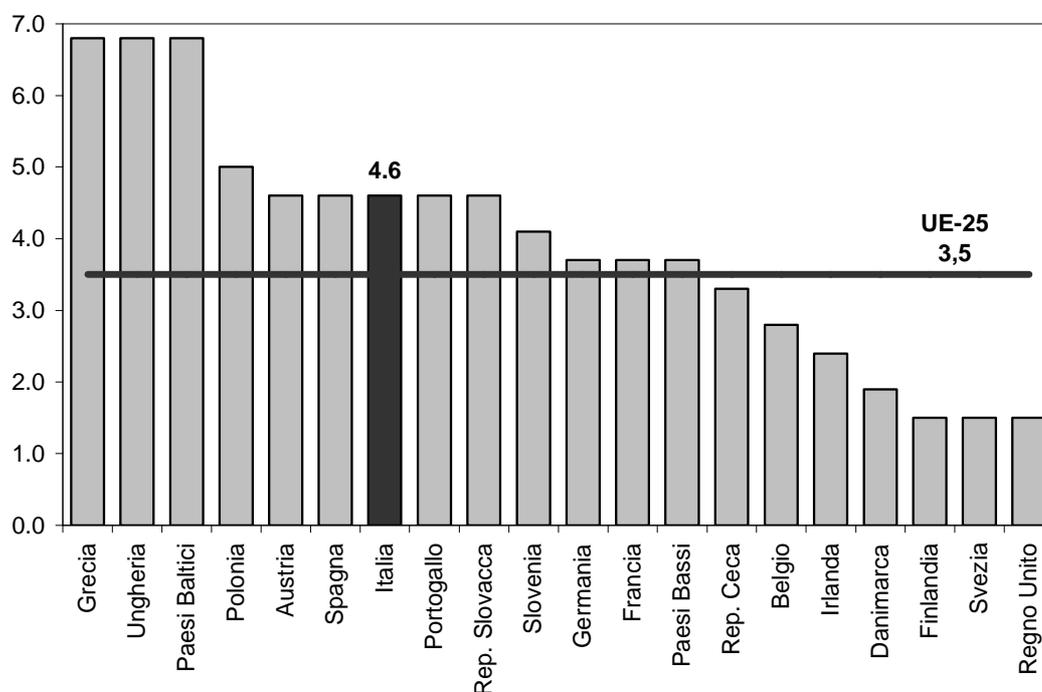
3. Le possibili risposte di politica economica

L'evidenza discussa fino ad ora indica che per aumentare il reddito dei lavoratori italiani occorre essenzialmente aumentare il reddito totale, migliorando l'efficienza e la produttività.

A tal fine servono riforme strutturali, e in particolare il miglioramento dell'efficienza della pubblica amministrazione, una maggiore e migliore istruzione, le liberalizzazioni di alcuni servizi e il potenziamento della dotazione infrastrutturale.

Il rapporto spesso molto difficile tra pubblica amministrazione e imprese e, in particolare, la lentezza della giustizia e i ritardi nei pagamenti dei crediti sono un ostacolo decisivo per lo svolgimento e la crescita di molte attività economiche. Una burocrazia inefficiente, inoltre, scoraggia lo sviluppo delle imprese, riduce il grado di concorrenza in diversi mercati, disincentiva gli investimenti interni ed esteri, e ostacola l'innovazione. I costi di tale inefficienza gravano in modo amplificato sulle piccole e medie imprese, che costituiscono il cuore del tessuto imprenditoriale italiano. La graduatoria *Doing business* della *World Bank* analizza diversi aspetti del peso della burocrazia per le imprese e pone l'Italia al 65° posto complessivo, al 156° per l'esigibilità degli obblighi contrattuali, al 128° per gli adempimenti fiscali, all'83° per le autorizzazioni e i permessi. L'Italia risulta dunque penalizzata da molte delle attività tipiche in cui lo Stato ha un ruolo decisivo. Secondo uno studio della Commissione Europea (2006), il costo della burocrazia è stimabile nell'ordine del 3,5% del PIL per l'intera Unione Europea (UE-25), ma le differenze tra i diversi Paesi sono ampie (**Grafico 14**)⁹. La *best practice* è definita da Regno Unito, Svezia, Finlandia (1,5%) e Danimarca (1,9%). I peggiori sono Grecia, Ungheria e Paesi Baltici (6,8%). L'Italia è in posizione di netto svantaggio, con un costo delle pratiche amministrative pari al 4,6% del PIL.

Grafico 14. Il costo della burocrazia
(Valori in % del PIL, 2006)

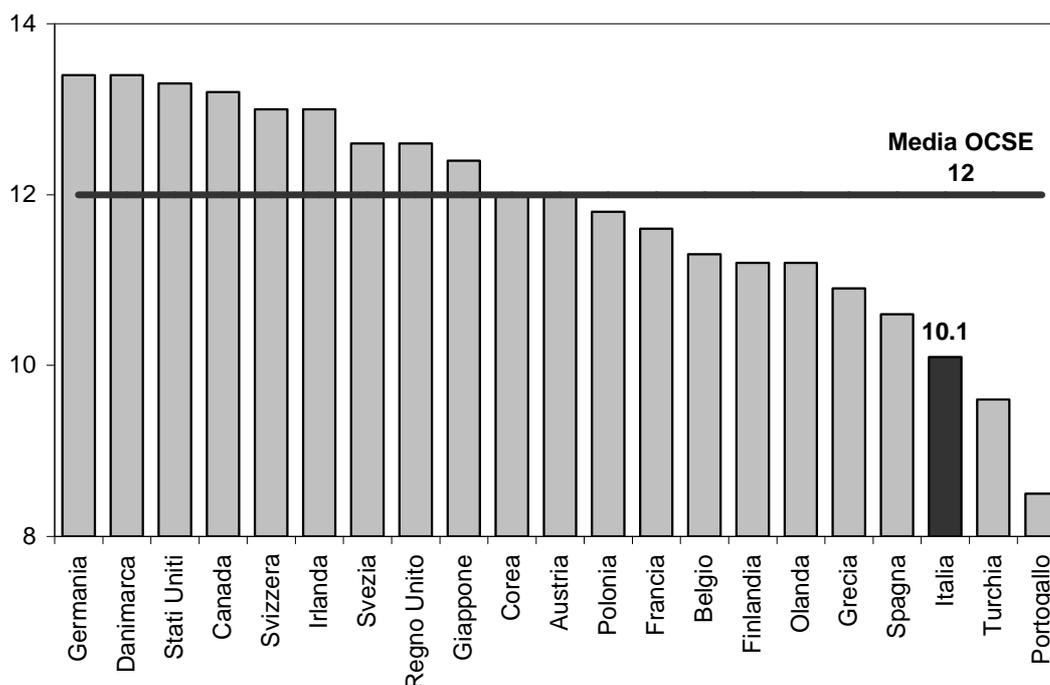


Fonte: Elaborazioni CSC su dati Commissione Europea, *European Competitiveness Report* (2006).

⁹ Per un'analisi di questo e altri aspetti che penalizzano la competitività italiana e una misurazione dei vantaggi in termini di maggiore PIL si veda, a cura di Gianni Nardozi e Luca Paolazzi, "Oltre la crisi, PMI classe dirigente", Sipi, marzo 2008.

La letteratura economica mostra che una maggiore scolarizzazione della forza lavoro e il miglioramento della qualità dell'istruzione influiscono positivamente sulla produttività del lavoro. Nel confronto internazionale l'Italia è indietro su entrambi i fronti. La popolazione tra i 25 e i 64 anni ha studiato in media per circa 10 anni, contro i 12 delle altre economie avanzate (media OCSE); Germania e Stati Uniti superano i 13 anni (**Grafico 15**). Le distanze si accorciano tra i giovani, ma restano comunque rilevanti. Non sorprende quindi che nel 2007, gli individui fra i 25 e i 34 anni con istruzione universitaria erano solo il 19%, mentre la media dei paesi OCSE era del 34%.

Grafico 15. Numero di anni di istruzione formale della popolazione
(Popolazione 25-64 anni, 2004)



Fonte: Elaborazioni CSC su dati OCSE.

Oltre che nei livelli di scolarizzazione, sulla base dell'evidenza disponibile, l'Italia risulta essere indietro anche per qualità dell'istruzione. I risultati del test PISA dell'OCSE mostrano una preparazione degli studenti italiani (ragazzi di 15 anni) inferiore a quella dei coetanei stranieri, peraltro con forti divari territoriali tra Nord e Sud del Paese. I ritardi descritti sono ancora più gravi alla luce dei cambiamenti legati alle nuove tecnologie dell'informazione e alla trasformazione del *made in Italy*.

Grazie alla recente pubblicazione di *ranking* internazionali, è inoltre possibile valutare la qualità delle università italiane in ottica comparata. Nonostante indubbi punti di eccellenza, i dati dicono che la distanza fra le università italiane e quelle degli altri Paesi industrializzati è grande ed è cresciuta negli ultimi anni. Per esempio, secondo lo *Shanghai ranking* del 2008, nessuna università italiana è fra le migliori 100 al mondo, solo 22 sono fra le migliori 500 e quasi tutte hanno perso posizioni da quando il *ranking* è stato pubblicato per la prima volta nel 2003.

I processi di liberalizzazione in Italia si sono fermati e in molti mercati il grado di concorrenza è rimasto basso. Secondo uno studio della Banca d'Italia, un aumento della concorrenza nei servizi in grado di portare i margini sui costi (*mark-up*) ai livelli del resto dell'area euro a regime aumenterebbe il PIL italiano di circa l'11%.¹⁰ Attualmente tali margini, secondo i dati OCSE, sono del 61% in Italia e del 35% nel resto dell'eurozona. La ridotta concorrenza porta a livelli dei prezzi

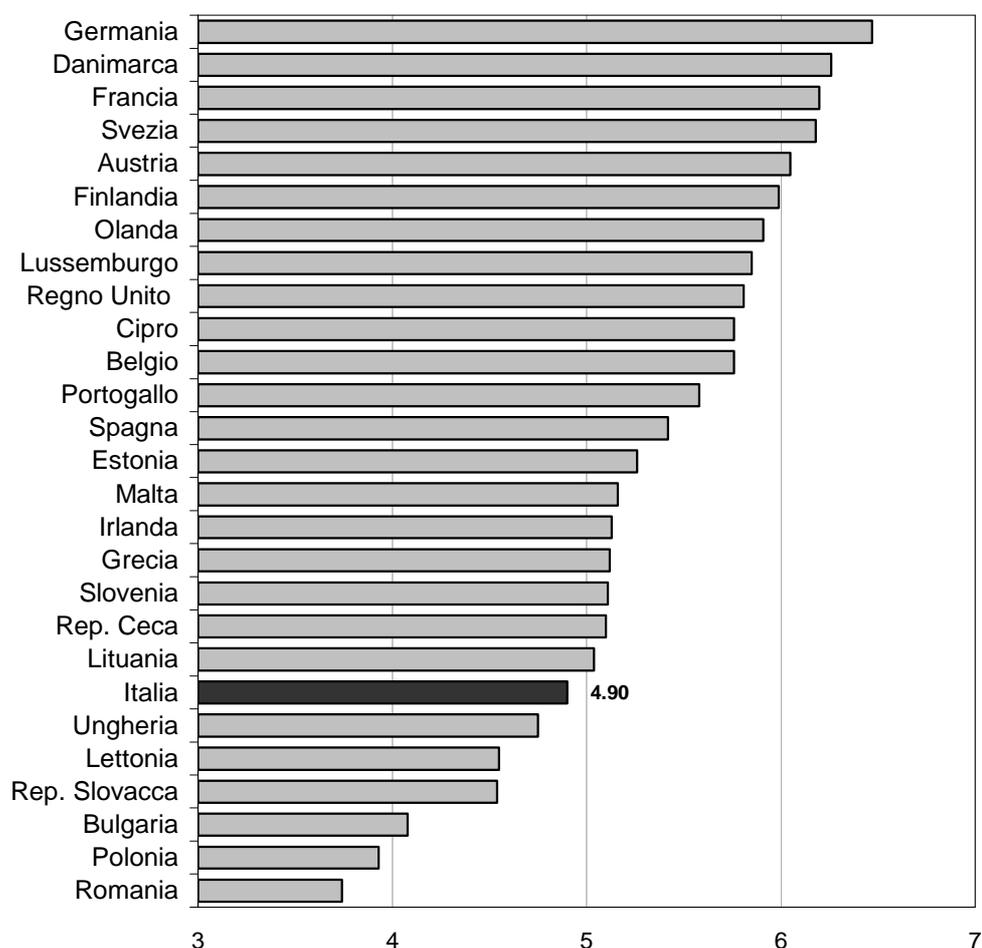
¹⁰ La stima è contenuta in uno studio della Banca d'Italia (Lorenzo Forni, Andrea Gerali, Massimiliano Pisani, "Effetti macroeconomici di un maggior grado di concorrenza nel settore dei servizi: il caso dell'Italia", Temi di discussione, marzo 2009).

più alti e riduce consumi, produzione, investimenti e occupazione. Il danno è particolarmente rilevante per le imprese esposte alla concorrenza estera (per le quali i margini sono al 17%) e che usano i servizi come input primari dei processi di generazione del valore aggiunto.

L'aumento degli investimenti infrastrutturali è un ulteriore fattore necessario per sostenere lo sviluppo economico. La carenza e l'inadeguatezza di vie di collegamento e reti (inclusi i servizi ICT) ostacola gli investimenti delle imprese e penalizza il sistema economico. All'inizio degli anni 70 l'Italia era all'avanguardia in Europa nella dotazione infrastrutturale. Oggi secondo molti indicatori è un fanalino di coda. Il *World Economic Forum* (2008) elabora una classifica internazionale, nell'ambito della strategia di Lisbona, basata sulla dotazione infrastrutturale in termini di telecomunicazione, trasporti e *utilities*. L'Italia tra i paesi UE si colloca al 21° posto, dietro non solo ai primi paesi membri ma anche ad alcuni nuovi entrati (**Grafico 16**).

Grafico 16. Network industries: la classifica UE del World Economic Forum

(Punteggio di dotazione infrastrutturale)



Fonte: Elaborazioni su dati World Economic Forum, The Lisbon Review 2008

Le riforme volte al miglioramento dell'ambiente competitivo favorirebbero la crescita economica e sosterebbero di conseguenza anche i redditi dei lavoratori. Ad esse si dovrebbero accompagnare misure volte a ridurre il cuneo fiscale e contributivo, uno dei più ampi tra i paesi OCSE. Un taglio del cuneo si tradurrebbe in retribuzioni nette più elevate. Se opportunamente disegnato come incentivo per i guadagni di produttività, inoltre, il taglio del cuneo aumenterebbe anche il tasso di crescita di quest'ultima e quindi delle retribuzioni reali.

4. Il nuovo modello di contrattazione

Il nuovo modello contrattuale, sottoscritto tra le parti il 22 gennaio 2009, ha l'obiettivo di spostare il baricentro della contrattazione collettiva con contenuti economici in azienda, dove cioè è possibile assicurare una crescita dei salari correlata ai risultati conseguiti nella realizzazione di piani di produttività, redditività, efficacia, efficienza.

Nel valorizzare con adeguate politiche retributive e gestionali il capitale umano, la contrattazione decentrata può migliorare la produttività e quindi favorire sia la competitività delle imprese sia gli aumenti salariali. Inoltre, dato che solo dove la produttività cresce si possono ottenere incrementi retributivi senza distruggere posti di lavoro, il monte salari crescerebbe se la contrattazione riuscisse a rispecchiare meglio differenze di produttività fra imprese e territori.

Le indagini disponibili indicano che ad oggi la contrattazione decentrata viene esercitata nel 30% delle imprese che occupano oltre il 70% dei lavoratori. La sfida del nuovo modello di contrattazione è coinvolgere un numero maggiore di imprese.

Un progressivo decentramento della contrattazione collettiva è in atto nella maggior parte dei Paesi europei da almeno due decenni.¹¹

L'accordo del gennaio 2009 conferma un modello di assetti contrattuali su due livelli. Il contratto nazionale di categoria continua, come nel Protocollo del 1993, ad avere la funzione di salvaguardare il potere d'acquisto delle retribuzioni. E' stato abbandonato il criterio dell'inflazione programmata e si è adottato invece un indice di carattere previsionale. Un'altra novità per il calcolo degli incrementi retributivi accordati dai contratti nazionali è il fatto che l'indice di inflazione previsionale è depurato dall'inflazione energetica importata (stime ISAE). Lo scopo della depurazione è evitare che shock temporanei, come l'impennata dei prezzi dei beni energetici nel 2008, propaghino l'inflazione attraverso una rincorsa delle retribuzioni a recuperare il potere d'acquisto perduto a favore non di altri redditi italiani ma del reddito dei Paesi produttori di beni energetici. Questa eco inflazionistica si tradurrebbe in una dannosa perdita di competitività: negli altri Paesi tale rincorsa non avverrebbe e l'inflazione rientrerebbe in fretta, senza nessun vantaggio reale per le buste paga, ma anzi con una minore occupazione.

E' evidente che l'inclusione dell'energia può sia rialzare la dinamica dei prezzi (come nel 2008) che abbassarla (come nel 2009). Coerentemente con il nuovo schema di contrattazione, i contratti nazionali rinnovati in autunno, relativi ai settori alimentare, chimico, delle telecomunicazioni e metalmeccanico (quest'ultimo senza la firma della CGIL) hanno fissato aumenti in linea con le previsioni dell'ISAE sull'indice armonizzato dei prezzi al consumo al netto dell'energia (1,5% per il 2009, 1,8% per il 2010, 2,2% per il 2011 e 1,9% per il 2012). A fronte della caduta verticale dei costi delle materie prime fino alla metà del 2009, l'indice ISAE risulta largamente superiore alla variazione dell'indice dei prezzi al consumo nel 2009 (0,8%, sulla base dei dati ancora preliminari disponibili per dicembre), e, seppur in misura decisamente più contenuta, anche nel 2010 (quando, secondo le stime del CSC, l'inflazione totale sarà dell'1,4%).

Come ribadito nell'accordo del 22 gennaio 2009, le parti sociali ritengono che per incentivare la contrattazione aziendale sia necessario incrementare e rendere strutturali le misure di detassazione della retribuzione di produttività e gli sgravi contributivi a favore delle imprese sulla retribuzione di secondo livello.

Come rete di garanzia a favore dei lavoratori dipendenti di aziende nelle quali non si esercita la contrattazione di secondo livello e che non percepiscono altri trattamenti economici individuali o collettivi oltre a quanto spettante per contratto nazionale, il nuovo modello contrattuale ha previsto l'attivazione di un "elemento di garanzia retributiva" da definirsi nella misura e nelle condizioni in sede di rinnovo del contratto collettivo.

¹¹ Si veda OCSE, Employment Outlook 2004, Capitolo 3, "Wage settings institutions and outcomes".