



Audizione

***Indagine conoscitiva sul livello dei redditi di lavoro e
sulla redistribuzione della ricchezza in Italia
nel periodo 1993-2008***

presso

Commissione Lavoro, previdenza sociale
XVI Legislatura

di

Agostino Megale

(Segr. Confederale Cgil e Pres. Ires-Cgil)

Lorenzo Birindelli

(Ricercatore Ires-Cgil, Responsabile scientifico dell'Osservatorio sui salari)

Riccardo Sanna

(Ricercatore Ires-Cgil, Responsabile del coordinamento dell'Osservatorio sui salari,
integrato nel Dipartimento Politiche Economiche Cgil Nazionale
come Responsabile dell'Uff. *Economia, fisco e finanza pubblica*)

Roma, 24 settembre 2009

Onorevoli Senatori, Egregio Presidente,

Come ogni anno, sin dal 2002, l'Ires-Cgil ha realizzato Rapporto su salari, produttività e distribuzione del reddito, in Italia e in Europa. Il IV Rapporto (2007-2008) è stato intitolato "Salari in crisi" e si concentra, in particolare, sulla crisi finanziaria esplosa negli Usa e dilagata nei mercati internazionali e in tutte le economie reali di tutti i paesi. I nostri studiosi hanno esaminato le conseguenze e le prospettive della crisi partendo dal presupposto, ormai riconosciuto da tutti gli economisti, che l'aumento delle disuguaglianze nella distribuzione dei redditi rappresenti la ragione di fondo della "tempesta perfetta". In un'analisi di lungo periodo, gli autori illustrano come il tentativo di surrogare la caduta della domanda, generata dalla compressione dei redditi reali del mondo del lavoro, attraverso la spinta del debito privato (soprattutto negli Stati Uniti) e del debito pubblico (soprattutto in Italia) si sia dimostrato un grave sbaglio di una politica economica di stampo neoliberista o, più esattamente, di impostazione "turbocapitalista".

Con la crisi, infatti, si chiude la lunga egemonia delle politiche *Reaganeconomics* portate avanti dai governi della destra Usa e europea. Politica economica fondata su squilibri tanto della bilancia dei pagamenti quanto nella distribuzione della ricchezza. Proprio nelle difficoltà della ricerca di una nuova ripresa, invece si avverte la necessità di ripartire da una nuova politica dei redditi, di tutti i redditi, per rispondere ad una questione salariale mai risolta, che in tali circostanze si caratterizza come elemento centrale per una strategia anti-recessiva efficace, verso una crescita che assuma l'equità come elemento di equilibrio e di vantaggio del sistema economico, derubricando definitivamente tutte le istanze teoriche a supporto del *trade-off* tra efficienza ed equità.

Il dato più significativo di questo quarto rapporto emerge dall'analisi dei salari nel periodo 1993-2008: elaborando i dati Istat nei passati 15 anni i lavoratori dipendenti hanno lasciato al fisco 6.738 euro cumulati (in termini di potere d'acquisto), poiché le retribuzioni nette sono cresciute 3,5 punti in meno (4,2 punti in meno per un lavoratore senza carichi familiari) delle retribuzioni di fatto lorde. Lo Stato ha dunque beneficiato di circa 112 miliardi di euro, tra maggiore pressione fiscale e *fiscal drag*. Le retribuzioni contrattuali hanno sostanzialmente mantenuto il potere d'acquisto e le retribuzioni di fatto sono cresciute di 5,9 punti oltre l'inflazione. Purtroppo però i salari netti sono rimasti fermi. Quindici anni di crescita zero dei salari netti mentre i prezzi aumentavano. L'inflazione è cresciuta del 41,6%, le retribuzioni contrattuali del 41,1%, mentre le retribuzioni di fatto del 47,5% (+0,4% annuo oltre la retribuzione contrattuale e l'inflazione). Dal 1993 al 2008 le retribuzioni nette sono cresciute (+43,3% per il lavoratore single e +44,0% per il lavoratore con carichi familiari) meno delle lorde (+47,5%). Il fisco dunque ha mangiato i pochi guadagni di produttività. La contrattazione è importante ma da sola non basta.

Nel Rapporto non manca una valutazione *ex-post* dell'Accordo del 23 luglio del 1993 ed una "simulazione" *ex-post* del modello previsto nell'Accordo separato di gennaio 2009, dove non sembrano né ridotte le ombre della stagione contrattuale precedente, né moltiplicate le luci del nostro sistema di relazioni industriali verso una maggiore e migliore contrattazione. Il nostro giudizio sull'Accordo separato si conferma negativo principalmente per tre ragioni:

- non è prevista la tutela del potere d'acquisto reale dei salari, poiché il contratto nazionale non recupera mai del tutto l'inflazione reale, visto che l'inflazione depurata dalle componenti energetiche, oltre che alterare il corretto rapporto tra dinamiche retributive e andamento dei prezzi al consumo, scarica i costi dell'energia, compresa l'eventuale ripresa del prezzo del petrolio (in questa fase, prevedibilmente dopo il 2010) non solo sulle bollette delle famiglie ma anche sui salari dei lavoratori dipendenti;
- le deroghe al salario e ai diritti, se applicate, di fatto destrutturano il sistema contrattuale;
- non si allarga la contrattazione di secondo livello, bensì si produce un sistema rigido e centralizzato senza alcuna capacità innovativa; quando invece sarebbe necessario estendere e qualificare la contrattazione aziendale o territoriale.

All'accordo separato, manca inoltre, una verifica democratica come avvenne con la precedente intesa sul Protocollo del 23 luglio. La simulazione della sua applicazione, dal 1993 al 2008, dimostra che in aggiunta alla perdita fiscale i lavoratori avrebbero perso altri 6.587 euro cumulati di potere d'acquisto. L'intesa unitaria, raggiunta il 22 settembre 2009 sul CCNL degli alimentaristi, dimostra che si può andare oltre l'Accordo separato e siglare i Contratti unitariamente, quando c'è la volontà di ricercare soluzioni condivise che tengano conto anche delle ragioni che in tutti questi mesi la Cgil ha sostenuto.

Anche i dati sulla dinamica dei profitti delle maggiori imprese industriali italiane (campione Mediobanca) indicano che dal 1995 al 2006 i profitti netti sono cresciuti di circa il 75% a fronte di un incremento delle retribuzioni (nelle imprese di medesima dimensione) pari a solo il 5,5%. Principale causa e al tempo stesso conseguenza della crisi si conferma proprio la caduta della quota distributiva del lavoro sul reddito nazionale. La caduta della quota del lavoro sulla ricchezza nazionale e l'aumento di quella dei profitti (dagli anni Ottanta) hanno determinato simultaneamente una caduta della domanda interna che è stata surrogata da un'espansione della stessa domanda fondata sull'indebitamento delle famiglie. In Italia, il rapporto tra debito (mutui, credito al consumo, etc.) e reddito medio lordo delle famiglie ha raggiunto il 50% (circa 17 punti in più dal 2001 al 2008): circa 15.900 euro annui di debiti in una famiglia di lavoratori dipendenti, rappresentati per il 79,4% da immobili abitativi per il resto da debiti per consumi e per attività lavorative.

Le disuguaglianze alle origini della crisi che stiamo attraversando riguardano perciò soprattutto lavoratori dipendenti e pensionati. Nella crisi queste disuguaglianze non potranno che accentuarsi. Già oggi, l'Italia risulta il sesto paese "più diseguale" tra i paesi Ocse nella distribuzione del reddito. Secondo i dati elaborati dall'Ires-Cgil sulle dichiarazioni dei redditi presso i CAAF Cgil circa 13,6 milioni di lavoratori guadagnano meno di 1.300 euro netti al mese. Circa 6,9 milioni ne guadagnano meno di 1.000, di cui oltre il 60% sono donne. Infine, oltre 7,5 milioni dei lavoratori in pensione guadagna meno di mille euro netti mensili.

In tutto ciò, il reddito disponibile familiare tra il 2002 e il 2008 registra una perdita di circa 1.599 euro nelle famiglie di operai e 1.681 euro nelle famiglie con "capofamiglia" impiegato, a fronte di un guadagno di 9.143 euro per professionisti e imprenditori.

E ancora. Il raffronto tra la retribuzione di un dirigente privato e quella di un operaio o un impiegato medio, tra il 2002 e il 2008, segna una forbice di quasi 7 punti a favore del dirigente. Il confronto diventa ancora più interessante se si misura la dinamica dei compensi dei primi 100 manager italiani: la crescita di questi redditi conta 38 punti in sette anni, portando i livelli dei compensi mediamente 100 volte oltre i livelli medi dei lavoratori dipendenti. Con il compenso dei 100 Top manager si possono pagare infatti i salari di 10.000 lavoratori.

Nella crisi, infatti, un lavoratore in Cassa integrazione a "zero ore" per un mese vede il suo stipendio passare dai 1.320 euro netti in busta paga ad appena 762 euro; una lavoratrice in CIG, sempre a zero ore, con uno stipendio mensile di 1.100 euro netti passerà a 634 euro netti. Per capire il perché della scelta della Cgil di sostenere occupazione, redditi e investimenti è sufficiente pensare se quei due lavoratori sono sotto lo stesso tetto! E ancora, se il figlio in collaborazione perde il posto e si trova senza reddito! Se a perdere il posto è un lavoratore dipendente, ma dei servizi, ad esempio del commercio, se – e solo se – ha i requisiti per l'indennità di disoccupazione, potrà ottenere un sostegno di 462 euro, contro il suo salario mensile netto di 1.155 euro.

Da una ricerca sul campo svolta dall'Ires-Cgil nel 2007 sulle condizioni e le aspettative dei lavoratori sono state registrate "cinque grandi differenze" nel nostro Paese: rispetto al salario netto medio mensile (1.240 euro) rilevato al momento dell'indagine, un lavoratore del Mezzogiorno ne guadagna il 13,4% in meno; una lavoratrice il 17,9% in meno; un lavoratore di piccola e piccolissima impresa (fino a 20 addetti) il 26,2% in meno; un lavoratore immigrato (extra-UE) il 26,9% in meno; un giovane lavoratore (15-34 anni) il 27,1% in meno.

In particolare, le differenziazioni salariali territoriali sono state oggetto del recente dibattito politico, che ha visto il riaffacciarsi di una misura già sperimentata in Italia fino al 1969. Le

cosiddette gabbie salariali. La tesi che, nell'Italia del Dopoguerra, con mercati locali dei beni e dei servizi ancora relativamente poco integrati, ad un costo della vita più basso al Sud dovesse corrispondere un minore livello salariale nominale, è stata superata. A causa della suddetta asimmetria della distribuzione il 61,8% delle famiglie italiane perciò ha conseguito un reddito inferiore alla media e di queste oltre 2/3 sono residenti nel Sud e nelle Isole. Le famiglie italiane che registrano difficoltà ad arrivare alla fine del mese sono mediamente il 34,7% e nel Mezzogiorno risultano addirittura il 45,9%. Anche perché in quelle famiglie dove si trova un lavoratore dipendente con la retribuzione allineata con il resto del Paese, generalmente, quel lavoratore è il capofamiglia e spesso fonte unica o principale di reddito del nucleo familiare. Un'interessante indagine è stata svolta dall'Istat *ad hoc* sulle "differenze nel livello dei prezzi tra i capoluoghi delle regioni italiane per alcune tipologie di beni" nel 2006. Dall'indagine si evince che l'indice d'inflazione "spaziale" (ossia l'indice di parità di potere d'acquisto territoriale) è già differenziato per aree geografiche: il differenziale tra la media e i capoluoghi del Mezzogiorno è di -5,8 punti; mentre nel Nord-ovest e nel Nord-est i prezzi sono rispettivamente +5,9 e +3,8 punti sopra la media; i prezzi delle principali città del Centro Italia sembrano allineati. Secondo i dati dei Conti economici regionali dello stesso anno di rilevazione, emerge chiaramente come all'attuale diversificazione dei prezzi delle varie economie regionali già corrisponda un differenziale in termini di redditi da lavoro dipendente addirittura più ampio per il Mezzogiorno (9,4 punti in meno rispetto alla media nazionale). L'inflazione degli ultimi anni peraltro è cresciuta di più al Sud che al Nord del Paese: infatti, la media annua dell'inflazione del periodo 2002-2008 è stata pari al 2,6% nel Sud e al 2,4% nelle Isole a fronte di un indice nazionale al 2,2% e del 2,1% delle restanti regioni del centro e del Nord del Paese.

Il costo del lavoro complessivo di un dipendente dell'industria nel Mezzogiorno, infatti, è pari circa all'81% di quello di un suo collega del Centro o del Nord Italia. Siccome è la contrattazione e, in particolare, la contrattazione decentrata a differenziare i livelli retributivi e stabilire il rapporto con la produttività, è necessaria un'estensione ed un allargamento della quota di lavoratori che percepisce una retribuzione composta anche da voci aggiuntive fissate nel secondo livello. Nel 2008, la Banca d'Italia riscontra che solo il 52,8% degli operai e dei quadri che lavorano in imprese industriali con almeno 20 addetti nel Mezzogiorno percepisce voci aggiuntive rispetto alla retribuzione minima contrattuale, contro circa il 83,5% dei lavoratori del Centro-Nord. Un aumento dei salari potrebbe peraltro favorire un aumento del tasso di crescita della produttività incidendo in maniera determinante sul progresso tecnico delle imprese e sull'intensità degli investimenti. Va considerato quanto previsto dal Protocollo Welfare 2008 per la decontribuzione, ora anche detassazione, dei premi di risultato, limitandola doverosamente ai soli salari aggiuntivi contrattati sindacalmente, con l'esclusione perentoria delle erogazioni unilaterali. Semmai, occorrerà prevedere forme di incentivazione alla realizzazione di accordi di secondo livello sulla produttività laddove non ancora presenti (una sorta di incentivo *start-up* alla contrattazione di secondo livello).

In realtà, il problema della progressiva diminuzione degli investimenti e della bassa produttività riguarda tutto il Paese. Più produttività significa più crescita e più redistribuzione. Eppure, tra il 1993 e il 2008 su una crescita complessiva di 14,3 punti percentuali della produttività dell'intera economia in termini reali da redistribuire, solamente 3,8 punti sono andati al lavoro. In sostanza solo il 27% della produttività reale è andata al lavoro. I dati sui confronti internazionali confermano l'insistenza di una questione salariale tutta italiana, in cui le retribuzioni nette italiane (a parità di potere d'acquisto) risultano inferiori di 12 punti rispetto a quelle spagnole, di 29 punti rispetto a quelle dei francesi, ben 43 punti rispetto a quelle tedesche, 56 punti rispetto ai salari dei lavoratori degli Stati Uniti, fino ad arrivare a meno della metà di quelle dei lavoratori inglesi. Nel periodo 1993-2007, rispetto alla crescita reale delle retribuzioni lorde dei lavoratori spagnoli del 10% (1.700 euro), dei lavoratori tedeschi (4.000 euro) il 13%, dei francesi del 23% (4.000 euro) e degli inglesi del 29% (8.300 euro), le retribuzioni italiane sono cresciute solo del 4% (appena 750 euro). La produttività di questi paesi, d'altronde, 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.

Ad ogni modo, escludendo le piccole imprese dai raffronti sulla produttività, i differenziali con gli altri paesi si riducono radicalmente. Se avessimo la stessa dimensione media d'impresa della Germania i differenziali di produttività si ridurrebbero dall'attuale 32,2% al 4,5%. Se avessimo la stessa dimensione media d'impresa della Francia i differenziali di produttività si ridurrebbero dall'attuale 26,5% al 7,5%.

Oggi, dunque, proprio nel pieno della crisi, in vista di un'auspicabile ripresa della crescita economica e soprattutto dello sviluppo, occorre una nuova politica dei redditi. Una politica che assuma possibilmente una portata europea e che contribuisca ad uscire dalla crisi nella stessa misura in cui contrasti la povertà e le disuguaglianze. Una nuova politica dei redditi, in tre direttrici fondamentali:

- i. Contrattazione, per difendere il reddito reale da lavoro e da pensione, aumentare e redistribuire la produttività. I salari devono crescere non solo in linea con l'inflazione reale, ma con la produttività, per l'equilibrio della crescita economica e soprattutto per riequilibrare la perdita cumulata delle retribuzioni, a favore dei maggiori profitti delle imprese, non reinvestiti a sufficienza per la riorganizzazione del sistema produttivo, o più semplicemente a favore delle rendite.
- ii. Fisco, per una equa redistribuzione e per far crescere il reddito disponibile reale dei lavoratori dipendenti e dei pensionati. Il processo di risanamento compiuto in questi ultimi 15 anni ha avuto come attori principali i lavoratori dipendenti ed i pensionati, che sono stati chiamati a pagarne la maggior parte del costo. La crisi internazionale attuale rischia di essere acuita in Italia da una distribuzione del reddito assai squilibrata che, oltre ad essere iniqua dal punto di vista sociale, frena il rilancio della domanda interna, condizione necessaria per far ripartire la crescita. Negli anni scorsi il ricorso alla leva fiscale ha permesso ai governi di attuare con successo un processo di risanamento della finanza pubblica. Il peso del fisco, tuttavia, non è stato ripartito equamente: mentre sul lavoro dipendente e pensione venivano tassati in misura elevata e progressiva, la tassazione sulle imprese, sui patrimoni e sulle rendite è stata in diversi casi sensibilmente ridotta. Inoltre resta tuttora irrisolto il problema dell'evasione fiscale e dell'elusione fiscale che rende i contribuenti assai diversi di fronte al fisco. Oggi questa tendenza va invertita. Non è più possibile che, pur essendo il nostro paese all'interno dei G8, i salari netti italiani siano tra i più bassi dell'area dell'euro e le pensioni siano così fortemente decurtate dalla tassazione.
- iii. Welfare, per uscire dalla povertà e per sostenere il reddito degli individui e delle famiglie, a partire da quelle in difficoltà. Un welfare che sostenga i redditi netti attraverso i servizi necessari a vivere la cittadinanza (interventi su prezzi e tariffe locali dei servizi di pubblica utilità, servizi per l'infanzia e per la non autosufficienza degli anziani, etc.) e, allo stesso tempo un workfare che consista piuttosto in politiche di welfare attivo finalizzate ad una piena e buona e sicura occupazione. In tutto questo, gioca un ruolo fondamentale la contrattazione sociale territoriale.

Una nuova politica dei redditi per superare le disuguaglianze nella distribuzione della ricchezza. Una nuova politica dei redditi per uscire dalla crisi e per rilanciare l'economia.

Nelle pagine che seguiranno vengono ripresentate le analisi e le proposte già elaborate nel IV Rapporto di ricerca dell'Ires-Cgil a cura A. Megale, L. Birindelli e G. D'Aloia; gli approfondimenti e gli aggiornamenti realizzati da R. Sanna e R. Zelinotti.

1. Perché ripartire dalla questione salariale?

1.1. La disegualianza sociale in Italia, secondo i dati Istat e Banca d'Italia

L'Istat pubblica dal 2006 l'*Indagine su reddito e condizioni di vita*¹, che offre la possibilità di esaminare i livelli di reddito disponibile nelle famiglie italiane – secondo le principali variabili socio-demografiche – nonché la condizione economica “percepita” dalle stesse famiglie². Quest'ultimo aspetto dell'indagine è di particolare interesse ai fini della nostra analisi e distingue l'indagine Istat da quella periodicamente realizzata dalla Banca d'Italia³. In ogni caso, secondo la rilevazione Istat, il reddito netto delle famiglie italiane (escludendo i fitti imputati⁴) è pari in media

¹ Per documentare le situazioni di povertà ed esclusione sociale e per fornire un adeguato sostegno informativo alle politiche di contrasto, a livello europeo è stato lanciato dal 2004 il progetto Eu-Silc (*European Statistics on Income and Living Conditions*), volto alla raccolta di informazioni dettagliate sul reddito e le condizioni di vita delle famiglie nei paesi membri. L'indagine rappresenta una delle principali fonti di dati per i rapporti periodici dell'Unione europea sulla situazione sociale e sulla diffusione della povertà. L'indagine campionaria in Italia (denominata appunto dall'ISTAT *Indagine su reddito e condizioni di vita*) è stata svolta finora due volte (alla fine del 2004 e alla fine del 2005). I dati raccolti in Italia, come quelli dei rispettivi istituti statistici nazionali dei 25 Paesi membri, vengono utilizzati nei rapporti ufficiali sulla situazione sociale dell'Unione Europea e, resi disponibili per consentire lo studio della povertà e dell'esclusione sociale e la valutazione degli effetti sulle famiglie delle politiche economiche e sociali. Il campione è composta da 22.000 famiglie, per un totale di 56.000 individui. Nelle interviste relative all'ultima *survey*, sono state poste domande sui redditi percepiti nell'anno 2004 e sulle condizioni di vita (partecipazione al mercato del lavoro, salute, situazione abitativa, eventuali problemi economici, ecc.) rilevate al momento dell'intervista (anno 2005). Rispetto alla prima edizione dell'indagine, condotta nel 2004 ma riferita ai redditi percepiti nel 2003, l'edizione 2005 presenta importanti innovazioni metodologiche che, di fatto, rendono incomparabili i risultati qui presentati con i precedenti. La revisione dei dati dell'indagine 2004 in base alla nuova metodologia sarà diffusa il prossimo anno.

² «I dati raccolti mediante l'indagine campionaria “Reddito e condizioni di vita” consentono di analizzare le condizioni economiche delle famiglie attraverso l'utilizzo congiunto dei dati di reddito e di alcuni indicatori non monetari di disagio economico e di deprivazione materiale. Le variabili relative alle condizioni di deprivazione delle famiglie si riferiscono alla situazione rilevata al momento dell'intervista (anno 2005), mentre i dati di reddito sono riferiti all'anno 2004. L'analisi delle dimensioni monetarie, riferite cioè al reddito, e non monetarie, relative ad altri indicatori di deprivazione, mostra come le diverse forme di disagio tendano ad essere associate tra loro. Tuttavia, numerosi fattori concorrono alla formazione della valutazione soggettiva delle condizioni di deprivazione da parte delle famiglie: fra questi, le condizioni socioeconomiche, la percezione dello standard di vita con cui confrontarsi, le preferenze e i modelli di consumo delle famiglie e non ultime le aspettative per l'immediato futuro. Con il termine di deprivazione materiale si definisce una condizione di restrizione economica tale da non consentire alle famiglie di affrontare alcune spese necessarie o di acquistare alcuni beni di consumo. Gli indicatori di deprivazione materiale completano le informazioni sintetizzate dal livello di reddito disponibile delle famiglie e rappresentano le variabili obiettivo utilizzate a livello europeo per misurare i fenomeni di povertà e di esclusione sociale» (*Il disagio economico delle famiglie*, Cap. 5.2.3, in “Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 2006”, Roma).

³ La Banca d'Italia pubblica periodicamente i risultati delle “Indagini sui bilanci delle famiglie italiane” in un supplemento al bollettino statistico. L'ultima indagine campionaria sui bilanci delle famiglie italiane (2004) è stata realizzata svolgendo le interviste nel periodo compreso tra febbraio e luglio del 2005. Lo schema di campionamento utilizzato è lo stesso delle precedenti rilevazioni, con una numerosità campionaria equivalente. Sono state intervistate 8.012 famiglie estratte dalle liste anagrafiche di 344 comuni, composte di 20.581 individui, di cui 13.341 percettori di reddito. In accordo con il disegno campionario, a ciascuna famiglia viene attribuito un peso inversamente proporzionale alla sua probabilità di inclusione nel campione; i pesi vengono successivamente modificati per tenere conto delle mancate risposte, aumentare la precisione degli stimatori e allineare la struttura del campione a quella della popolazione per alcune caratteristiche note. Il rapporto illustra i risultati relativi al reddito, alla ricchezza, alla diffusione delle attività finanziarie, all'utilizzo degli strumenti di pagamento e alle abitazioni di residenza. In particolare sono riportati, al netto dell'imposta personale sul reddito, i redditi da lavoro dipendente e autonomo, da impresa, da capitale (reale per tutto il periodo e anche finanziario a partire dal 1987), le pensioni e gli altri principali trasferimenti pubblici (ad esclusione degli assegni famigliari). I dati sono corredati di pesi campionari, che servono a proporzionare i risultati delle elaborazioni effettuate ai valori aggregati del corrispondente universo di riferimento.

⁴ L'indagine Istat, nella rilevazione del reddito netto familiare, tiene conto anche dei cosiddetti “fitti imputati” per comparare il tenore di vita delle famiglie dei proprietari della casa di abitazione con quello delle altre famiglie. In Italia, data l'ampia diffusione della proprietà dell'abitazione (l'abitazione di proprietà, l'usufrutto e l'uso gratuito raggiungono

a 28.552 euro (23.584 nel Mezzogiorno), circa 2.379 euro (1.965 nel Mezzogiorno) al mese. Ma, a causa dell'asimmetria della distribuzione, il 61,8% delle famiglie ha conseguito un reddito inferiore alla media.

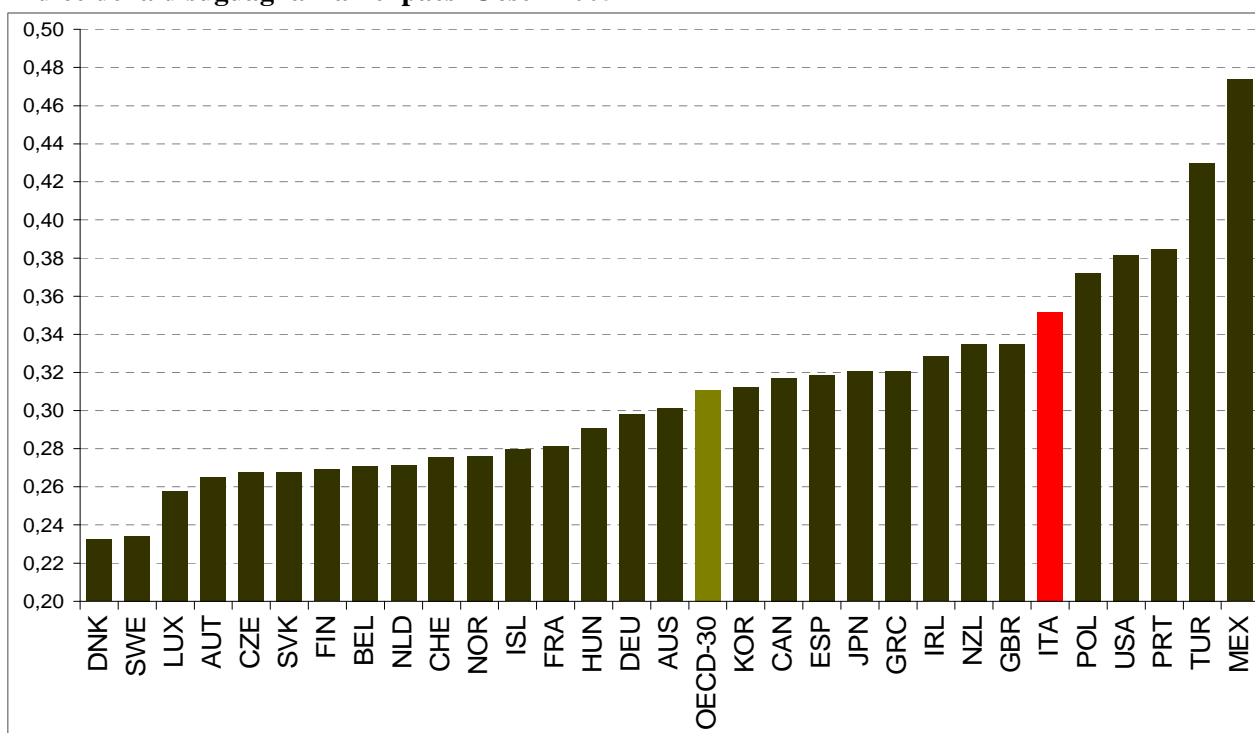
La distribuzione dei redditi risulta diseguale e i redditi più bassi risultano essere quelli dei nuclei composti da anziani, dei lavoratori autonomi e da coloro che lavorano nel Mezzogiorno. Le famiglie italiane che registrano difficoltà ad arrivare alla fine del mese sono mediamente il 34,7% (nel Mezzogiorno il 45,9%) e comunque il 49,8% degli italiani si dichiara insoddisfatto della propria situazione economica. Inoltre, tale rilevazione permette un confronto europeo sul grado di disuguaglianza nella distribuzione del reddito familiare⁵. Il rapporto fra la quota di reddito totale percepito dal 20% più ricco della popolazione e quella del 20% più povero fornisce una prima misura della disuguaglianza. Il rapporto è più basso in alcuni paesi dell'Europa del nord e del centro, tra cui Danimarca, Slovenia, Bulgaria, Repubblica Ceca, Svezia, Finlandia e Austria. In questi paesi, la quota del 20% più ricco è pari a circa tre volte e mezzo quella del 20% più povero. Nei paesi dell'Europa nord-occidentale (tra cui Francia, Germania, Belgio e Lussemburgo) e nella Slovacchia il rapporto è leggermente più alto, ma comunque inferiore a 4,2. Il resto dei paesi europei si divide in due gruppi. Nel primo (Spagna, Romania, Regno Unito, Estonia, Ungheria, Italia e Polonia), il rapporto è compreso fra 4,2 e 5,5 volte. Il secondo gruppo, che è caratterizzato da una maggiore disuguaglianza, comprende due paesi baltici (Lettonia e Lituania) e due paesi dell'Europa del Sud (Portogallo e Grecia), registra un rapporto superiore a 5,5. Un'ulteriore misura di disuguaglianza, che tiene conto della posizione relativa di tutti gli individui collocati nella distribuzione dei redditi, è fornita dall'indice di Gini: misura sintetica della disuguaglianza che varia tra 0 (perfetta uguaglianza) e 100 (tutto il reddito concentrato nelle mani di un solo individuo)⁶. L'indice può essere utilizzato per indicare come la distribuzione del reddito sia cambiata nel tempo in un dato Paese, rendendo possibile osservare se la disuguaglianza stia crescendo o diminuendo. In base a questo indicatore l'Italia è il sesto paese "più diseguale" tra i paesi Ocse nella distribuzione del reddito.

l'81,6% a livello nazionale) il fitto imputato costituisce un aspetto rilevante della distribuzione dei redditi. Pur incidendo, però, sull'ampiezza delle disuguaglianze, poiché la proprietà dell'abitazione è relativamente più frequente fra le famiglie di anziani, l'inclusione dei fitti imputati in realtà riduce il divario fra i redditi medi delle tipologie familiari riconducibili ai nuclei di persone anziane e le altre tipologie (soprattutto composte da giovani). E siccome l'inclusione dei fitti imputati non modifica sostanzialmente la struttura delle relazioni fra il reddito e le caratteristiche della famiglia (ripartizione geografica, numero di percettori, fonte di reddito prevalente, etc.), sembrano assumere più rilevanza e significatività le indagini della Banca d'Italia, i cui microdati sono stati raccolti in un database dal 1975 al 2004, per un'analisi delle dinamiche e delle tendenze dei redditi delle famiglie.

⁵ Per un approfondimento: Istat, Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 2007, 2008, *Distribuzione del reddito e condizioni economiche delle famiglie* (Par. 4.8), in "Capitolo 4 - Mercato del lavoro e condizioni economiche delle famiglie", pp. 222-238, Istat, Roma.

⁶ L'indice ha come vantaggio principale quello di misurare la disuguaglianza attraverso l'analisi di un rapporto, invece di usare una variabile che non rappresenti la maggior parte della popolazione, come ad esempio il reddito pro-capite o il prodotto interno lordo. Può essere utilizzato per confrontare le distribuzioni della ricchezza in diversi settori della popolazione o in diversi stati: le statistiche legate al PIL sono spesso criticate dato che non rappresentano i cambiamenti di tutta la popolazione. Il coefficiente di Gini soddisfa quattro importanti principi: i) Anonimia: non importa chi siano quelli che guadagnano molto e quelli che guadagnano poco; ii) Indipendenza di scala: il coefficiente di Gini non considera la dimensione dell'economia, come sia misurata, o quanto sia ricco o povero in media un Paese; iii) Indipendenza dalla popolazione: non importa quanto sia grande la popolazione di un Paese; iv) Principio di trasferibilità: se il reddito (meno la differenza), fosse trasferito da una persona ricca a una povera la distribuzione risulterebbe più equa.

Indice della disuguaglianza nei paesi Ocse - 2005



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Ocse.

Indice di concentrazione del reddito disponibile misurato con il coefficiente di Gini.

Secondo l'ultima *Indagine sui bilanci delle famiglie* (Banca d'Italia, 2008) nel 2006, il 10% delle famiglie più ricche possiede quasi il 45% dell'intera ricchezza netta delle famiglie italiane. Il 50% delle famiglie infatti si trova sotto la soglia dei 26.062 euro annui. Il 10% sopra i 55.712 euro. Ponendo il reddito familiare medio delle famiglie italiane pari a 100, il reddito delle famiglie di operai risulta inferiore di 17,6 punti (rappresentando l'82,4% della media), mentre quello delle famiglie con a capo un imprenditore risulta superiore dell'80%. La perdita di potere d'acquisto dei redditi (a prezzi costanti 2008) delle famiglie con persona di riferimento operaio o impiegato nel periodo 2002-2008 si contrappone ad una crescita dei redditi delle famiglie di imprenditori e liberi professionisti che, grazie soprattutto alle politiche fiscali del governo di centro-destra, registrano un allargamento della forbice con i redditi dei lavoratori dipendenti.

Calcolo cumulato del potere d'acquisto dei redditi netti reali familiari per condizione professionale del capofamiglia 2002-2008

	Perdita/guadagno cumulato (€)
Imprenditori e liberi professionisti	9.143
Impiegati	-1.681
Operai	-1.599

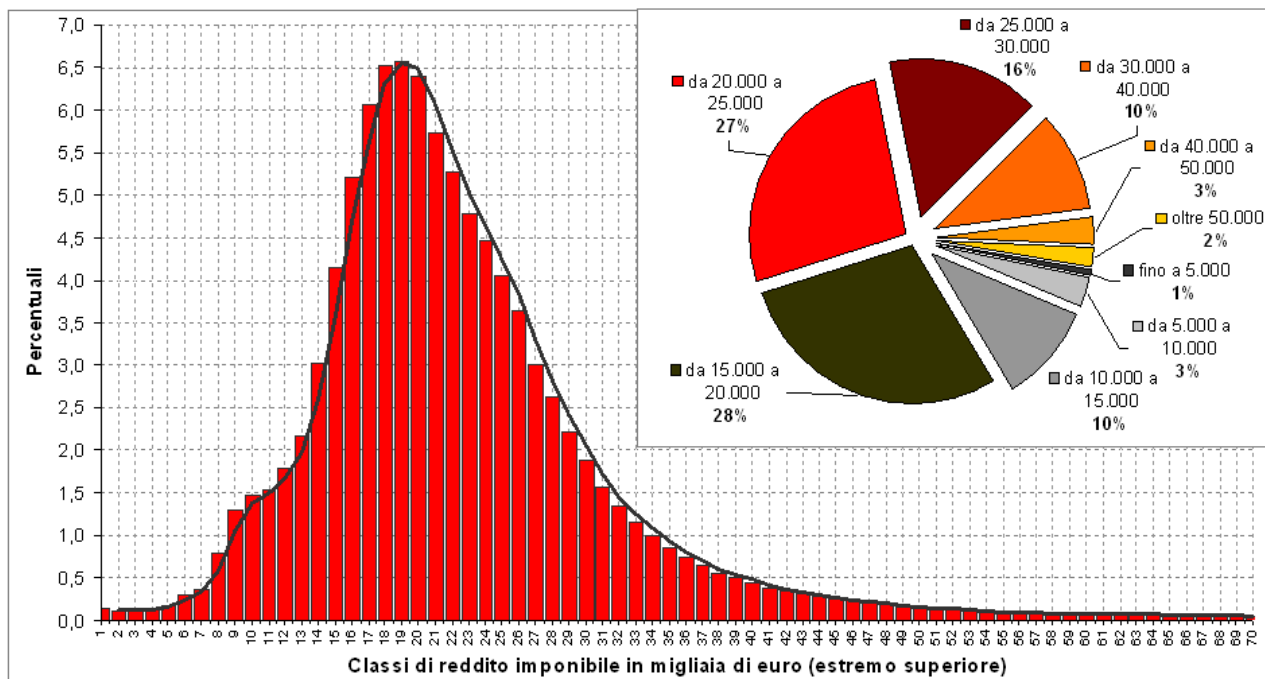
Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Banca d'Italia.

1.2. Le dichiarazioni dei redditi (CAAF-Cgil)

Un'altra fonte da prendere in considerazione nell'analisi della distribuzione del reddito è rappresentata dai CAAF (Centri autorizzati di assistenza fiscale) Cgil, il cui database dei redditi da

lavoro dipendente è costruito sulla base delle dichiarazioni dei redditi di cui si sono occupati i diversi centri in tutta Italia. Secondo tale database, il reddito medio lordo di un lavoratore dipendente si attesta a circa 23.117 euro nel 2006 e il reddito netto a 18.364. La mediana della distribuzione indica un reddito pari a 20.693 euro, che si traduce in 17.002 euro netti. La distribuzione dei redditi da lavoro dipendente, secondo i dati raccolti dai CAAF Cgil, si conferma asimmetrica e soprattutto concentrata su redditi medio - bassi.

Distribuzione del reddito da lavoro dipendente – dati CAAF (2006)



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati CAAF.

La percentuale di persone che non supera i 30mila euro netti individualmente è pari a circa il 90% dei dichiaranti (un universo di circa 1.265.000 persone).

Gli stessi dati Istat-Inps sulla distribuzione dei beneficiari di pensioni di vecchiaia e anzianità indicano che oltre 7,5 milioni (66%) di lavoratori in pensione guadagna meno di mille euro netti mensili.

Tutti i dati fin qui illustrati evidenziano come il problema deve essere affrontato in termini di politica fiscale prima ancora che di relazioni industriali, tanto più in un momento di crisi economica come quello che stiamo affrontando nel 2009. Redistribuzione primaria o secondaria? Stato o contrattazione? La distribuzione primaria, o funzionale, riguarda la ripartizione del prodotto nazionale tra i fattori che hanno contribuito alla sua creazione, in primis lavoro e capitale. La distribuzione secondaria, o personale, studia invece come il reddito si ripartisce tra le persone, o tra le famiglie. Le due non coincidono perché ogni individuo tende a ricevere redditi di diversa natura (da lavoro dipendente, da lavoro autonomo, interessi su obbligazioni e azioni, pensioni, trasferimenti assistenziali, etc.). Nelle economie post-industriali, in cui le classi sociali non sono più rigidamente separate tra capitalisti e lavoratori come la distribuzione funzionale presuppone e dove un'ampia fascia di popolazione è estranea ai rapporti tipici del mercato del lavoro è chiaro che è la distribuzione personale a rivestire il maggior interesse.

Una volta dimostrata la persistenza di un problema di crescita dei redditi da lavoro dipendente, resta da definire tra le parti quali cambiamenti o aggiustamenti è necessario compiere al sistema di regole di contrattazione. Ma avendo in questi anni riscontrato una perdita difficile da recuperare con la contrattazione, appare indubbiamente necessario un intervento dello Stato attraverso il sistema

fiscale, in particolare quando si vuole rilanciare la crescita anche attraverso le componenti della domanda interna. Lo Stato ha il potere ed il diritto di correggere i cosiddetti “fallimenti dell’economia di mercato”, ossia quelle situazioni in cui l’allocazione delle risorse realizzata dal mercato non appare soddisfacente sotto il profilo dell’efficienza (per la presenza di forme di mercato non concorrenziali, esternalità, beni pubblici o informazione asimmetrica) o sotto il profilo dell’equità, più sfuggente nel suo statuto teorico, ma altrettanto se non più decisivo per il giudizio sull’azione pubblica [J. E. Stiglitz 1992].

Nella crisi il trampolino della crescita deve essere il sostegno ai redditi da lavoro e da pensione per rilanciare consumi e investimenti. Al contrario, se non si intraprendono oggi le giuste misure per affrontare le disuguaglianze generate dalla perdita di potere d’acquisto, dopo la crisi, quando l’inflazione tornerà a crescere, queste non potranno che accentuarsi e sarà difficile per tutto il Paese, non solo per le famiglie di lavoratori dipendenti e pensionati, riprendere la via della crescita e dello sviluppo.

2. Salari e inflazione

L’Istat produce tre diversi indici dei prezzi al consumo: l’indice nazionale dei prezzi al consumo per l’intera collettività (NIC); l’indice nazionale dei prezzi al consumo per famiglie di operai e impiegati (FOI); e l’indice dei prezzi al consumo armonizzato per i paesi dell’UE (IPCA) (Ai sensi della legge 5.2.1992, n. 81, i due indici nazionali, espressi entrambi in base 1995=100, sono calcolati anche al netto dei consumi dei tabacchi)⁷. Con uno sforzo di generalizzazione e rimandando alla fonte per i dettagli metodologici, possiamo dire che: il NIC misura l’inflazione relativa al complesso dei consumi finali delle famiglie (incluse le “famiglie istituzionali”); il FOI si riferisce al paniere di consumi delle sole famiglie che fanno capo a un lavoratore dipendente (extragricolo) ed è usato per adeguare periodicamente i valori monetari, ad esempio gli affitti o gli assegni dovuti al coniuge separato. Il NIC e il FOI considerano il “prezzo pieno” di vendita e non considerano le riduzioni temporanee di prezzo (sconti, promozioni, ecc); mentre l’IPCA registra il prezzo effettivamente pagato dal consumatore e tiene conto delle riduzioni temporanee di prezzo. Ad esempio, nel caso dei medicinali per i quali c’è un contributo da parte del Sistema sanitario nazionale, mentre il FOI ed il NIC considerano il prezzo pieno del prodotto, per quello armonizzato europeo il prezzo di riferimento è rappresentato dalla quota effettivamente a carico del consumatore.

L’IPCA è stato sviluppato per assicurare una misura dell’inflazione comparabile a livello europeo. L’IPCA, inoltre, si differenzia dagli altri due indici perché il paniere esclude, sulla base di un accordo comunitario, le lotterie, il lotto, i concorsi pronostici e i servizi relativi alle assicurazioni sulla vita. Esso, comunque, presenta questo limite: incorpora un peso basso per le spese per l’abitazione perché riflette la caratteristica delle famiglie italiane di aver in gran parte la casa di proprietà ma non include i mutui che si pagano per la casa acquistata perché essi non vengono considerati spese per consumi, ma investimenti.

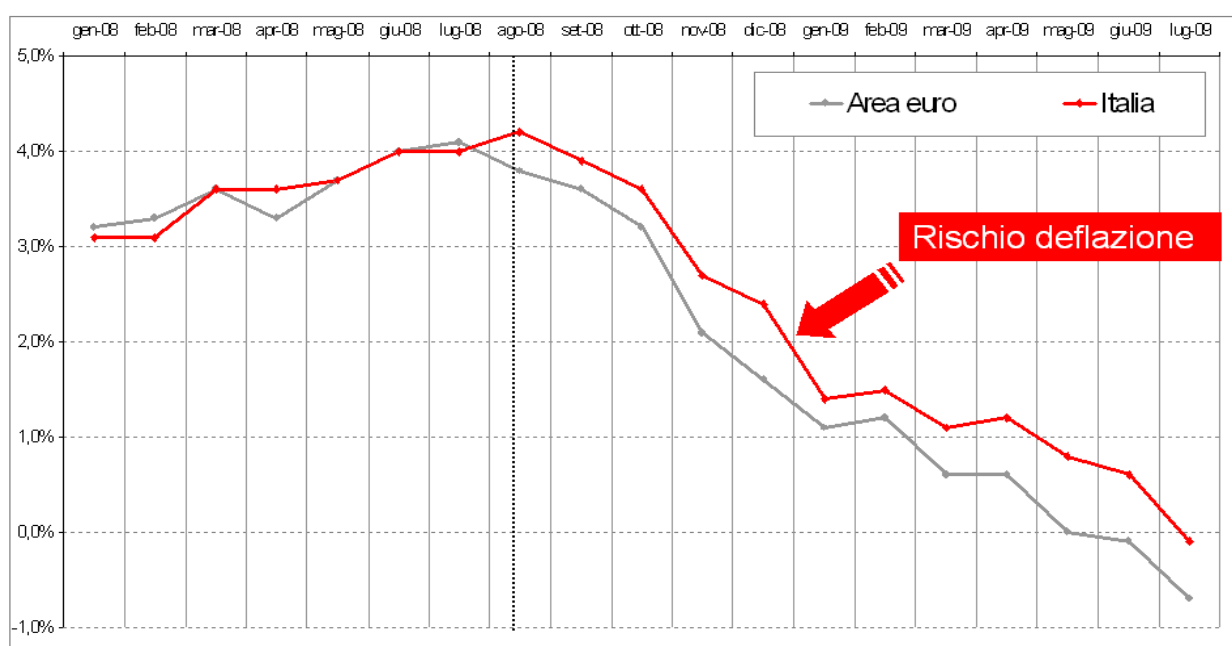
Nonostante la presenza di tre indicatori dell’inflazione (NIC, FOI e IPCA), l’Istat, in Contabilità nazionale, riporta periodicamente anche il deflatore dei consumi interni delle famiglie: tale indice – utilizzato peraltro dalle analisi del Centro studi della Banca d’Italia in relazione alle indagini campionarie svolte sui Bilanci delle famiglie – sembra descrivere meglio la variazione dei prezzi al consumo, inducendo lo stesso governo a prenderlo come riferimento nella Relazione unificata sull’economia e la finanza pubblica (RUEFP) e nel DPEF. Questo indice è un derivato del rapporto tra consumi delle famiglie a prezzi correnti ed a prezzi costanti e risulta dall’applicazione ai singoli beni e prodotti consumati dalle famiglie degli indici elementari dei prezzi. Esso, però, si differenzia

⁷ Fino al 1999 il paniere era modificato dall’ISTAT ogni 4 anni, al fine di tenere conto del cambiamento nelle abitudini di consumo. Dal gennaio 1999 il paniere viene modificato annualmente.

dall'indice generale perché incorpora anche le modificazioni nella struttura dei consumi sia in quantità che in qualità e, perciò, riflette più correttamente l'effettivo incremento dei prezzi implicito nei consumi reali delle famiglie tra un anno e l'altro, anche se mantiene lo stesso limite di assenza dei mutui casa considerati come investimenti. Il deflatore mostra incrementi più elevati rispetto agli altri indici (0,4% annuo negli ultimi anni rispetto al NIC). Esso comunque presenta, rispetto agli indici di prezzo, il limite di essere ricavabile solo dopo che sono stati resi noti i dati annuali dei Conti Economici Nazionali⁸.

Se nel 2005 e nel 2006 l'indice armonizzato UE (IPCA) era 2,2, per l'Italia come per l'Europa, e nel 2007 l'IPCA si fermava all'1,9% a fronte del 2,2 dell'UE a 27; da febbraio 2008, i bruschi movimenti finanziari a livello globale, l'aumento del costo del petrolio e delle *commodities* nei primi 8 mesi dell'anno e la ricaduta sui costi dell'Energia hanno portato l'inflazione al 3,5% in Italia e nell'Area euro.

Variatione tendenziale mensile dell'inflazione (IPCA)



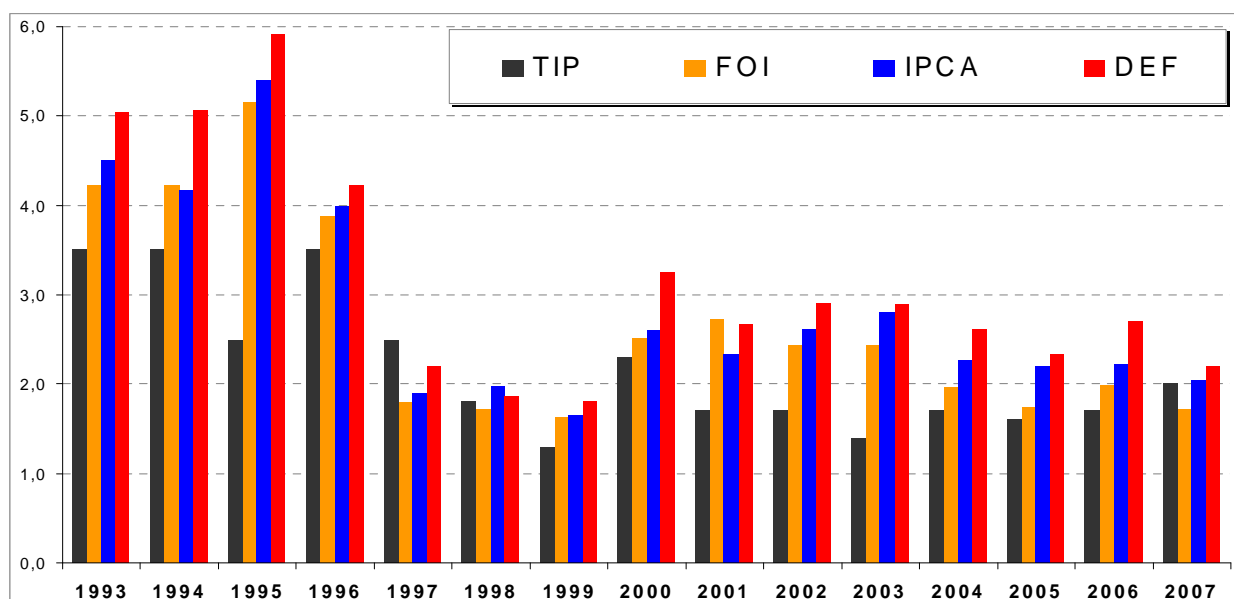
Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

A fronte di questa crisi il primo orientamento di politica economica da assumere torna ad essere quello di una nuova politica dei redditi che risponda alla questione salariale mai risolta e riporti equilibrio nella distribuzione dei diversi redditi (retribuzioni, pensioni, profitti, rendite, etc.) senza che i nuovi aumenti si scarichino sui costi di produzione e quindi sui prezzi determinando l'insorgenza di forme di inflazione incontrollata, benché l'attenzione in questa crisi vada posta certamente anche sui pericoli di deflazione.

Dal 1993 al 2008, la maggior parte dei Contratti sono stati rinnovati sulla base dell'indice nazionale dei prezzi al consumo per famiglie di operai e impiegati (FOI), superiore all'inflazione programmata (TIP), ma non corrispondente all'inflazione cosiddetta effettiva misurata con il deflatore dei consumi interni (DEF nella Figura sottostante), utilizzato dalla Banca d'Italia, dal Governo, dalla Commissione Europea, etc.

⁸ Ma questo limite potrebbe essere superato richiedendo all'ISTAT di calcolare i consumi dei conti trimestrali non solo a prezzi costanti, come esso fa già, ma anche a prezzi correnti.

Variatione tendenziale annua dell'inflazione per indice di riferimento



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

TIP = Tasso d'inflazione programmata (DPEF al tempo $t-1$ per il tempo t).

FOI = Indice dei prezzi al consumo per le Famiglie di Operai e Impiegati.

IPCA = Indice armonizzato europeo dei prezzi al consumo.

DEF = Deflatore dei consumi interni delle famiglie (Contabilità nazionale).

Tra il 2004 e il 2008 l'inflazione programmata è 8 decimi di punto medi annui inferiore all'inflazione armonizzata Ue, un indicatore che si dimostra puntuale e certamente non sovrastimato: mantenendosi infatti sempre sotto l'indicatore dell'abbattimento dei consumi non propaga inflazione.

Variatione tendenziale annua dell'inflazione per indice di riferimento

	2004	2005	2006	2007	2008	Media
TIP	1,7	1,6	1,7	2,0	1,7	1,7
IPCA	2,3	2,2	2,2	2,0	3,5	2,5
DEF (Consumi)	2,6	2,3	2,7	2,2	3,5	2,6

Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Nel 2003, formulando le 8 proposte della Cgil per misurare meglio l'inflazione, avevamo scritto: "costruire pochi indicatori, incrociando situazioni familiari tipo con fasce di reddito, può consentire di avvicinare la statistica ai cittadini". Inoltre, distinguendo le spese quotidiane, da quelle stagionali e pluriennali ci si può avvicinare al modo in cui le persone percepiscono gli aumenti dei prezzi.

2.1. Differenziazioni salariali territoriali

Il recente dibattito politico ha visto il riaffacciarsi di una misura già sperimentata in Italia fino al 1969. Una misura che Umberto Bossi descrive come "una proposta del popolo, che vuole più soldi in busta paga e non vuole lasciarli allo Stato". Le cosiddette gabbie salariali. La tesi che, nell'Italia del Dopoguerra, con mercati locali dei beni e dei servizi ancora relativamente poco integrati, ad un

costo della vita più basso al Sud dovesse corrispondere un minore livello salariale nominale, è stata superata.

In realtà, l'idea del ritorno alle gabbie salariali era stata già oggetto di discussione quando nel 2002 il FMI parlava di rigidità del mercato del lavoro e invitava il governo italiano a regolare con legge i differenziali salariali territoriali. Lo scorso anno, la proposta si è riaffacciata in seguito alla discussione sulla riforma del modello contrattuale. Infine, quest'anno, l'idea è rispuntata in vista dell'attesa dei decreti attuativi della Legge sul federalismo. Tuttavia, le forze politiche (anche di centro-destra), ora come allora, hanno ricordato quale sia il popolo – a cui fa riferimento Bossi – che chiede più reddito disponibile e meno pressione fiscale: il popolo italiano tutto. Questo non solo per una questione costituzionale. Gli equilibri economici di un sistema-paese si mantengono se la crescita dei salari resta legata non alle ipotetiche condizioni di costo della vita di un'area geografica – come ricorda Viesti –, quanto piuttosto alla quantità e alla qualità del lavoro dei cittadini, cioè alla sua produttività, indipendentemente dalla sua area di residenza. Tuttavia, la contrattazione a livello nazionale dei livelli salariali rappresenta prevalentemente le condizioni materiali del mercato del lavoro del Nord del Paese, in considerazione delle caratteristiche del mercato del lavoro e della minore produttività del Mezzogiorno. Ecco la spiegazione della riduzione del peso degli oneri contributivi a carico della fiscalità generale attraverso la “defiscalizzazione degli oneri sociali” in vigore fino alla metà degli anni Novanta.

Eppure, se l'idea delle gabbie salariali viene riproposta in rapporto alle differenze di potere d'acquisto e non alla produttività, allora perché non tornare ad agire sui prezzi e non sui salari?

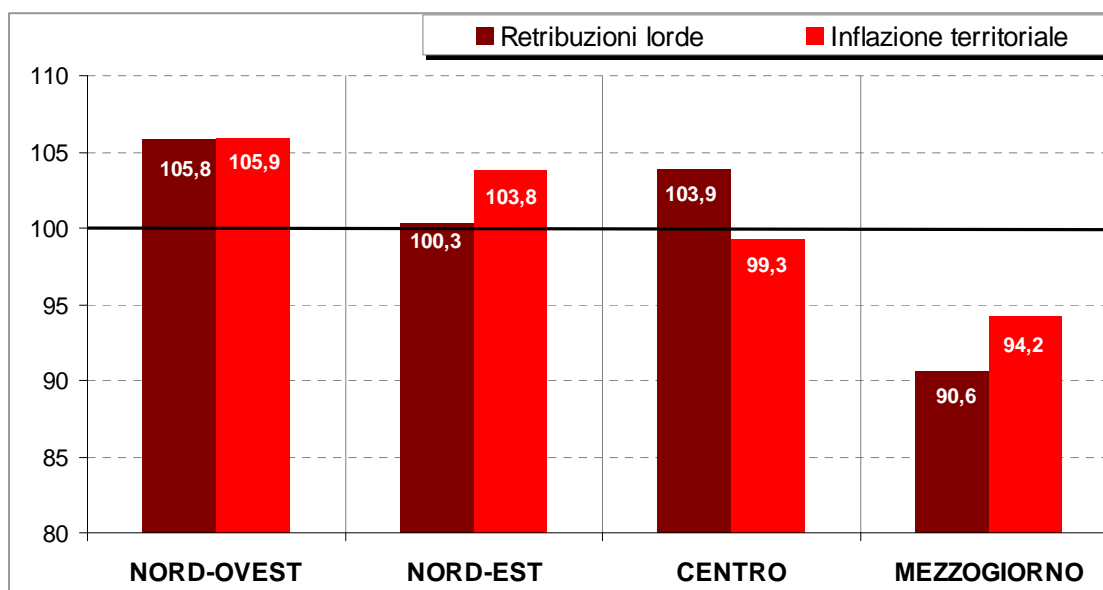
Delle due, l'una. Il punto è che prima ancora che una questione di competitività territoriale e di valore reale delle retribuzioni c'è da risolvere una questione salariale nazionale ancora senza risposta. La deludente dinamica delle retribuzioni lorde e nette degli ultimi anni ha provocato una bassa crescita media dei redditi disponibili delle famiglie e un'accentuazione delle disuguaglianze nella stessa distribuzione del reddito. Il primo dato con cui fare i conti, dunque, è un indice di disuguaglianza nella concentrazione del reddito che pone l'Italia al 19° posto nella classifica europea dopo Francia, Germania, Spagna e naturalmente i Paesi scandinavi. Scomponendo l'indice per Regione emerge come il Centro-nord del Paese di trovi tutto al di sopra della media nazionale e il Mezzogiorno, in particolare le Isole, scivolino quattro posti più in basso (dopo Irlanda, Islanda e Regno Unito).

Non è un caso che il reddito netto delle famiglie italiane (secondo l'indagine Istat realizzata con parametri omogenei a livello europeo) risulti nel 2006 mediamente pari a 28.552 euro e nel Mezzogiorno a 23.584: mediamente circa 2.379 euro al mese contro i 1.965 euro di una famiglia del Mezzogiorno. A causa di quella famosa asimmetria della distribuzione il 61,8% delle famiglie italiane perciò ha conseguito un reddito inferiore alla media e di queste oltre 2/3 sono residenti nel Sud e nelle Isole. Le famiglie italiane che registrano difficoltà ad arrivare alla fine del mese sono mediamente il 34,7% e nel Mezzogiorno sono addirittura il 45,9%. Anche perché in quelle famiglie dove si trova un lavoratore dipendente con la retribuzione allineata con il resto del Paese, generalmente, quel lavoratore è il capofamiglia e spesso fonte unica o principale di reddito del nucleo familiare.

Il problema è riconducibile alla ricchezza prodotta nelle diverse aree dell'Italia o è un problema di costo della vita? Nel corso degli anni Duemila il valore aggiunto generato nelle regioni meridionali conta mediamente il 45% di differenza con il resto del Paese. Esiste allora una correlazione tra crescita ed redistribuzione? E prima ancor c'è un rapporto stretto tra crescita e distribuzione?

Un'interessante indagine è stata svolta dall'Istat *ad hoc* sulle “differenze nel livello dei prezzi tra i capoluoghi delle regioni italiane per alcune tipologie di beni” nel 2006. Dall'indagine si evince che l'indice d'inflazione “spaziale” (ossia l'indice di parità di potere d'acquisto territoriale) è già differenziato per aree geografiche: il differenziale tra la media e i capoluoghi del Mezzogiorno è di 5,8 punti; mentre nel Nord-ovest e nel Nord-est i prezzi sono rispettivamente 5,9 e 3,8 punti sopra la media; i prezzi delle principali città del Centro Italia sembrano allineati.

Reddito da lavoro dipendente e Inflazione “spaziale”. Numeri indice: media Italia = 100.



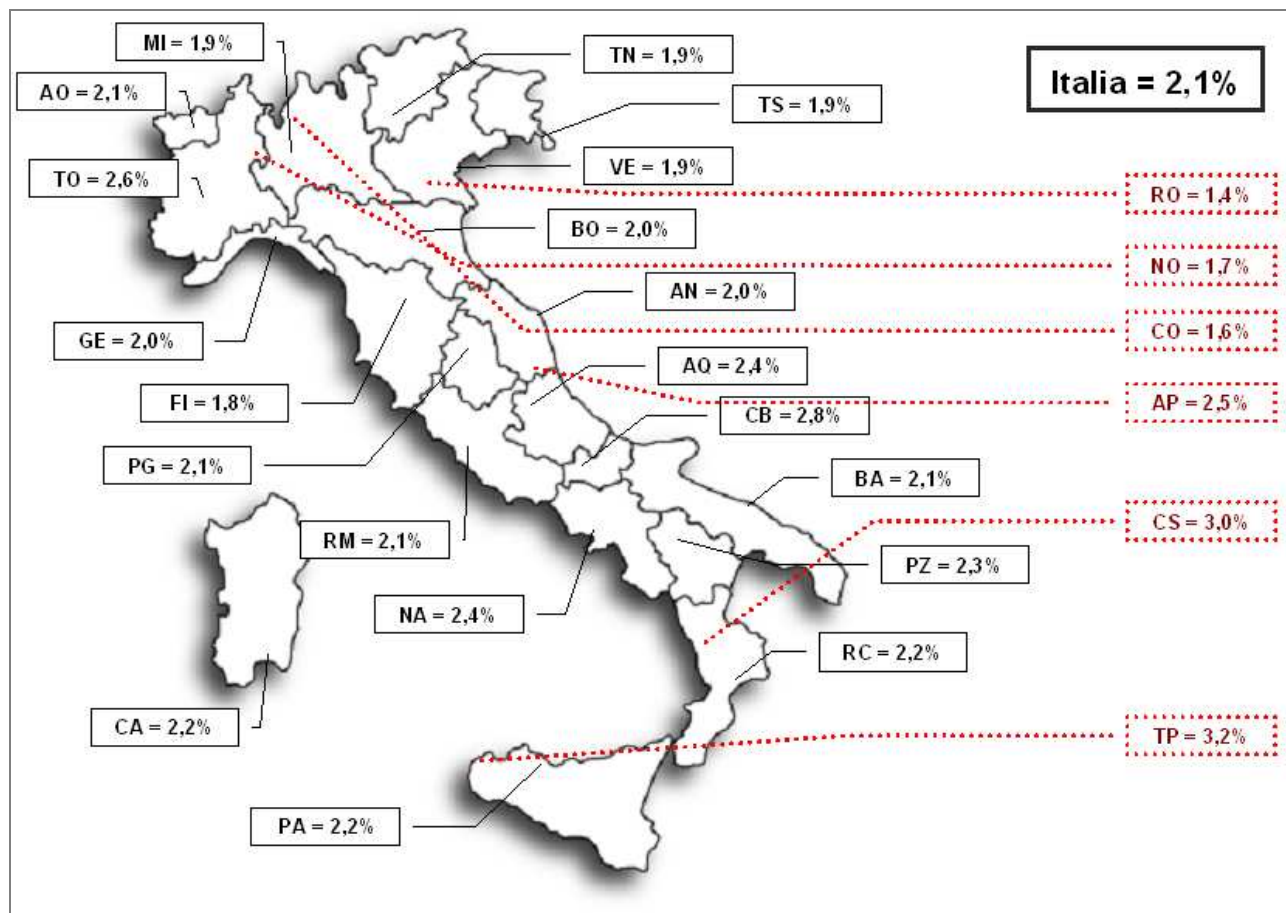
Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Secondo i dati dei Conti economici regionali dello stesso anno di rilevazione, emerge chiaramente come all’attuale diversificazione dei prezzi delle varie economie regionali già corrisponda un differenziale in termini di redditi da lavoro dipendente addirittura più ampio per il Mezzogiorno (9,4 punti rispetto alla media nazionale). Il costo del lavoro complessivo di un dipendente dell’industria nel Mezzogiorno, infatti, è pari circa all’81% di quello di un suo collega del Centro o del Nord Italia.

D’altra parte, la stessa dinamica dei prezzi al consumo rilevata mensilmente dall’Istat segnalava che nella prima metà del 2008 – prima che la crisi irrompesse nei bastioni dell’economia reale – su un totale di 78 città hanno fatto registrare tassi tendenziali di crescita dei prezzi al consumo superiori a quello nazionale 9 capoluoghi delle province settentrionali (+3,1%) mentre al Centro, le città a inflazione più elevata sono risultate solamente 3 e nel Mezzogiorno 14. Tassi superiori alla soglia del 3,5% si sono registrati, inoltre, in 12 capoluoghi di provincia, di cui 9 nel Sud e nelle Isole e 3 nel Nord. La media annua dell’inflazione del periodo 2002-2008 è stata pari al 2,6% nel Sud e al 2,4% nelle Isole a fronte di un indice nazionale al 2,2% e del 2,1% delle restanti regioni del centro e del Nord del Paese.

A tutto ciò si aggiungono le differenze di potere d’acquisto tra città e comuni della stessa regione, anzi persino tra aree metropolitane e piccole città della stessa regione. Mediamente negli ultimi 5 anni l’Indice Istat dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati (FOI) conta variazioni “emblematiche” della diversità riconducibile alla dimensione delle comunità: di particolare interesse, rispetto alla variazione media annua dell’inflazione nazionale di 2,1 punti percentuali, gli scostamenti registrati tra del periodo 2004-2008 di Torino (2,6%) e Novara (1,7%); di Milano (1,9%) e Como (1,6%); di Venezia (1,9%) e Rovigo (1,4%); di Ancona (2,0%) e Ascoli Piceno (2,5%); di Reggio Calabria (2,2%) e Cosenza (3,0%); di Palermo (2,2%) e Trapani (3,2%).

Indici dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati (FOI)
 variazione media annua 2004-2008



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Ora, scontando la “componente sistemica” che grava sulla competitività del territorio e del sistema di imprese meridionale, occorre necessariamente ridurre il differenziale in termini di valore aggiunto con il resto del Paese (pari oggi al 20%) per crescere e redistribuire produttività. Inutile poi ricordare che la buona e piena occupazione resta l’orizzonte di rientro in Europa del Mezzogiorno, soprattutto in rapporto con l’incessante crescita del tasso d’inattività (quando va bene) o del lavoro sommerso (quando va male). Siccome è la contrattazione e, in particolare, la contrattazione decentrata a differenziare i livelli retributivi e stabilire il rapporto con la produttività, è necessaria un’estensione ed un allargamento della quota di lavoratori che percepisce una retribuzione composta anche da voci aggiuntive fissate nel secondo livello. Nel 2008, la Banca d’Italia riscontra che solo il 52,8% degli operai e dei quadri che lavorano in imprese industriali con almeno 20 addetti nel Mezzogiorno percepisce voci aggiuntive rispetto alla retribuzione minima contrattuale, contro circa il 83,5% dei lavoratori del Centro-Nord. Un aumento dei salari potrebbe peraltro favorire un aumento del tasso di crescita della produttività incidendo in maniera determinante sul progresso tecnico delle imprese e sull’intensità degli investimenti.

Retribuzione totale lorda e minimo da contratto nazionale; inflazione territoriale

	Retribuzione media annua lorda (euro)*	Italia = 100	Mezzogiorno = 100	Peso del contratto nazionale sulla retribuzione	Inflazione territoriale** (media Italia = 100)
Nord Ovest	29.800	103,8	121,6	80,5%	105,9
Nord Est	28.900	100,7	118,0	83,7%	103,8
Centro	28.300	98,6	115,5	86,4%	99,3
Mezzogiorno	24.500	85,4	100	94,3%	94,2
Italia	28.700	100	117,1	83,8%	100

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia (*) Indagine sulle imprese industriali e dei servizi, Supplementi al Bollettino Statistico, Indagini campionarie, N.38 - Nuova serie, Anno XIX - 28 Luglio 2009; Istat, Le differenze nel livello dei prezzi tra i capoluoghi delle regioni italiane per alcune tipologie di beni, 22 aprile 2008.

3. La necessità di un nuovo modello di relazioni industriali

Dopo 15 anni di applicazione del modello di relazioni industriali indicato nel Protocollo del 23 luglio 1993 certamente si presenta la necessità di un aggiornamento del quadro generale delle regole di contrattazione (Treu e Cella, 2009). Già nel 1998 la Commissione Giugni indicava tale necessità. Ma era davvero necessario cambiare le regole in questo momento, nel pieno della crisi economico-finanziaria che stiamo attraversando? E soprattutto, era veramente utile realizzare un accordo che modificasse il sistema di tutela del potere d'acquisto del salario nel modo in cui è stato previsto dall'Accordo del 22 gennaio 2009 e ratificato in Confindustria il 15 aprile?

Secondo il giudizio della Cgil, l'Accordo separato peggiora elementi quali la difesa del potere d'acquisto nei contratti, prevede deroghe sui contratti nazionali che ne rischiano la destrutturazione e riduce gli stessi spazi di contrattazione. Ma soprattutto, quell'accordo rinuncia anche ad una effettiva estensione e qualificazione della contrattazione decentrata sia a livello aziendale che territoriale, quando, invece, proprio la contrattazione decentrata avrebbe dovuto rappresentare avere l'argomento principale del confronto tra le parti sociali e il governo per innalzare la produttività del sistema delle imprese italiane. Il fuoco poteva essere l'espansione del sistema di relazioni industriali verso lo stimolo da parte delle imprese a maggiori investimenti nell'innovazione tecnologica ed organizzativa, fondata anche sulla partecipazione, la formazione ed il coinvolgimento dei lavoratori e, nel contempo, per una maggiore redistribuzione degli aumenti di produttività al lavoro.

In questa sede non si vogliono approfondire le ragioni della distanza della Cgil – dalla sigla dell'Accordo, mai dai tavoli a cui è stata invitata ad esprimere le proprie posizioni – piuttosto sottolineare le valutazioni sulla potenzialità dell'Accordo separato in termini di difesa del salario reale nel settore privato dell'economia (Gentile, 2009).

Naturalmente, il presupposto della nostra analisi è che un accordo che modifichi le regole generali della contrattazione sia un accordo che migliori le condizioni materiali dei lavoratori e le *performance* dell'impresa, di tutti i lavoratori coinvolti dalla contrattazione e possibilmente anche quelli finora non direttamente rappresentati, sempre guardando all'interesse generale del Paese. In tal senso, nella migliore delle ipotesi l'impianto dell'accordo separato, in fase di ripresa economica, potrebbe riuscire a tutelare le retribuzioni di fatto di una parte dei lavoratori – quelli delle grandi

imprese, di alcuni settori, in alcuni territori – ma il rischio di un’accentuazione delle disuguaglianze resta troppo elevato. Le stesse disuguaglianze peraltro che hanno determinato la crisi (Draghi, 2008).

Partiamo da qui. Il rapporto capitale-lavoro su cui si sono costruiti i modelli di economia appare sostanzialmente modificato. La quota di reddito nazionale assegnata al lavoro dipendente si è ridotta notevolmente a fronte di una crescita della rendita, nemmeno del rendimento del capitale (nell’accezione classica, appunto)⁹.

Per evitare la crisi e le disuguaglianze all’origine della stessa bisognava rompere l’alleanza tra rendita e profitto a scapito del lavoro. Eppure, è dentro la scelta di sostenere i maggiori profitti all’insegna di una rivoluzione tecnologica che si è scelto di ridimensionare il welfare e la rappresentanza sociale. Ma se negli altri paesi industrializzati l’aumento della quota dei profitti può essere considerato una sorta di contributo straordinario che i dipendenti, nella fase piena dello sviluppo capitalistico, hanno pagato alle imprese per consentire al sistema economico di riorganizzarsi e sostenere l’urto combinato delle nuove tecnologie e dei nuovi agguerriti concorrenti sul mercato globale, in Italia, dove la crescita della quota dei profitti si è accompagnata ad una perdita di competitività e un andamento negativo della produttività, tale scambio è risultato pressoché inefficace.

3.1. La politica dei redditi dal 1993 al 2008

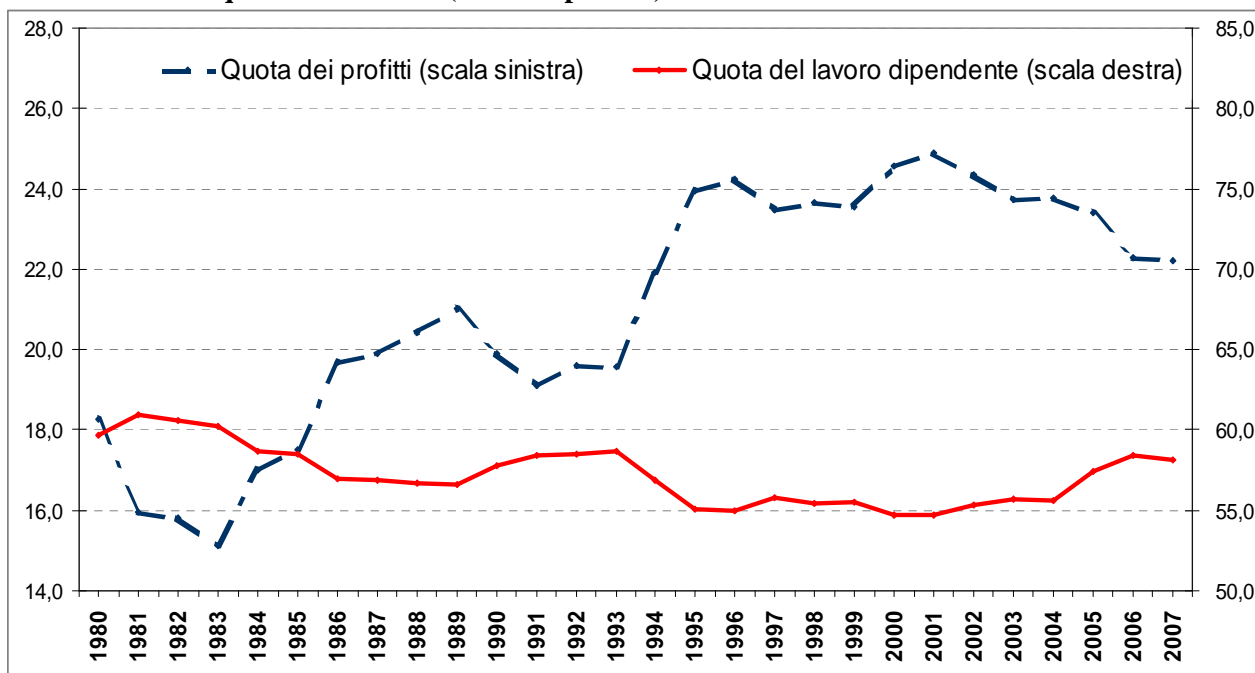
L’origine della questione salariale che in 15 anni di applicazione del Protocollo del 23 luglio 1993 le retribuzioni hanno mantenuto il potere d’acquisto, senza però crescere al passo con la produttività, senza né aumentare né mantenere la quota di reddito da lavoro sul reddito primario (nazionale).

In Italia, durante gli anni Ottanta, una crescita del costo del lavoro reale, abbastanza vicino a quella del valore aggiunto reale e superiore a quella della produttività, determina una sostanziale stagnazione della quota distributiva. Nella prima metà degli anni Novanta sono insieme il radicale rallentamento della crescita delle retribuzioni e la caduta dell’occupazione – nonostante un tasso di crescita medio superiore – a determinare una prima caduta della quota distributiva. Nella seconda metà del decennio poi la ripresa della crescita dell’occupazione non è sufficiente ad invertire la tendenza. Stessa cosa negli anni Duemila, stavolta non per effetto di una ripresa delle retribuzioni e, quindi, del costo del lavoro, ma per il rallentamento del PIL, l’accelerazione della crescita dell’occupazione e, quindi, la contemporanea caduta della produttività (Birindelli, D’aloia, Megale, 2009).

⁹ Gli economisti classici a cui si fa riferimento sono Adam Smith e David Ricardo. L’opera più importante di Smith è intitolata *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni* (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776), in cui si analizza le cause che migliorano il “potere produttivo del lavoro” e il modo con il quale la ricchezza prodotta si distribuisce naturalmente fra le classi sociali. La ricchezza di una nazione viene prodotta attraverso il lavoro e può essere incrementata aumentando la produttività del lavoro o il numero di lavoratori. Il lavoro permette inoltre di determinare il valore di scambio di un bene. Da qui, Adam Smith sviluppa la teoria del valore-lavoro. Il ruolo dell’espansione del mercato risiedeva nello stimolare la specializzazione del lavoro, vista come forma fondamentale dell’innovazione.

David Ricardo, anch’egli considerato uno dei massimi esponenti della scuola classica, diede due versioni della teoria del saggio del profitto: la prima nel *Saggio sui profitti* del 1815 (*Essay on the influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock*) e la seconda nei *Principi di Economia Politica* (in tre successive edizioni: 1817-1819-1821). Per Ricardo il ruolo della crescita del prezzo relativo del lavoro rappresenta un fattore di spinta all’introduzione da parte delle imprese di nuovi macchinari e tecnologie.

Dinamiche delle quote distributive (lavoro e profitti)



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Costo del lavoro, quota distributiva, Valore aggiunto, produttività e occupazione in Italia Tassi di crescita medi annui del settore privato dell'economia – Anni 1980-2006

	'80-90	'90-95	'95-2000	2000-06
Costo del lavoro reale	1,8	0,1	0,1	0,0
Quota dei redditi da lavoro	0,0	-1,2	-1,0	0,5
VA reale	2,1	2,3	1,9	1,3
Produttività	1,4	2,7	0,5	-0,2
Occupazione	0,2	-0,2	1,5	1,9

Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Oecd.

Nel rilancio di una nuova politica dei redditi occorre riconsiderare l'invarianza di lungo periodo delle quote distributive nel reddito primario nazionale ("regola aurea della politica dei redditi"), perché a parità di altre condizioni, assicura la massima crescita dei salari (e della domanda interna) compatibile con l'assenza di pressioni sul saggio di profitto e, quindi, sui prezzi. Questa regola peraltro di equilibrio economico (Legge di Bowley) comporta come corollario che i salari reali crescano nella stessa misura della produttività del lavoro. Tutte ragioni di carattere macroeconomico, legate alla crescita e all'equilibrio nei consumi.

In tal senso, per risolvere le cause di bassa crescita strutturale e dell'impovertimento relativo dell'economia italiana:

1. bisogna adottare come punto di partenza un modello che valorizzi il lavoro e la crescita della produttività generata dallo stesso lavoro – come suggeriscono gli economisti "classici" – che si basa sul ruolo del salario come fattore di spinta all'introduzione da parte delle imprese di nuove tecnologie e tecniche organizzative e, al tempo stesso, sulla formazione e la specializzazione dei lavoratori come elemento fondamentale di innovazione e sviluppo. Occorre, inoltre, una rielaborazione dell'intervento dello Stato in termini di politiche fiscali.
2. Avendo poi in questi anni riscontrato una perdita di potere d'acquisto difficile da recuperare con la contrattazione e ascrivibile per una gran parte alla mancata restituzione del *fiscal drag*, appare

indubbiamente necessaria una “nuova progressività” del sistema fiscale e un nuovo schema di incentivazione/disincentivazione, in particolare quando si vuole rilanciare la crescita anche attraverso le componenti della domanda interna. Specialmente nelle economie post-industriali, in cui le classi sociali non sono più rigidamente separate tra capitalisti e lavoratori e dove un’ampia fascia di popolazione è estranea ai rapporti tipici del mercato del lavoro, è chiaro che è la distribuzione secondaria (o personale) a rivestire il maggior interesse.

In tale direzione era stata predisposta già a novembre 2007 la piattaforma unitaria sul fisco.

Qualsiasi accordo tra le parti, a maggior ragione in questa crisi, doveva pertanto mantenere lo spirito “ciampiano” del 1993 e produrre un patto tra parti sociali e governo che risolvesse questi due nodi.

3.2. I difetti del 23 luglio 1993 e l’applicazione negli ultimi anni

Per analizzare gli effetti sulla tutela del salario reale dell’Accordo separato del 22 gennaio 2009 sulla riforma degli assetti contrattuali e del successivo Accordo interconfederale del 15 aprile 2009 per l’attuazione dell’accordo-quadro, allora, è opportuno prima esaminare la dinamica salariale dei passati 15 anni di applicazione dell’Accordo del 23 luglio 1993, facendo attenzione a distinguere i primi anni di applicazione del Protocollo del ’93 dagli anni Duemila, in cui la prassi ha contato su una contrattazione nazionale “sfasata” rispetto alle regole descritte nello stesso Protocollo.

Con l’Accordo del luglio del ’93, il sindacato ed il lavoro dipendente sono stati i protagonisti del processo di risanamento dell’economia italiana e della possibilità dell’ingresso dell’Italia nell’area dell’euro fin dal suo avvio. La posta del “patto sociale” del ’93 era appunto una politica dei redditi, con la fine del risanamento e la disinflazione dell’economia italiana ed il rilancio di un processo di crescita dopo la disastrosa recessione del ’93-’94. I sindacati sono stati coerenti, al costo di una lunga stagione di moderazione salariale. Non altrettanto si può dire di altre forze sociali. Ciononostante, l’Accordo del ’93 mantenne una delle sue promesse fondamentali: l’occupazione aumentò in Italia anche più di quello che avvenne in paesi con una crescita economica maggiore (anche questa è una delle ragioni, della minore crescita della produttività). Tuttavia, la crescita dell’occupazione in un’economia stagnante (e senza più la valvola delle svalutazioni monetarie competitive) è avvenuta al prezzo di una forte moderazione salariale e della crescita in settori a basso valore aggiunto, anche se la deregolazione del mercato del lavoro ha determinato in seguito una crescita di lavori precari, privi di tutele sindacali e sociali, con livelli di retribuzione o di reddito particolarmente bassi.

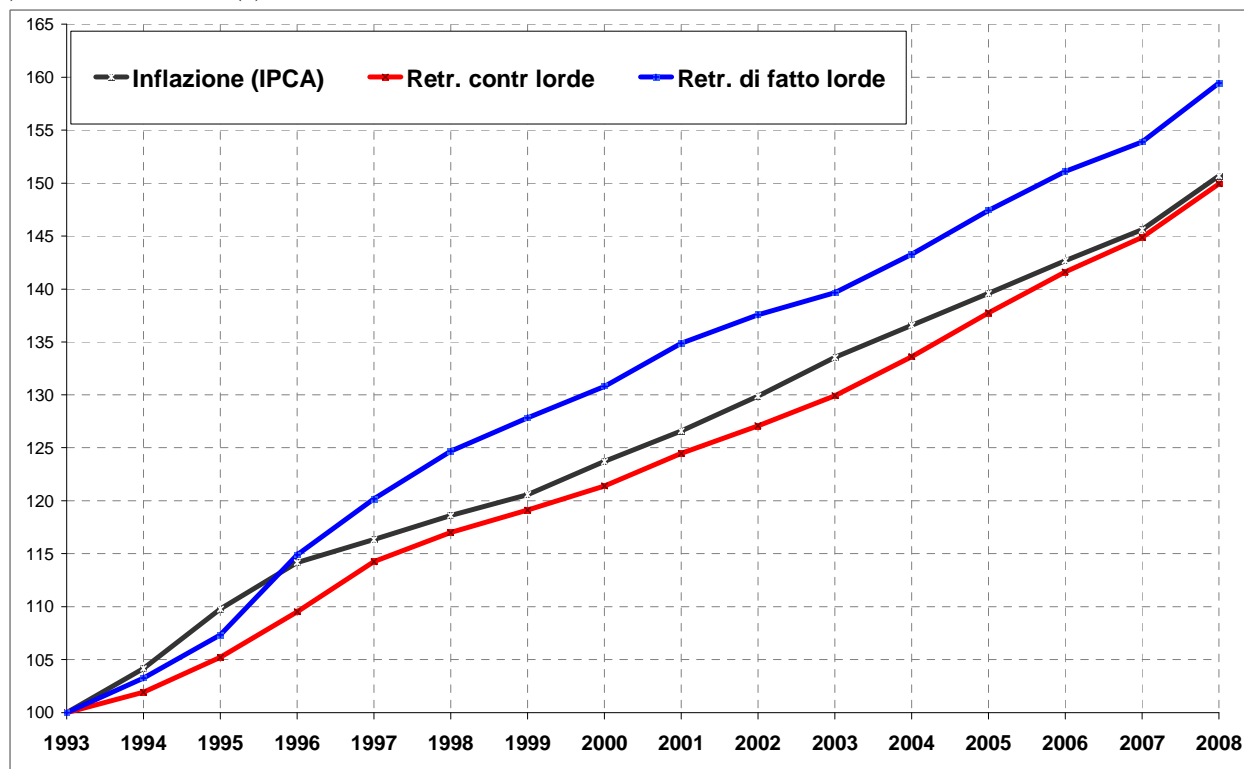
Secondo i dati Istat dal 1993 al 2008 l’inflazione è cresciuta del 41,6%, le retribuzioni contrattuali del 41,1% mentre le retribuzioni di fatto del 47,5% (+0,4% annuo oltre la retribuzione contrattuale e l’inflazione). Le retribuzioni contrattuali, quindi, hanno sostanzialmente mantenuto il potere d’acquisto le retribuzioni di fatto sono cresciute di 5,9 punti (+2.474 euro) oltre l’inflazione¹⁰.

Il già accennato scarto tra inflazione programmata e l’inflazione sia attesa che effettiva. Questo è avvenuto in particolare nei periodi ’94-’96, nel quale si cumulò uno scarto di circa 6 punti e nel periodo 2001-2004, nel quale si persero all’incirca altri quattro punti. Nel corso dell’intero periodo 1993-2007, i contratti nazionali sono stati costretti a cercare di recuperare (com’era previsto

¹⁰ La crescita cumulata o la perdita cumulata di potere d’acquisto è calcolata come una “produttoria” dei differenziali tra inflazione effettiva e retribuzione lorda, anno per anno, considerando la retribuzione media annua lorda (Istat, Indagine OROS e Indice delle retribuzioni contrattuali), in Italia, dei lavoratori dipendenti privati (non agricoli, esclusi i dirigenti). In questo modo, si calcola l’effetto di un guadagno/perdita (a prezzi correnti), che in termini di disponibilità di reddito, si trascina anche negli anni successivi. Partendo dal calcolo del tasso medio annuo composto di crescita dell’inflazione e delle retribuzioni, allora, il guadagno/perdita cumulato rappresenta l’area (matematicamente, un integrale) che si trova sotto l’ipotetica curva di Lorenz che ha per ascissa gli anni di riferimento e per ordinata i livelli di retribuzione.

dall'Accordo del luglio '93) le perdite che si erano cumulate a causa di questi scarti, per cui anche la redistribuzione di produttività realizzata tra il 1996 ed il 2000 o nel triennio 2005-2007, è stata assorbita da questa rincorsa al potere d'acquisto perduto nei periodi precedenti. La questione era diventata talmente acuta, che dal 2005 la gran parte dei contratti sono stati rinnovati sulla base dell'inflazione attesa e non di quella programmata.

Dinamica delle retribuzioni contrattuali lorde nominali (a), delle retribuzioni di fatto lorde nominali (b) e dell'inflazione (c) - Numeri indice 1993=100



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

- (a) Indice generale delle retribuzioni contrattuali.
- (b) Indice generale dei prezzi consumo armonizzato UE (IPCA).
- (c) Indagine OROS, lavoratori dipendenti "regolari" non agricoli (escl. i dirigenti) del settore privato.

A questa difficoltà, si sono accumulati i ritardi (spesso anche di 12 mesi) registrati nel rinnovo dei contratti (nel pubblico impiego fino a due anni): anche questa è stata una delle difficoltà che ha ostacolato il normale funzionamento delle regole e procedure di contrattazione dell'Accordo del luglio '93, e che hanno indebolito la capacità dei contratti di difendere il potere d'acquisto e anche di garantire una redistribuzione della produttività. In Italia, tra il 1993 e il 2008 su una crescita complessiva di 14,3 punti percentuali della produttività dell'intera economia in termini reali da redistribuire, solamente 3,8 punti sono andati al lavoro. In sostanza, solo il 27% della produttività reale è andata al lavoro.

Per questo nell'affrontare il tema della produttività, è necessario che Confindustria superi l'idea della produttività unicamente legata alle ore lavorate e alla quantità di lavoro svolto, confrontandosi invece su un'idea alta della competitività e della produttività basata su più fattori tra i quali l'organizzazione del lavoro ha un ruolo essenziale (Leoni, 2008). Il punto da cui si è obbligati a ripartire dopo la crisi è il recupero del valore del lavoro come fondamento della persona umana e dell'economia, creando le condizioni per liberare le potenzialità di sfruttamento delle nuove tecnologie, migliorando così la qualità del lavoro e della vita. Bisogna rompere l'alleanza tra rendita e profitto a scapito del lavoro. Nel 1993, Paolo Sylos Labini ci ricordava che il salario, oltre ad essere un costo per l'impresa e la principale componente della domanda aggregata, è anche il

principale incentivo all'aumento della produttività dei lavoratori e il principale pungolo alle imprese per l'innovazione tecnologica e organizzativa. Un aumento dei salari non implica alcun aumento di costo della produzione se è accompagnato da un'equivalente aumento nell'efficienza del lavoro nel sistema. E un aumento della stessa produttività fa diminuire il costo dei salari nella produzione (Dobb, 1928).

3.3. Le retribuzioni dal 2002 al 2008

L'inflazione programmata a metà di quella effettiva, l'assenza di *price cap* e del controllo nel *change over* dell'Euro, i ritardi nei rinnovi contrattuali, la mancata restituzione del *fiscal drag*, la scarsa redistribuzione della produttività (quando realizzata), e, infine, le distorsioni del sistema fiscale: queste sono le principali cause della faticosa rincorsa del potere d'acquisto delle retribuzioni. Risultato: nessuna crescita di potere d'acquisto¹¹.

La perdita cumulata di potere d'acquisto delle retribuzioni dal 2002 al 2008 è pari a circa 1.292 euro: i salari, anziché crescere oltre l'inflazione, hanno perso circa 30 euro in busta paga, ogni mese per sette anni.

Dinamica delle retribuzioni di fatto, contrattuali e inflazione

(variazioni percentuali medie annue e scostamenti dall'inflazione)

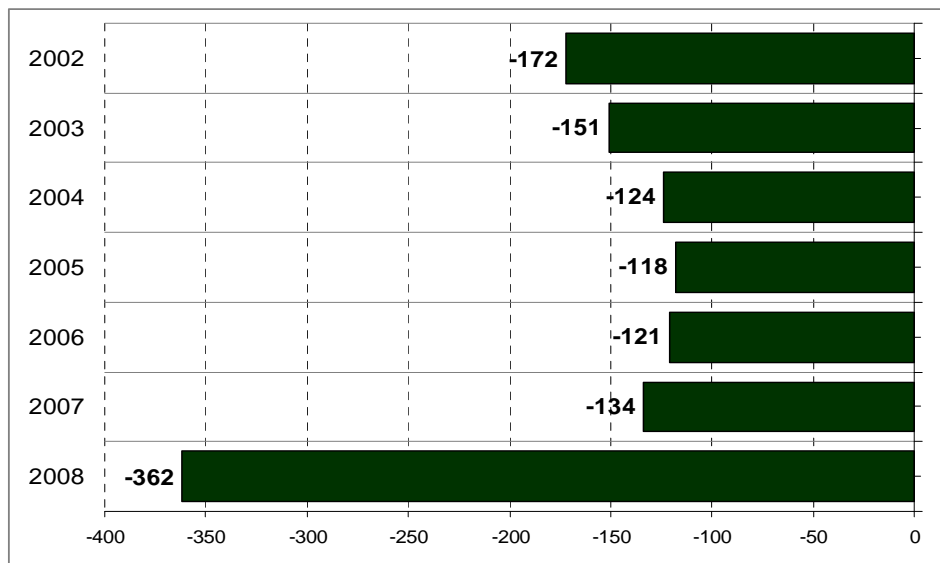
	Inflazione	Retribuzioni					
		di fatto (OROS)		di fatto (C.N.)		Contrattuali	
2002	2,6	2,4	-0,2	2,0	-0,6	2,1	-0,5
2003	2,8	1,8	-1,0	2,3	-0,5	2,2	-0,6
2004	2,3	2,7	0,4	3,4	1,1	2,8	0,5
2005	2,2	2,8	0,6	2,7	0,5	3,1	0,9
2006	2,2	3,3	1,1	3,0	0,8	2,8	0,6
2007	2,0	2,3	0,3	2,1	0,1	2,3	0,3
2008*	3,5	3,5	0	3,5	0	3,4	-0,1

Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

A ciò si aggiunge il drenaggio fiscale, che solo nel 2008 determina un aumento del prelievo per i lavoratori dipendenti di 0,3 punti per chi è senza carichi e di 0,5 punti per chi ha moglie e figli a carico: mediamente 362 euro solo nel 2008. Dal 2002 al 2008 sono circa 1.182 euro.

¹¹ A. Megale, L. Birindelli, G. D'Aloia (2007), *op. cit.*

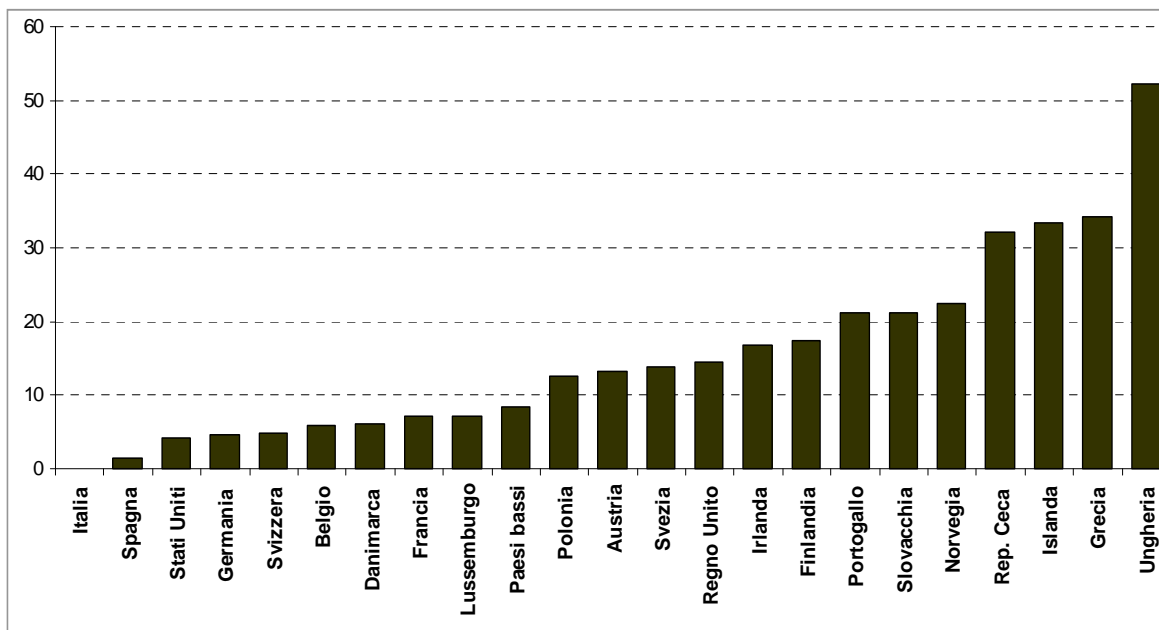
Fiscal drag 2002-2008 (valori in euro)



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

D'altra parte, la bassa crescita delle retribuzioni italiane, si mostra come un fenomeno ancor più grave se confrontato con le dinamiche salariali relative agli altri maggiori paesi europei. I dati Ocse confermano che in Italia dal 2000 al 2006 si registra una crescita media delle retribuzioni italiane (lorde e nette) di circa 17 punti nominali contro i 17 punti di inflazione effettiva.

Differenza tra crescita delle retribuzioni nominali e inflazione del periodo 2000-2006



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Ocse.

Gli stessi dati indicano una differenza tra retribuzioni nette e inflazione per la Germania pari al 6,3%, per la Francia pari al 6,6%, e per il Regno Unito pari al 12,5%.

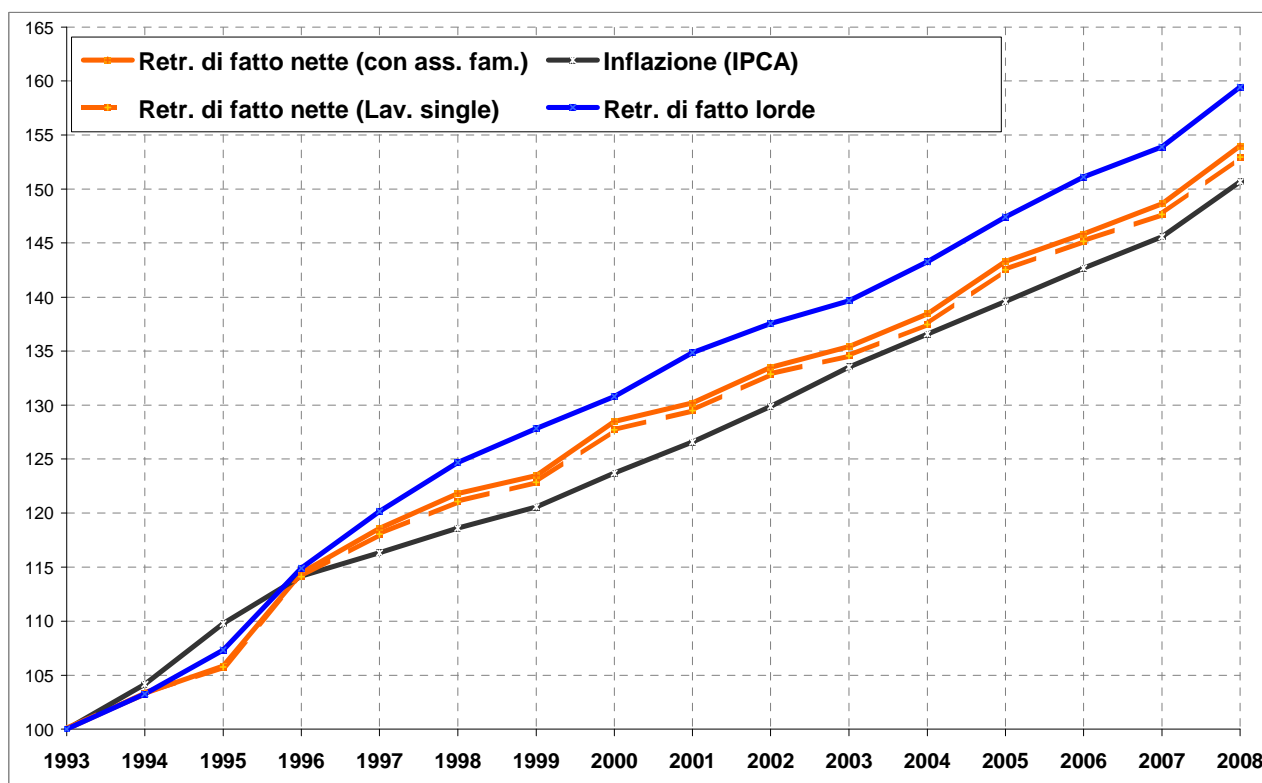
3.4. Le retribuzioni nette

Non è un caso che la ripresa dei salari italiani dal 2004 in poi corrisponda al recupero del potere d'acquisto perso precedentemente, ma anche alla scelta di molti sindacati, di non accettare più come riferimento l'inflazione programmata, ma quella realisticamente prevedibile. Quanto avvenuto nei primi anni Duemila dunque non è attribuibile né al Protocollo di luglio né alla struttura contrattuale lì prevista. Le responsabilità dipendono esclusivamente dalle scelte di politica economica e fiscale.

Elaborando i dati Istat sulle retribuzioni dei passati 15 anni, emerge che i lavoratori dipendenti hanno lasciato al fisco 6.738 euro cumulati (in termini di potere d'acquisto), poiché le retribuzioni nette sono cresciute 3,5 punti in meno (4,2 punti in meno per un lavoratore senza carichi familiari) delle retribuzioni di fatto lorde. Lo Stato ha dunque beneficiato di circa 112 miliardi di euro, tra maggiore pressione fiscale e *fiscal drag*. Le retribuzioni contrattuali hanno sostanzialmente mantenuto il potere d'acquisto e le retribuzioni di fatto sono cresciute di 5,9 punti oltre l'inflazione. Purtroppo però i salari netti sono rimasti fermi. Quindici anni di crescita zero dei salari netti mentre i prezzi aumentavano.

L'inflazione infatti è cresciuta del 41,6%, le retribuzioni contrattuali del 41,1% mentre le retribuzioni di fatto del 47,5% (+0,4% annuo oltre la retribuzione contrattuale e l'inflazione). Dal 1993 al 2008 le retribuzioni nette sono cresciute (+43,3% per il lavoratore single e +44,0% per il lavoratore con carichi familiari) meno delle lorde (+47,5%). Il fisco dunque ha mangiato i pochi guadagni di produttività.

Dinamica delle retribuzioni di fatto nette nominali e dell'inflazione - Numeri indice 1993=100



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Retribuzioni medie annue contrattuali e di fatto, inflazione e produttività – Anni 1993-2008
(variazioni percentuali)

	1994-1996	1997-1999	2000-2002	2003-2005	2006-2008	1994-2008
Inflazione	4,51	1,84	2,51	2,43	2,58	2,78
Retr. contr. lorde Istat	3,08	2,85	2,18	2,72	2,87	2,80
Retr. di fatto lorde	4,75	3,62	2,47	2,34	2,65	3,17
Retr. di fatto nette (Lav. con ass. fam.)	4,63	2,57	2,64	2,39	2,43	2,93
Retr. di fatto nette (Lav. single)	4,53	2,49	2,65	2,37	2,39	2,89
Produttività	6,54	3,90	4,60	2,48	2,49	4,00

Fonte: Istat, Indagine sulle retribuzioni contrattuali, Contabilità nazionale e IPCA.

3.5. Le retribuzioni nei diversi settori dell'economia

Adesso occorre stabilire quali passi debbano, invece, fare gli attori della rappresentanza sociale. L'inflazione dal 1993 al 2007 è cresciuta del 42% mentre le retribuzioni sono cresciute nominalmente del 50%, il che vuol dire che la quota di produttività distribuita al lavoro non ha superato lo 0,5% annuo.

Retribuzioni lorde medie annue contrattuali e di fatto per settore a confronto con l'inflazione, e produttività (1993-2007)

	Retribuzioni contrattuali	Retribuzioni di fatto	Produttività	
	(tassi medi annui composti)			(valori ass.)
Agricoltura	2,1	2,3	3,4	56.166
Alimentari	3,1	3,1	2,3	69.516
Tessile	2,9	3,9	3,4	45.169
Chimica e fibre	2,9	3,6	3,7	87.324
Energia	2,4	3,4	6,5	228.486
Gomma plastica	3,1	3,4	2,9	56.643
Metalmeccanica	3,0	3,2	3,6	59.637
Trasporti	2,3	2,4	4,2	73.807
Costruzioni	3,0	3,1	3,2	70.117
Commercio	3,1	3,8	2,8	84.925
Banche	2,2	3,3	4,9	131.581
Amministrazioni pubbliche	2,6	3,4	-	-
Totale	2,8	3,3	3,9	76.446
Inflazione (IPCA)	2,8			

Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Le retribuzioni contrattuali hanno registrato in media una contrazione di circa lo 0,3% annuo. Quelle di fatto un aumento di circa lo 0,5%. Questo significa che il salario lordo medio annuo, attualmente pari a circa 26mila euro [Istat], in termini reali è cresciuto – rispetto ai circa 16,6 milioni di lire del 1992 – di soli un milione di lire dell'epoca. Questa è la ragione per la quale l'aumento dei salari deve passare attraverso una riduzione delle tasse. Nel 2008, infatti, con un'inflazione al 3,5% che, nonostante la diminuzione dei prezzi negli ultimi mesi dell'anno,) resta

il valore più alto per l'Italia degli ultimi 13 anni, i salari italiani hanno subito ancora una volta una perdita di potere d'acquisto.

Dalla sigla del Protocollo del 1993 a oggi, le politiche contrattuali delle diverse categorie (nei diversi settori) risultano abbastanza omogenee. Le dinamiche contrattuali ci descrivono un quadro in cui categorie come i tessili, i chimici, i meccanici o il commercio, hanno tutte mantenuto una forte coerenza con l'impianto del 23 luglio. Anche se negli ultimi tre anni, nei rinnovi dei CCNL si è tenuto conto dell'inflazione effettiva e non di quella programmata.

Per i pubblici dipendenti, malgrado le tante polemiche, si dimostra che il recupero del potere d'acquisto delle retribuzioni contrattuali ha tenuto a fatica il passo con il tasso di inflazione effettiva (2,6% medio annuo, contro il 2,8%) Certo le retribuzioni di fatto sono cresciute in media al 3,6%. Ma questo è il risultato di una media tra una crescita media annua di 2,9 punti per le Amministrazione centrali e di 4,5 punti per le amministrazioni locali. È qui che, la contrattazione decentrata, con l'allargamento dell'autonomia di queste amministrazioni, ha avuto come effetto un aumento anomalo delle retribuzioni (forse anche per recuperare aspettative retributive accumulate negli anni); ed è qui che la contrattazione decentrata e gli incrementi retributivi che ne derivano devono essere maggiormente vincolate a miglioramenti effettivi dell'efficienza – efficacia delle amministrazioni, al servizio dei cittadini.

Retribuzioni di fatto e contrattuali (cassa) per settore - Anni 2001-2008

	<i>Retribuzioni contrattuali</i>				<i>Retribuzioni di fatto</i>					
	<i>2001</i>		<i>2008</i>		<i>2001</i>			<i>2008</i>		
	<i>valori assoluti</i>	<i>scostamento dalla media (%)</i>	<i>valori assoluti</i>	<i>scostamento dalla media (%)</i>	<i>valori assoluti</i>	<i>scostamento dalla media (%)</i>	<i>scostamento dalle retribuzioni contr. (%)</i>	<i>valori assoluti</i>	<i>scostamento dalla media (%)</i>	<i>scostamento dalle retribuzioni contr. (%)</i>
Industria in senso stretto	17.421	-6,6	21.353	-6,5	21.593	0,0	23,9	26.822	0,6	25,6
Estrazione minerali energetici	29.722	37,5	34.387	33,9	39.492	45,3	32,9	48.337	44,9	40,6
Estrazione minerali solidi	15.016	-23,7	19.212	-18,4	20.591	-4,9	37,1	25.297	-5,4	31,7
Alimentari bevande e tabacco	18.701	0,7	23.183	1,9	21.421	-0,8	14,5	25.990	-2,6	12,1
Tessili, abbigliamento e lavorazione pelli	15.260	-21,7	18.770	-21,2	16.543	-30,5	8,4	20.804	-28,1	10,8
Legno	15.018	-23,7	18.582	-22,4	15.765	-37,0	5,0	20.074	-32,8	8,0
Carta, editoria e grafica	20.187	8,0	23.950	5,0	24.076	10,3	19,3	29.746	10,4	24,2
Energia e petroli	27.948	33,5	32.371	29,7	34.371	37,2	23,0	41.098	35,1	27,0
Chimiche	21.608	14,0	26.411	13,9	30.979	30,3	43,4	38.861	31,4	47,1
Gomma e plastiche	15.816	-17,5	19.572	-16,2	20.632	-4,7	30,5	25.944	-2,7	32,6
Lavorazione minerali non metalliferi	17.110	-8,6	21.311	-6,7	21.099	-2,3	23,3	26.279	-1,4	23,3
Metalmeccanica	17.060	-8,9	21.007	-8,3	20.127	-7,3	18,0	24.556	-8,5	16,9
Energia elettrica, gas, acqua	24.697	24,8	28.518	20,2	31.014	30,4	25,6	37.156	28,3	30,3
Edilizia	17.246	-7,7	22.105	-2,9	17.318	-24,7	0,4	20.833	-27,9	-5,8
Commercio	17.303	-7,4	20.994	-8,3	20.004	-7,9	15,6	23.746	-12,2	13,1
Pubblici esercizi e alberghi	16.313	-13,9	19.498	-16,7	18.744	-15,2	14,9	21.776	-22,4	11,7
Trasporti	20.791	10,7	24.888	8,6	24.116	10,5	16,0	28.691	7,1	15,3
Poste e telecomunicazioni	20.528	9,5	24.210	6,0	25.780	16,2	25,6	32.044	16,8	32,4
Credito e assicurazioni	29.565	37,2	36.427	37,6	38.556	44,0	30,4	51.095	47,8	40,3
Servizi privati alle imprese	16.636	-11,7	19.861	-14,5	20.481	-5,4	23,1	25.319	-5,3	27,5
Servizi di pulizia e lavanderia	14.066	-32,1	16.159	-40,8	21.658	0,3	54,0	27.446	2,9	69,9
Pubblica Amministrazione	20.923	11,2	26.034	12,6	23.809	9,3	13,8	34.263	22,2	31,6
Totale Economia	18.576		22.746		21.592		16,2	26.654		17,2

Fonte: Istat, Indagine sulle retribuzioni contrattuali e Contabilità nazionale.

Focalizzando l'attenzione sui livelli delle retribuzioni negli anni Duemila sono due le principali evidenze: per quanto riguarda le retribuzioni contrattuali nazionali gli scostamenti dalla media, ancorché notevoli, non sembrano accentuarsi tra periodi presi in esame; per quanto riguarda le retribuzioni di fatto la loro variabilità attorno alle media è maggiore rispetto a quella contrattuale nazionale e si accentua nel tempo. Considerando la certificata riduzione della contrattazione di secondo livello [Banca d'Italia, 2008] tale variabilità è il segno del peso crescente delle erogazioni unilaterali extracontrattuali e quindi anche del divaricarsi retributivo tra categorie. In una situazione di generale perdita del potere di acquisto, diventa allora ancor più rilevante l'aumento degli scostamenti tra la retribuzione di fatto e quella contrattuale nazionale.

Un ulteriore spunto di riflessione viene offerto dall'Indagine Banca d'Italia sulle imprese industriali e dei servizi, secondo cui i minimi contrattuali nazionali corrispondono mediamente all'87% delle retribuzioni effettivamente erogate; anche se in alcune categorie si erogano retribuzioni più elevate della media (es. settore energetico-estrattivo e chimico) a fronte di altre in cui ci si attesta su livelli più bassi (es. settore tessile).

Minimo da contratto nazionale (su retribuzione media lorda) – 2006 - Valori percentuali

Tessili, abbigliamento, pelli e calzature	88,2	11,8
Chimica, gomma e plastica	83,6	16,4
Metalmeccanica	82,8	17,2
Altre manifatturiere	87,2	12,8
Energetiche ed estrattive	93,2	6,8
Commercio, alberghi e ristorazione	91,3	8,7
Trasporti e comunicazioni	88,9	11,1
Altri servizi a imprese e a famiglie	87,0	13,0

Fonte: Banca d'Italia (Indagine sulle imprese industriali e dei servizi, 2007).

Secondo le nostre stime, peraltro, ogni anno di ritardo nel rinnovo di un CCNL costa tra 1 e 2 punti percentuali di mancata crescita della retribuzione

3.6. Salari e diritti dopo l'Accordo separato

Tutti i dati fin qui illustrati evidenziano come il problema deve essere affrontato in termini di politica fiscale prima ancora che di relazioni industriali, tanto più in un momento di crisi economica come quello che stiamo affrontando nel 2009. Redistribuzione primaria o secondaria? Stato o contrattazione? La distribuzione primaria, o funzionale, riguarda la ripartizione del prodotto nazionale tra i fattori che hanno contribuito alla sua creazione, in primis lavoro e capitale. La distribuzione secondaria, o personale, studia invece come il reddito si ripartisce tra le persone, o tra le famiglie. Le due non coincidono perché ogni individuo tende a ricevere redditi di diversa natura (da lavoro dipendente, da lavoro autonomo, interessi su obbligazioni e azioni, pensioni, trasferimenti assistenziali, etc.). Nelle economie post-industriali, in cui le classi sociali non sono più rigidamente separate tra capitalisti e lavoratori come la distribuzione funzionale presuppone e dove un'ampia fascia di popolazione è estranea ai rapporti tipici del mercato del lavoro, è chiaro che è la distribuzione personale a rivestire il maggior interesse. Una volta dimostrata la persistenza di un

problema di crescita dei redditi da lavoro dipendente, resta da definire tra le parti quale cambiamento o aggiustamenti è necessario compiere al sistema di regole di contrattazione. Ma avendo in questi anni riscontrato una perdita di potere d'acquisto difficile da recuperare con la contrattazione, appare indubbiamente necessario un intervento dello Stato attraverso il sistema fiscale, in particolare quando si vuole rilanciare la crescita anche attraverso le componenti della domanda interna.

In sintesi, l'inflazione programmata a metà di quella reale, l'assenza di *price cap* e del controllo nel *change over* dell'Euro, i ritardi nei rinnovi contrattuali, la mancata restituzione del *fiscal drag*, la scarsa redistribuzione della produttività (quando realizzata), e infine le distorsioni del sistema fiscale: queste sono le principali cause della faticosa rincorsa del potere d'acquisto delle retribuzioni negli anni di applicazione del Protocollo del 23 luglio 1993 (Birindelli, D'aloia, Megale, 2007).

Una politica redistributiva capace di innestare equità ed uguaglianza sociale deve agire su più fronti: quali, il sistema contrattuale e una maggiore distribuzione della produttività, il sistema fiscale nelle sue diverse articolazioni fino alle imposte locali, il welfare che concorre a una parte non irrilevante della difesa del reddito individuale e familiare. Tutto questo si chiama politica dei redditi che non trova alcun riferimento nell'ultimo accordo separato del 22 gennaio. Una nuova politica dei redditi da costruire con tutte le parti, perché le decisioni unilaterali producono meno risultati – nel breve come nel lungo periodo – mentre il metodo della concertazione conserva importanti potenzialità, mantiene una maggiore capacità di generare scelte più eque e promuovere la coesione sociale (Carrieri, 2008).

A nostro avviso, l'accordo separato non va in quella direzione e non rappresenta una scelta innovativa, ma semplicemente riduce programmaticamente il potere d'acquisto del salario dei lavoratori attraverso i seguenti meccanismi (Acocella e Leoni, 2009):

- a) il riallineamento semiautomatico all'inflazione depurata dai costi dell'energia, sommato all'adozione di una base di calcolo più bassa di quelle attualmente in uso;
- b) il mancato recupero dell'inflazione effettiva con il recupero dei soli scostamenti "significativi";
- c) la mancata estensione della contrattazione di secondo livello oltre quanto già previsto dall'accordo del 23 luglio 1993.

3.6.1. Il valore punto e l'inflazione di riferimento

Dall'intesa separata è confermata la riduzione del valore punto su cui calcolare l'inflazione nei contratti che rappresenta una perdita strutturale e definitiva. Il solo utilizzo di un valore punto basato sui minimi tabellari (mediamente 15,74 euro) e, pertanto, tra il 10% e il 30% più basso del valore punto attualmente adottato dalle categorie (mediamente 18 euro), comporta una perdita cumulata in cinque anni di circa 951 euro.

Tuttavia, secondo quanto disposto nell'Accordo separato il valore retributivo di riferimento per gli aumenti contrattuali sarà individuato dalle "specifiche intese". Nella Proposta di riforma della contrattazione di Confindustria del 10 ottobre 2008 sottoscritta da Cisl e Uil viene specificato che tale valore si calcolerà sui nuovi minimi medi retributivi di riferimento (composti da "minimi tabellari, aumenti di anzianità medi ed eventuali indennità in cifra"), inferiori a quelli attualmente utilizzati dalle categorie dove è già definito un valore punto¹² (circa il 50% dei lavoratori con CCNL).

Nel 1993, nel quadro della politica dei redditi, il contenimento dell'inflazione doveva essere praticato attraverso lo strumento dell'inflazione programmata (Tasso d'inflazione programmata prevista ogni anno nel Documento di Programmazione Economica Finanziaria), considerata soprattutto come obiettivo più complessivo di economia pubblica, ossia della politica economica dei governi. Da questo punto di vista, disastroso è stato il ruolo del centro-destra.

¹² Il valore punto è il valore economico attribuito ad ogni punto di inflazione per determinare gli aumenti salariali corrisposti ai lavoratori in occasione del rinnovo economico del CCNL, generalmente convenuto di comune accordo tra le parti.

Dai primi anni Novanta si fa riferimento al Tasso d'Inflazione Programmata nei rinnovi contrattuali salariali per coordinare e spingere verso il basso le aspettative sui tassi di inflazione di famiglie e imprese, coerentemente con l'obiettivo di entrare nell'Unione monetaria europea: il prezzo da pagare per far diminuire l'inflazione, aumentare l'occupazione e le esportazioni e restare in Europa. Ed in tal caso si sarebbe provveduto a posteriori ad evitare, almeno parzialmente, che il potere d'acquisto dei lavoratori diminuisse, aggiustando i contratti successivi in base all'inflazione effettiva, depurata da effetti fiscali ed internazionali, senza ricadere nella spirale prezzi-salari indicizzati che, ai tempi della scala mobile, aveva impedito di stabilizzare l'inflazione.

L'entrata nell'Euro fa sì che aumenti salariali in eccesso dell'aumento dei prezzi dei prodotti concorrenti – e di eventuali recuperi di produttività nei loro confronti – non siano più eludibili a posteriori con una svalutazione. Nei settori esposti alla concorrenza, la punizione per i produttori che aumentano troppo i prezzi non è più una politica monetaria restrittiva, orientata alla stabilità del cambio: è la pura e semplice perdita di quote di mercato e di occupazione. Nei settori “protetti” o meno esposti alla concorrenza è la mancanza di concorrenza a far aumentare i prezzi, spesso in parallelo con gli incrementi salariali (Boeri, 2002).

Nelle *Lezioni di politica economica* (1978), Federico Caffè sottolineava come un rilievo pressoché esclusivo era stato dato da sempre alla lotta all'inflazione nei disegni di politica economica proposti nelle varie sedi internazionali, condizionate però da una preoccupazione più esplicita per i problemi della crescita e della disoccupazione. Una pressione inflazionistica sorge ogni qual volta i vari percettori dei redditi monetari (salari, profitti, interessi, rendite) cercano, ciascuno, di aumentare la propria quota nella distribuzione del reddito a scapito degli altri. Se gli altri resistono, questa gara competitiva spinge l'insieme dei redditi monetari al di sopra della produzione possibile, portando all'effetto ultimo di un aumento dei prezzi. Caratteristica di questa definizione è quella di comprendere sia l'inflazione dovuta all'eccesso di domanda nei mercati della produzione e dei fattori, sia l'inflazione dovuta alla spinta dei costi nei mercati dei fattori (o più in generale dal lato dell'offerta). Eppure, dal 1993 ad oggi, in Italia, non si verifica né un aumento della quota distributiva al lavoro, a cui invece ha corrisposto un aumento della quota dei profitti, né una crescita delle retribuzioni superiore alla produttività.

Senza dubbio, la crescita dei prezzi delle materie prime – soprattutto nel 2008 – ha comportato per il nostro Paese una vera e propria “tassa” da pagare ai paesi produttori. Tuttavia, gli effetti redistributivi essendo originati solo in parte da una traslazione della crisi internazionale sul lavoro, non giustificano esplicite scelte del governo che comportino una compressione del reddito disponibile delle famiglie. In altre parole, un'inflazione programmata metà di quella reale.

Allo stesso modo, la richiesta di scorporare *l'inflazione importata* dall'indice di inflazione sulla cui base dovrebbe essere definita la crescita delle retribuzioni, significa chiedere ai lavoratori di rinunciare ad adeguare le proprie retribuzioni a quella parte di inflazione generata dal peggioramento delle ragioni di scambio. È come se pagassero due volte.

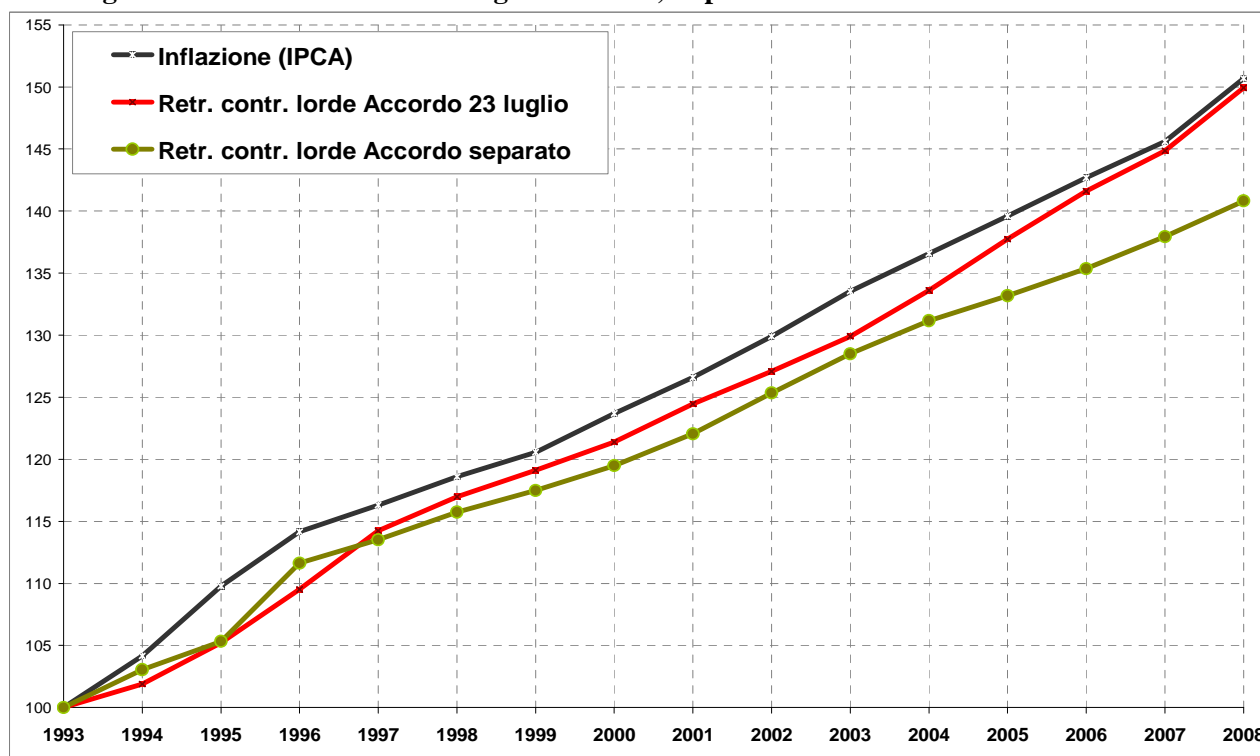
Lo schema dell'accordo separato, dunque, prevede un'inflazione migliore della programmata ma peggiore di quella effettiva: il cosiddetto Indice dei Prezzi al Consumo Armonizzato per i paesi dell'UE depurata dall'energia (IPCA – componente Energia). Nella prassi attuale, invece, l'indice per misurare l'inflazione di riferimento per i Contratti a partire dal 2003, dopo che il Tasso d'inflazione programmata si mostrò irrealistico rispetto all'inflazione effettiva, è stato prevalentemente un altro: l'Indice *generale* dei Prezzi al Consumo Armonizzato per i paesi dell'UE (semplicemente IPCA) come indicatore dell'inflazione effettiva. Come si vede dalla tabella successiva, nel periodo 2003-2008 l'Inflazione depurata dall'energia risulta più alta dell'Inflazione programmata (TIP) di 0,4 punti percentuali ogni anno, ma più basso dell'Inflazione effettiva (IPCA) di 0,4 punti ogni anno.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Somma	Media
Tasso d'Inflazione Programmata (TIP)	1,4	1,7	1,6	1,7	2,0	1,7	10,1	1,7
Indice generale dei Prezzi al Consumo Armonizzato per i paesi dell'Unione Europea (IPCA)	2,8	2,3	2,2	2,2	2,0	3,5	15,0	2,5
Indice dei Prezzi al Consumo Armonizzato per i paesi dell'Unione Europea <u>depurata dall'energia</u> (IPCA – componente Energia)	2,8	2,2	1,7	1,8	2,1	2,3	12,9	2,1

Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Nell'arco dell'intero periodo di applicazione del Protocollo del 23 luglio, dal 1993 al 2008, la differenza tra l'Indice generale e l'inflazione depurata della componente Energia è stata di 4,0 punti percentuali.

Confronto tra le dinamiche delle retribuzioni contrattuali nominali secondo il modello dell'Accordo del 23 luglio 1993 o dell'Accordo del 22 gennaio 2009, rispetto all'inflazione - Numeri indice 1993=100



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Il combinato disposto di una base di calcolo inferiore a quella attuale e di un'inflazione di riferimento più bassa di quella effettiva potrebbe causare la riduzione programmata del potere d'acquisto delle retribuzioni a livello nazionale.

3.6.2. Lo scostamento "significativo"

Il secondo punto di caduta sta nella possibilità di recuperare lo scostamento tra inflazione prevista per il triennio ed inflazione effettiva registrata alla fine del triennio stesso. Secondo quanto previsto nell'Accordo separato si recupera solo lo scostamento con l'Indice dei Prezzi al Consumo

Armonizzato depurata dall'energia (IPCA – componente Energia), se, e solo se, tale scostamento verrà considerato “significativo” dalle parti in sede contrattuale.

Ad esempio: in sede contrattuale le parti possono considerare “significativo” uno 0,3% di scostamento dall'IPCA – componente Energia. Se tale scostamento, alla fine del triennio, dovesse essere di 0,2% non verrebbe recuperato. Inoltre, lo scostamento dall'IPCA – componente Energia potrebbe essere assai inferiore a quello con l'IPCA generale, come nel 2008. Ciò significherebbe che il recupero potrebbe essere incerto e, comunque, parziale. Seguendo ancora l'esempio: qualora ci trovassimo di fronte ad uno scostamento “significativo” dello 0,2% dall'IPCA depurata dall'energia, inferiore ad uno scostamento dello 0,5% dall'Inflazione effettiva (IPCA generale), la perdita di potere d'acquisto sarebbe di 0,5 punti per tre anni (1,5%). La misurazione dello scostamento si fa con l'inflazione effettiva. Pertanto, lo scostamento dell'1,5% nel triennio non viene recuperato. E non viene recuperato neanche parzialmente: visto che non viene recuperato nemmeno lo scostamento dello 0,6% (0,2% per tre anni) in quanto inferiore allo 0,9% (0,3% per tre anni) considerato “significativo”.

esempio	Media annua 2009-2011	Scostamento medio annuo	Scostamento nel triennio 2009-2011
Inflazione di riferimento per gli aumenti previsti nel CCNL	+1,9%		
Retribuzioni contrattuali alla fine del triennio	+1,9%		
Soglia di significatività prevista dalle parti		0,3%	0,9%
IPCA - componente Energia registrata alla fine del triennio	+2,1%	0,2%	0,6%
Recupero previsto	0,0%		
IPCA (generale) registrata alla fine del triennio	+2,4%	0,5%	1,5%
Perdita effettiva registrata alla fine del triennio		-0,5%	-1,5%

3.6.3. La crescita e la redistribuzione della produttività

Con l'Accordo separato si estende realmente la contrattazione di secondo livello?

Secondo quanto stabilito nell'Accordo separato, sulla base della detassazione e decontribuzione dei premi di risultato prevista con la Finanziaria 2008, nonché del cosiddetto “elemento retributivo di garanzia” che dovrà essere indicato nei CCNL di categoria (se non indicato), si dovrebbero realizzare incrementi di produttività da redistribuire al lavoro, aumentando le retribuzioni.

Tali presupposti, però, non sono sufficienti. L'alleggerimento del carico fiscale derivante dalla detassazione dei premi è riconducibile ad una platea di lavoratori molto limitata. I lavoratori interessati da questa misura sono infatti solo 2 su 17 milioni di lavoratori dipendenti. Per questi, e solo per questi, il vantaggio nella detassazione del premio risulta mediamente di circa 166 euro annui (pari a 15 euro mensili). La cosiddetta indennità di perequazione, ossia la parte di salario aggiuntivo che viene prevista a livello nazionale, assorbe qualsiasi altra forma di erogazione aziendale (compresi aumenti unilaterali) rilevata nei 4 anni precedenti la determinazione. È già prevista nei CCNL dei meccanici, dei chimici e degli alimentaristi. È difficile trovare in questo sistema un meccanismo di incentivazione.

In una condizione di partenza in cui, oggi, più del 60% dei lavoratori dipendenti privati nelle imprese non sono coperti dalla contrattazione di secondo livello (Casadio, 2008), questo elemento di garanzia retributiva finirà per allargare la platea dall'attuale 3% al massimo ad una percentuale di lavoratori che oscilla tra il 5% e il 10%. L'abbattimento della base di calcolo delle retribuzioni contrattuali, che comporta una riduzione sistematica delle retribuzioni di circa 7,5 milioni di

lavoratori, rischia di rappresentare lo scambio ineguale con l'elemento di perequazione, che interessa non più di 700.000 lavoratori.

Va ricordato che per allargare effettivamente il secondo livello contrattuale, con la piattaforma unitaria Cgil, Cisl e Uil di maggio 2008, era stata avanzata l'idea di superare la formula di una contrattazione decentrata secondo la "prassi in atto" (ovvero aziendale o territoriale laddove già esistente), prevista dal protocollo del 23 luglio, con l'allargamento della contrattazione "a livello regionale, provinciale, settoriale, di filiera, di comparto, di distretto, di sito".

Al contrario, nell'Accordo separato è stata confermata la linea della Proposta di riforma della contrattazione di Confindustria del 10 ottobre 2008, in cui – in premessa – si conferma l'assetto del secondo livello di contrattazione, aziendale o alternativamente territoriale, "laddove previsto, secondo l'attuale prassi". Il che rende impraticabile quell'allargamento della contrattazione di secondo livello, ossia la vera innovazione richiesta per affrontare la sfida della produttività e della sua redistribuzione.

3.7. Le nuove sfide della contrattazione

A nostro avviso, il punto di qualsiasi riforma della contrattazione non sta nel ridurre il peso del Contratto nazionale, piuttosto di aumentare il secondo livello. Il modello dell'accordo separato riduce la qualità e l'estensione della contrattazione nazionale e di secondo livello. Servirebbe una contrattazione correlata qualitativamente alla effettiva situazione dei comparti, considerando che la vastità della crisi richiederebbe una reale flessibilità di categoria proprio in relazione alle diverse profondità e caratteristiche con cui la crisi attraversa i diversi settori dell'economia. Viene, invece, introdotto un modello rigido, secondo uno schema per il contratto nazionale che sottrae spazi negoziali diretti alle categorie, confermato da una norma sul secondo livello che si limita a riconfermare la prassi in atto, come già previsto dal Protocollo del 23 luglio 1993, modalità che non ha certamente favorito il dispiegarsi della contrattazione. Nello specifico, sul contratto nazionale va sottolineato che, preso alla lettera, il meccanismo previsto non raggiunge mai neanche la copertura dei salari contrattuali dall'inflazione reale, soprattutto in vista di una ripresa dell'inflazione. Tutto ciò è reso ancor più negativo dall'assenza di risposte alle rivendicazioni di una politica fiscale attenta al lavoro dipendente ed alle pensioni.

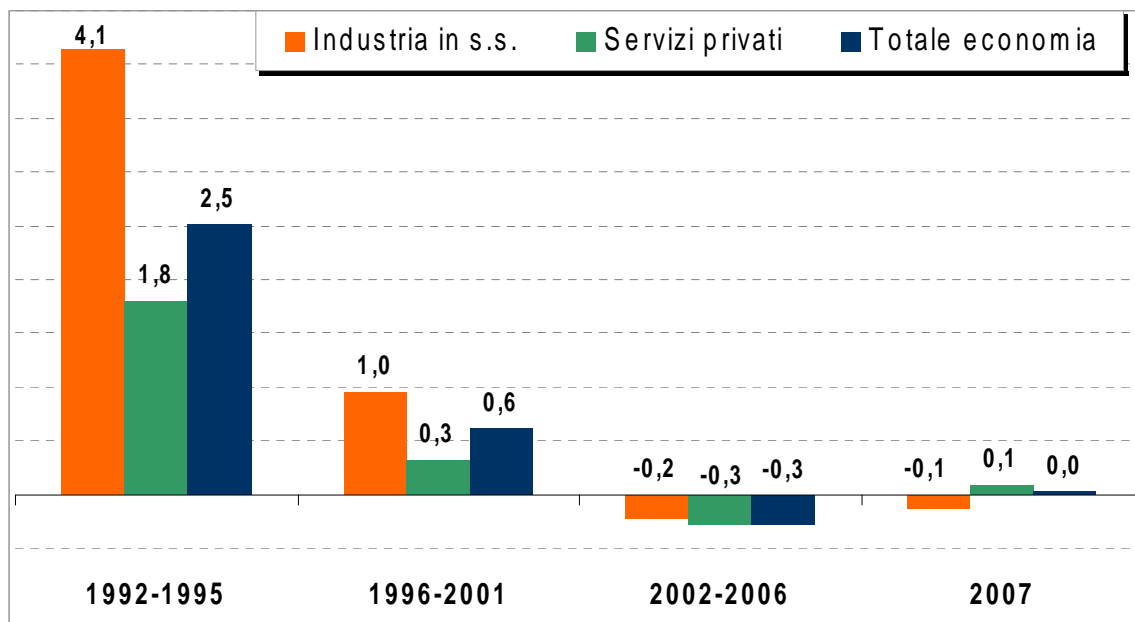
La sfida, allora, sta nel trovare qualità e innovazione nella contrattazione nazionale e di secondo livello, con l'obiettivo di realizzare una stagione fatta di contratti nazionali sottoscritti unitariamente capaci di difendere il salario reale sulla base dell'inflazione reale e insieme una forte capacità di allargamento ed estensione della contrattazione di secondo livello. Va posto al centro sia a livello nazionale che nel secondo livello il tema della riunificazione dei diritti per il mondo del lavoro e per questo nel costruire le piattaforme nazionali le categorie dovranno riflettere sulla necessità di innovare, sperimentando una nuova sezione contrattuale proprio per i collaboratori a progetto o per coloro privi di diritti e tutele a cui con il contratto cominciamo a fornire non solo parole ma diritti veri ed esigibili.

La Cgil continuerà a lavorare perché i rinnovi contrattuali, le piattaforme e gli accordi siano coerenti con i principi della piattaforma unitaria di maggio e prevedano la validazione democratica da parte di tutti i lavoratori. I nuovi contratti non potranno contenere il sistema di regole definito nelle intese separate. La sfida è quella della qualità della contrattazione nazionale e di secondo livello, per conquistare rinnovi che rispondano positivamente all'insieme dei problemi delle condizioni di lavoro: dalle piattaforme che rivalutano il salario sulla base dell'*inflazione realisticamente prevedibile*, alla certezza del recupero degli eventuali scostamenti, alla ricerca di un effettivo allargamento della contrattazione di secondo livello, fino allo sviluppo delle tutele per i lavoratori più esposti alla crisi, valorizzando l'autonomia e sollecitando la capacità di innovazione delle RSU.

4. Salari e produttività

La crisi finanziaria e la recessione colpiscono, nel nostro Paese, un'economia che aveva accumulato negli anni scorsi, pesanti ritardi strutturali¹³. La progressiva flessione della produttività, nell'Industria come nei Servizi, evidenzia infatti la debolezza strutturale del sistema di imprese italiano, all'interno di un contesto sempre più tecnologico ed integrato nei mercati internazionali.

Valore aggiunto reale prezzi base per unità standard di lavoro dipendente

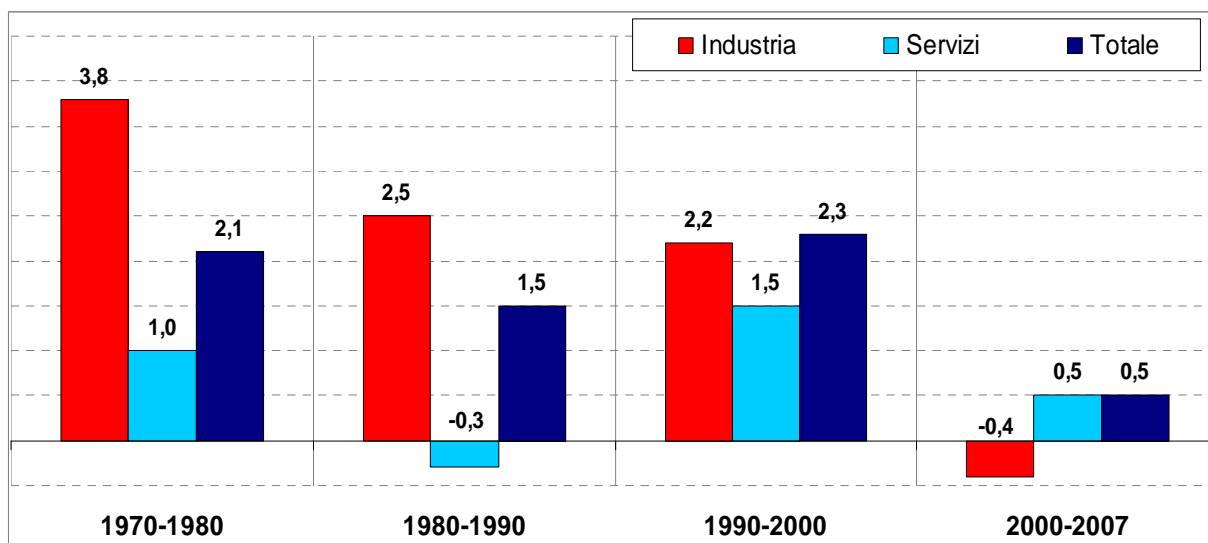


Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

La crescita che si sarebbe avuta se la struttura occupazionale fosse rimasta fissa all'anno base di ciascun periodo considerato evidenzia come il sistema sia entrato negli ultimi anni in una forte fase di rallentamento che non è stata affatto in funzione di uno scambio crescita/occupazione (soprattutto nell'Industria).

¹³ Per citare solo qualche riferimento della crescente pubblicistica: l'antologia di scritti usciti su Il Sole 24 e raccolti in volume *Lezioni per il futuro, le idee per battere la crisi*, Il Sole 24 Ore, Milano 2009, dove si può conoscere un campione delle varie, anche contrapposte analisi e terapie; il volume di Marco Onado, *I nodi al pettine: la crisi finanziaria e le regole non scritte*, Laterza, Bari, 2009; di Paul Krugman, *Il ritorno dell'economia della depressione e la crisi del 2008*, nuova edizione, Garzanti, Milano, 2009; di George Akerlof e Robert Shiller, *Spiriti animali*, Rizzoli, Milano, 2009, dove si analizzano i fenomeni finanziari, anche alla luce della nuova economia comportamentale superando il vecchio paradigma dell'operatore "egoista" e "razionale" e perfettamente informato. Inoltre, per la crescente riflessione in merito alla "qualità" dello sviluppo, che tenda a superare il mero calcolo del Prodotto interno lordo, si veda J. P. Fitoussi e Eloi Laurent, *La nuova ecologia politica, Economia e sviluppo umano*, Feltrinelli, 2009; e il programma di ricerca della "Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress", istituita dal Presidente della Repubblica Francese e coordinata da J. P. Fitoussi, A. K. Sen e J. Stiglitz (Cfr. *Draft Summary* del 2 giugno 2009). Sia consentito anche il riferimento a *Crisi economica, Quali prospettive per la ripresa*, a cura di Agostino Megale e Beniamino Lapadula, Ediesse, Roma 2009, che raccoglie gli atti di un incontro organizzato dal dipartimento di Politiche economiche della Cgil. Si segnala inoltre, anche per i problemi internazionali, *Attualità del pensiero di Federico Caffè alla luce della crisi attuale*, in corso di pubblicazione presso la Ediesse di Roma. Raccoglie gli interventi al convegno organizzato in occasione della presentazione del volume *Federico Caffè un economista per il nostro tempo*, a cura di Giuseppe Amari e Nicoletta Rocchi, Presentazione di Guglielmo Epifani, Ediesse, Roma 2009. Un pensiero, quello del grande economista, ancora di singolare attualità.

Crescita della produttività del lavoro al netto degli effetti di composizione settoriale dell'occupazione



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Bisogna sempre tener presente che il 95% delle imprese italiane del settore privato sono microimprese. La limitata dimensione d'impresa, la specializzazione in produzioni a bassa intensità tecnologica assieme agli insufficienti investimenti in innovazione e ricerca, contribuiscono a determinare una dinamica della produttività piuttosto "cagionevole"¹⁴.

Analizzando i tassi di variazione della *Produttività totale dei fattori* dal 1992 al 2006, emerge come la produttività del fattore Lavoro conta una variazione media annua di 1,3 punti dal 1993, rimanendo sempre tendenzialmente al di sopra della produttività del Capitale (-0,3 punti annui): grazie ai servizi resi dal Lavoro si mantiene positiva la stessa tendenza della produttività totale di tutti i fattori 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 anni 2001-2006.

Ecco perché una "buona imprenditorialità"¹⁵ deve tener conto di tutti i fattori che possono generare una maggiore produttività e, perciò, una maggiore competitività del sistema. La competizione da costi non può generare nel lungo periodo un vantaggio consolidato e i margini di profitto, la crescita delle aziende, se collegata solo alla riduzione delle spese, rischia di essere un

¹⁴ Un'analisi della struttura produttiva del nostro sistema di imprese richiederebbe un approfondimento di almeno i seguenti punti:

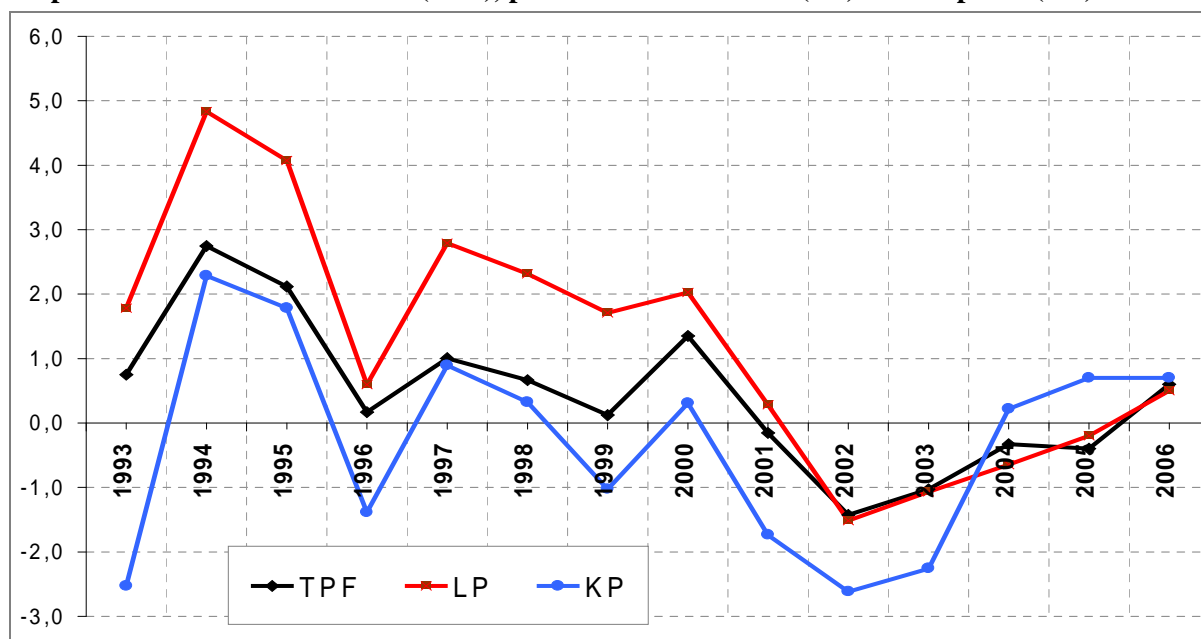
- Struttura d'impresa (composizione settoriale; specializzazione; dimensione; area geografica di persistenza; demografia d'impresa; aggregati e indicatori patrimoniali principali; accesso al credito e sofferenze; etc.).
- Performance (produzione industriale; valore aggiunto; occupazione; produttività, redditività, etc.).
- Propensione all'estero
- Imprenditorialità (classificazione imprese)
- Relazioni industriali e organizzazione del lavoro

Per un approfondimento sulla politica industriale: Ires-Cgil (E. Galossi, S. Palmieri), 2008, *Atlante dei distretti. Come cambia la struttura industriale dell'Italia*, Ediesse, Roma.

¹⁵ Negli ultimi anni il tema dell'imprenditorialità ha ricevuto una crescente attenzione nel dibattito internazionale. La creazione di nuove attività e il sostegno alle piccole e medie imprese sono diventati obiettivi prioritari per molti paesi. I principali argomenti a sostegno della creazione di nuove imprese riguardano le capacità innovative, l'adattabilità del sistema economico a nuove opportunità, l'espansione dei confini dell'attività economica. Inoltre, l'imprenditorialità può essere un veicolo per lo sviluppo personale degli individui e per contribuire alla soluzione di problemi sociali. Perciò, nel contesto di radicale trasformazione dei sistemi economici auspicata dalla Strategia di Lisbona, l'imprenditorialità appare cruciale per il perseguimento di obiettivi di sviluppo, occupazione e coesione sociale (ISTAT 2006).

momento e non un “impresa”. A questo proposito va ribadito che, in considerazione dei crescenti vincoli internazionali e dell’emergere sulla scena del mercato globale di concorrenti con costi del lavoro estremamente più contenuti, l’unica strategia percorribile per un’economia avanzata come quella italiana è quella della *via alta alla competitività*. Tutto questo è alternativo e in contrasto con una concorrenza fondata sui bassi costi e sulla precarizzazione del lavoro: un’impresa non investirà sulla qualità e la crescita professionale dei propri dipendenti senza la prospettiva della loro stabilizzazione; se le imprese non investono nella formazione dei giovani, si determina nel giro di poco tempo una dispersione del loro capitale conoscitivo; la *learning organization*, come condizione fondamentale della capacità delle imprese di mantenere nel tempo la propria capacità competitiva, è inimmaginabile senza una forza lavoro altamente qualificata e senza processi di formazione permanente; nello stesso tempo, fin quando il lavoro precario costerà radicalmente meno di quello stabile, rappresenterà un incentivo inverso all’investimento in qualità. Ma tutta l’esperienza dell’economia europea dimostra che solo questa è la strada per il suo rilancio, mentre quella della competizione da costi ci spinge verso un depauperamento del sistema produttivo ed una progressiva perdita di competitività. Per una crescita consolidata, allora, bisogna far coincidere gli aspetti quantitativi con quelli qualitativi per la “migliorare utilizzazione delle forze del lavoro” [Caffè, 1963].

La produttività totale dei fattori (TFP), produttività del lavoro (LP) e del capitale (KP)



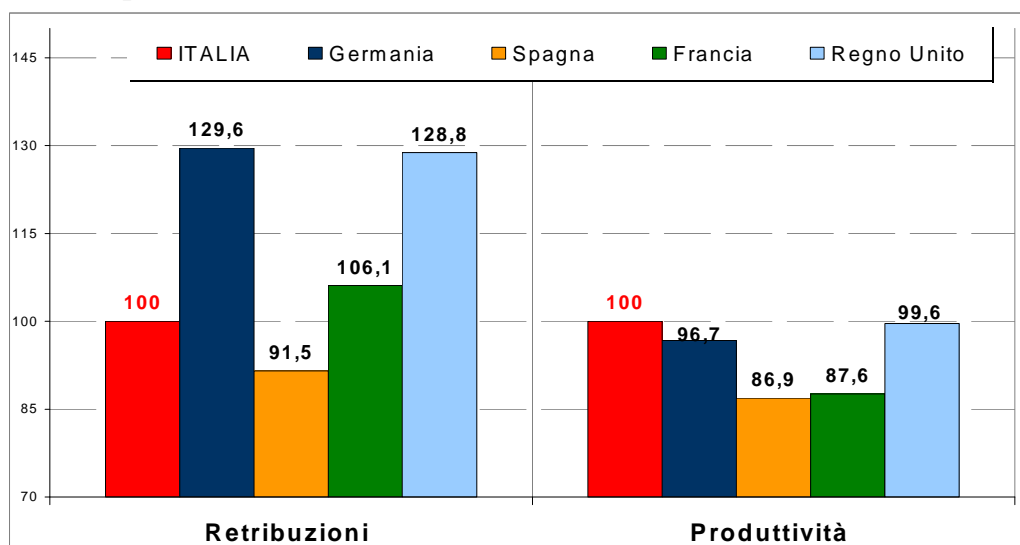
Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

Accanto allo Stato c’è un altro soggetto indispensabile per un corretto sviluppo dell’economia, ed è il sindacato. “Se, infatti, il potere imprenditoriale fosse così forte da non retribuire i lavoratori almeno in relazione all’aumento della produttività (...) la domanda effettiva, il tasso di crescita e lo stesso tasso di profitto ne soffrirebbero”. “Gli imprenditori hanno bisogno del sindacato come ciascuno di noi della vaccinazione” [P. Leon 2003].

Le perdite subite dai lavoratori non possono che riscontrarsi anche nei confronti internazionali: per le retribuzioni lorde le differenze sono molto notevoli, anche in relazione alla “sottodimensione” delle imprese italiane. In Germania e Regno Unito, le retribuzioni giungono ad essere superiori di quasi l’80% rispetto a quelle italiane (anche se le distanze con la Germania si dimezzano quasi per le retribuzioni nette). Per gli altri paesi lo scarto è minore. Le differenze sono rilevanti anche per il costo del lavoro, a seconda della maggiore o minore incidenza del cuneo fiscale. Il taglio del cuneo

fiscale, entrato in vigore nel 2008, ad opera del governo Prodi, peraltro, riduce il livello del costo del lavoro italiano.

Medie imprese (50-249 addetti) dell'Industria manifatturiera Italia=100 - (media 2002-2005)



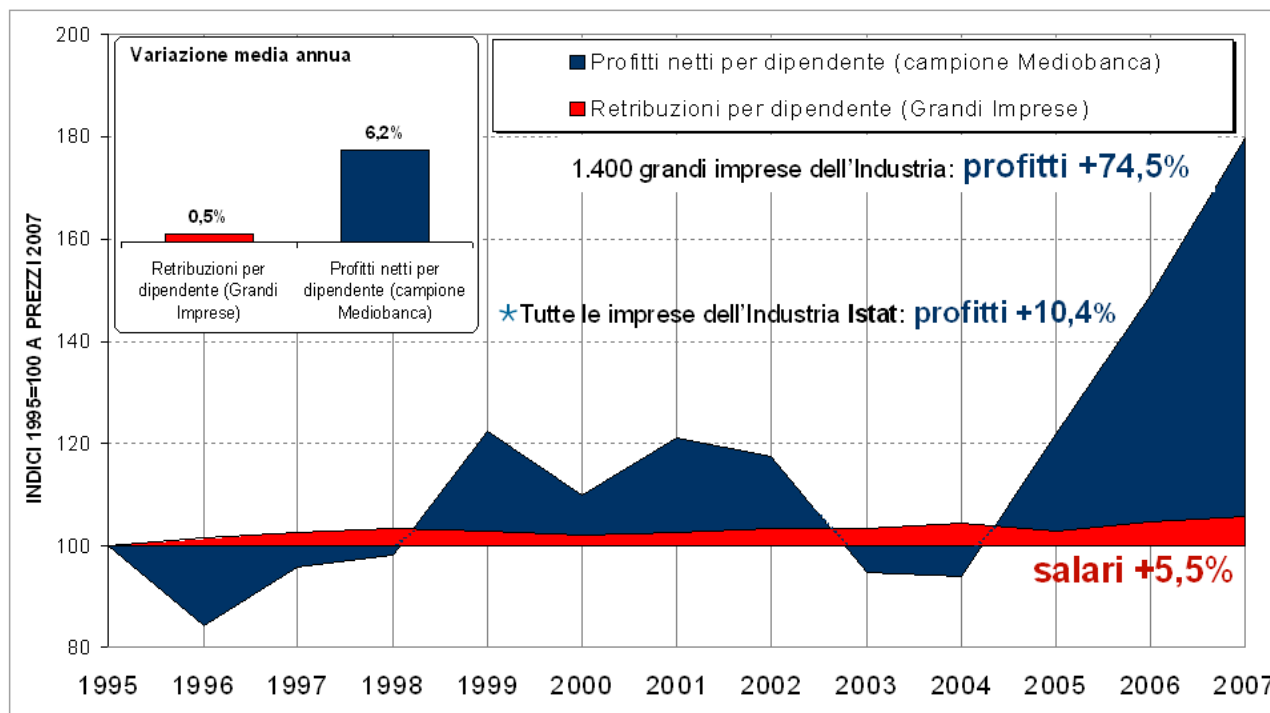
Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat.

L'analisi dei differenziali retributivi e di produttività nell'industria manifatturiera e per dimensione di impresa mostra con evidenza due effetti fondamentali: che i differenziali retributivi a svantaggio dei lavoratori italiani, sono quasi sempre maggiori dei differenziali di produttività; e che i differenziali di produttività sono in larga misura da attribuire *all'effetto dimensione* di impresa, alla prevalenza, cioè, nel nostro sistema produttivo delle imprese di piccola dimensione. La figura precedente mostra che nella classe di dimensione di impresa 50-249 addetti, i livelli di produttività sono in Italia maggiori degli altri maggiori paesi europei, ma i salari restano sensibilmente inferiori.

Più in generale, dal confronto di diversi aggregati (tabella seguente) emergono soprattutto due elementi: a) con il crescere della dimensione d'impresa aumenta più che proporzionalmente la produttività; b) nonostante tale aumento della produttività ed un costo del lavoro per unità di prodotto non marcatamente differente tra le diverse classi dimensionali, le retribuzioni crescono meno che proporzionalmente rispetto alla dimensione d'impresa. Anche gli investimenti non sembrano particolarmente legati alla dimensione d'impresa, anzi nelle grandi imprese risultano rallentare nel tempo.

D'altra parte, le medie e grandi imprese, ad esempio, del campione Mediobanca (appartenenti ai settori Industria in senso stretto e Commercio) – circa mille imprese per circa un milione di lavoratori – avevano registrato delle performance positive anche dal punto di vista della redditività: hanno registrato, infatti, una crescita dei profitti netti in particolare nel periodo 2004-2006.

Profitti e retribuzioni a confronto



Fonte: elaborazioni Ires-Cgil su dati Istat (Grandi Imprese) e Imprese Campione Mediobanca (Industria in s.s.); profitti per dipendente = redd. operativa+redd. finanziaria ordinaria, al netto delle imposte.

I profitti netti per dipendente di queste imprese industriali sono cresciuti, in termini reali, dal 1995 al 2006, circa l'89,5% a fronte di un incremento delle retribuzioni per dipendente delle grandi imprese (Istat) pari a circa 4,8 punti percentuali negli stessi 11 anni. Spostando il confronto dalle imprese "virtuose" Mediobanca a tutte le grandi imprese (Istat), il profitto netto per dipendente dell'arco temporale considerato registra comunque una variazione del 63,5%.

Allargando ancora il confronto a tutte le imprese italiane – realizzando così un raffronto con la "media" di tutte le imprese (grandi e piccole, in perdita e con utili, etc.) – i profitti netti per dipendente segnano ancora un trend tre volte superiore a quello delle retribuzioni (+15,5%).

Secondo il *Productivity Database* dell'Ocse, tra il 1992 e il 2006 la quota dei profitti è cresciuta di otto punti percentuali in Spagna, di sei nell'area dell'euro, di cinque in Giappone, di quattro in Germania. Ma se in questi casi l'aumento della quota dei profitti può essere considerato una sorta di contributo straordinario che i dipendenti, in questa fase dello sviluppo capitalistico, pagano alle imprese per consentire al sistema economico di riorganizzarsi e sostenere l'urto combinato delle nuove tecnologie e dei nuovi, agguerriti concorrenti sul mercato globale, in Italia dove la crescita della quota dei profitti si è accompagnata ad una perdita di competitività e un andamento negativo della produttività, tale scambio è risultato pressoché inefficace [Leoni 2004].

Per questo, serve una maggiore iniziativa del sindacato, capace di rilanciare l'azione nella contrattazione decentrata su condizioni di lavoro, organizzazione del lavoro, innovazione tecnologica, cioè le forme in cui si determina la produttività da ridistribuire al lavoro. L'idea di fondo è prevedere, nel quadro di un accordo generale sulle relazioni industriali, l'impegno a che le parti sociali istruiscano un sistema di monitoraggio sulla produttività, tramite la costituzione di osservatori congiunti *ad hoc* in grado di rilevarne l'andamento e la ripartizione; qualunque sia lo strumento di rilevazione e di negoziazione, la stessa produttività non si può ridistribuire due volte. Occorre, quindi, costruire osservatori congiunti nei contratti per valutare "dove è andata" la produttività: per valutare quanta è andata al fattore lavoro e quanta all'impresa; per valutare il rapporto competitivo con gli altri paesi; per agire nell'impresa o nel sistema distrettuale con le

politiche necessarie, concependo la produttività, la sua crescita e la sua redistribuzione come un obiettivo comune.

5. Redistribuire il carico fiscale per generare una maggiore equità sociale

A partire dalla fine del 2008, la crisi finanziaria ha determinato una recessione globale i cui riflessi sull'economia reale dei diversi paesi sviluppati hanno determinato una forte contrazione degli scambi mondiali, con effetti moltiplicativi indotti che hanno costituito un fattore di rilievo nella propagazione della recessione nel nostro contesto nazionale (la cui crescita è largamente dipendente dalle esportazioni). Il rapido e intenso deterioramento del quadro macroeconomico italiano non ha però portato il governo italiano a ricercare soluzioni anti-cicliche in grado di sostenere la produzione, l'occupazione e i redditi anche attraverso misure di natura fiscale. Se è molto probabile che il debito pubblico italiano si aggraverà a causa della crisi, è sicuramente vero che la reticenza del Governo nell'impiegare maggiori risorse per fronteggiare la crisi in nome della tenuta di bilancio è ampiamente smentita dai fatti. Tutti i mancati interventi in favore del rilancio della domanda aggregata avrebbero, al contrario, permesso al Paese di creare almeno i presupposti per una eventuale ripresa del PIL e delle entrate dello Stato.

Tenendo conto, infatti, dei recenti sviluppi nel quadro congiunturale, le più attuali previsioni della Banca d'Italia e degli altri principali istituti internazionali prefigurano, per l'anno in corso, una flessione del prodotto interno lordo di almeno 5 punti percentuali, e ciò non potrà non avere effetti negativi diretti anche sulle entrate fiscali. Il peggioramento dell'economia ha già determinato una drastica diminuzione degli incassi tributari. Stando agli ultimi dati pubblicati dall'Agenzia delle Entrate, relativamente al gettito tributario dei primi sei mesi dell'anno disaggregati per tributo, risulta che, nel periodo gennaio-giugno 2009, le entrate tributarie complessive hanno registrato una flessione tendenziale dell'1,9% (circa 3,6 miliardi di euro). Tale risultato è, tuttavia, caratterizzato da una crescita dell'1,7% delle imposte dirette e da una flessione del 6,3% di quelle indirette. Si osserva, infatti, una riduzione relativamente contenuta dell'IRE (-0,8%), mentre si rileva una diminuzione particolarmente consistente dell'IRES (-13,8%). Nel comparto delle indirette la flessione è particolarmente marcata per l'IVA (-10,8% e che da sola fornisce una performance negativa pari a circa 5,7 miliardi di euro).

La Cgil ha da tempo lanciato l'allarme sul calo delle entrate che nel 2009 rischia di assumere una dimensione difficilmente sostenibile. I circa 4 miliardi che mancano all'appello nel solo primo semestre del 2009 rispetto allo scorso anno rischiano, infatti, di tradursi in una perdita complessiva di oltre 15 miliardi se non si prenderanno seri provvedimenti.

Non solo. Pur avendo a disposizione i dati sui primi sei mesi dell'anno abbiamo tentato di stabilire se gli incassi tributari osservati fossero in linea con le tendenze in atto nel quadro macroeconomico: in sintesi, una relazione di comparabilità tra il gettito effettivamente accertato e quello che ci si sarebbe potuti attendere sulla base dell'evoluzione delle basi imponibili delle principali imposte (di cui sono state ricostruite delle *proxy* a partire dai dati di contabilità nazionale). Sulla base di questo esercizio, dalle nostre stime risulta che mentre per l'IRE sul lavoro dipendente, e in misura più contenuta anche per l'IRAP, il gettito mensile effettivamente osservato è maggiore di quello atteso, nel caso dell'IRE sul lavoro autonomo e soprattutto dell'IVA il gettito fiscale osservato appare al momento inferiore a quello teorico che si poteva prevedere tenendo conto dell'evoluzione del quadro macroeconomico.

In termini percentuali, nel comparto delle imposte dirette possiamo osservare che, mentre il gettito IRE sulle ritenute da lavoro dipendente è solo lievemente maggiore di quanto atteso, sul lavoro autonomo il gettito sta segnando uno scostamento percentuale negativo molto superiore (pari circa al -12,3%). Per ciò che riguarda le imposte indirette, invece, osserviamo scostamenti rilevanti soprattutto per l'IVA (-8% circa).

Applicando tali percentuali alle stime del gettito annuale si possono ottenere delle proiezioni sull'intero anno. La somma delle sei imposte stima un minor gettito per 16 miliardi di euro.

Dall'analisi dei dati emergono almeno due riflessioni. La prima è che risulta ormai evidente, quasi innegabile, che vi sia in corso una corposa ripresa dell'evasione fiscale che non può più spiegarsi con il momento negativo dell'economia in generale e che incide, in modo sempre più pesante, sul gettito tributario. Il tasso di evasione è aumentato e continuerà ad aumentare se non saranno prese le giuste contromisure, con la diretta conseguenza che lo Stato continuerà a perdere entrate anche nel 2009 e nel 2010, proprio nella fase in cui, invece, vi sarebbe estremo bisogno di risorse da mettere a disposizione per fronteggiare la crisi. Ad oggi si stima che siano oltre 100 miliardi le mancate risorse dello stato causate da evasione fiscale.

La seconda riflessione riguarda la sostenibilità del sistema. Per quanto tempo sarà possibile sopportare una situazione in cui 3 milioni di persone evadono in proporzione più del 60% di quello che ogni anno pagano regolarmente lavoratori dipendenti e pensionati? Per quanto tempo sarà possibile far finta che il reddito tassato di più per colpa dell'inflazione non debba ritornare nelle buste paga dei lavoratori (come previsto per legge)? A riguardo vale la pena sottolineare che, dal 2002 al 2008, tale perdita è stata complessivamente di 1.182 euro e che, solo nel 2008, proprio il fiscal drag ha sottratto ai lavoratori 360 euro e ai pensionati circa 200 euro, per un totale di 3,6 miliardi di euro.

Per tali ragioni l'obiettivo principale che il Paese deve darsi è quello, da un lato, di ripristinare in modo capillare la cultura della legalità fiscale e, dall'altro, di rispettare i principi costituzionali di solidarietà e progressività cercando nel contesto europeo una maggiore armonizzazione fiscale. Questa è una battaglia civile prima ancora che economica, perché non c'è vera democrazia se non c'è democrazia fiscale.

Per porre rimedio ad un sistema fiscale straordinariamente iniquo per lavoratori dipendenti e pensionati, che vede al contempo una persistenza significativa di fenomeni di evasione ed economia sommersa senza paragoni in nessun altro paese avanzato, serve una redistribuzione incentrata su uno spostamento deciso dei pesi dal lavoro e dalle pensioni, verso la ricchezza, i consumi non essenziali, la rendita finanziaria e i patrimoni. In questo senso la CGIL aveva già chiesto al Governo un intervento che potesse far crescere i salari e le pensioni attraverso un aumento delle detrazioni già dal 2008. Il Governo ha risposto con il Bonus famiglia e con la Social Card che, come noto, hanno avuto un esito praticamente nullo, coinvolgendo solo una platea ridottissima e con un sostegno influente per il reddito delle famiglie beneficiarie e, più in generale, per l'intera economia.

5.1. La necessità di una vera riforma fiscale

Sulla base di queste considerazioni, l'obiettivo deve essere quello di diminuire le tasse ai lavoratori dipendenti e ai pensionati, realizzando così una maggiore equità sociale attraverso una maggiore equità fiscale. Al contrario, gli interventi finora realizzati dal governo si sono mostrati frammentari e mai ispirati a un disegno o a un percorso coerente di riforma e, in ogni caso, non sono risultati adeguati né ad affrontare la crisi, né a migliorare struttura e razionalità del nostro sistema tributario.

Su questo fronte il sindacato potrà e dovrà svolgere un ruolo di rilievo, in particolare se sarà capace di rilanciare un'azione unitaria che aggiorni la Piattaforma Fiscale Unitaria del Novembre 2007 nella quale già si prevedeva, tra i suoi contenuti principali: una riforma dell'IRPEF attraverso la modifica del sistema delle aliquote fiscali e una riduzione sensibile della prima dal 23% attuale al 20%, e della terza dal 38% al 36%, da realizzare in un arco temporale pluriennale, compiendo così per via fiscale, un significativo spostamento di risorse a sostegno delle fasce di reddito medio-basso nelle quali si colloca la stragrande maggioranza dei lavoratori dipendenti e dei pensionati; la linearizzazione (incremento) della detrazione da lavoro dipendente e l'uniformità della detrazione da pensione a quella del lavoro dipendente; l'innalzamento e l'unificazione delle attuali quote esenti per i redditi da lavoro e da pensione; la realizzazione di uno strumento unico che comprenda detrazioni per i figli a carico e assegno al nucleo familiare (la "Dote Fiscale"). Questo strumento

risolverebbe il problema dell'incapienza. Le famiglie avrebbero a disposizione un "bonus" che per i lavoratori dipendenti sarebbe corrisposto direttamente in busta paga, mentre agli incapienti sarebbe erogato sotto forma di assegno comprensivo delle detrazioni oggi non godute. Questa operazione, insomma, per risultare efficace ed incisiva, deve puntare a ridurre l'aliquota implicita media di 2/3 punti, oltre che aumentare le detrazioni per lavoro dipendente e pensioni, richiedendo una spesa di circa un punto di PIL (18 miliardi), da investire nel biennio 2010-2011 per produrre un effetto di ritorno sulla domanda interna e, dunque, sulla crescita dello stesso PIL.

A proposito di IRPEF, peraltro, è bene ricordare che nell'ultimo ventennio questa imposta ha fatto registrare un incremento pari a circa il 10% determinando un oggettivo squilibrio nella distribuzione del carico tributario tra diverse categorie di lavoratori, avvantaggiando, in modo particolare, l'area del lavoro "indipendente". Agli inizi degli anni Ottanta, infatti, il carico fiscale sul lavoro dipendente ammontava a circa 2/3 del gettito dai redditi da lavoro, mentre attualmente ne costituisce i 3/4. In queste condizioni, il principio costituzionale della progressività del prelievo fiscale (art. 53 Cost.) si riduce solo alla singola imposizione sui redditi delle persone fisiche, sostanzialmente dei lavoratori dipendenti e dei pensionati, relegando l'IRPEF al ruolo di unico perno della progressività all'interno del sistema fiscale italiano.

Per queste ragioni, pur in presenza di divisioni e polemiche nate sull'onda dell'accordo separato del 22 gennaio scorso, e consapevoli difficoltà di realizzare una riduzione della pressione fiscale complessiva in ragione dell'attuale situazione di crisi globale, quello del fisco potrebbe (dovrebbe) rappresentare il terreno su cui ricostruire l'unità del sindacato nell'individuazione di interventi in grado di riequilibrare il carico fiscale in favore di lavoratori dipendenti e pensionati, per far sì che le disuguaglianze che sono alla radice dell'attuale crisi economica siano ridotte e non accentuate. Nella crisi il trampolino della crescita deve essere il sostegno ai redditi da lavoro e da pensione per rilanciare consumi e investimenti. Se non si intraprendono oggi le giuste misure per affrontare le disuguaglianze generate dalla perdita di potere d'acquisto, dopo la crisi, quando l'inflazione tornerà a crescere, queste non potranno che accentuarsi e sarà difficile per tutto il Paese, non solo per le famiglie di lavoratori dipendenti e pensionati, riprendere la via della crescita e dello sviluppo.

6. Una nuova politica dei redditi

Da tutto quello ricordato dai paragrafi precedenti emerge il quadro di un paese nel quale si andava accumulando, da un lato una difficoltà di crescita dell'economia – che era all'origine della stessa stasi della produttività, nonostante alcuni segnali positivi che si erano andati manifestando nel 2006 e 2007; e nello stesso una questione salariale, una crescita delle disuguaglianze sociali, l'aggravarsi delle situazioni di difficoltà delle fasce più deboli: i lavoratori precari, le donne, il mezzogiorno, le famiglie monoreddito. Queste difficoltà che toccavano non solo i più poveri, ma le famiglie di milioni di lavoratori erano esse stesse all'origine –generando una riduzione della domanda interna – delle stesse difficoltà di crescita dell'economia.

Su questa situazione, già di per sé difficile, nel 2008, si è scaricata prima (fino ad agosto) l'accelerazione dei prezzi del petrolio e delle materie prime – che aveva portato l'inflazione al di sopra del 4%, e quella sui beni di maggior frequenza di consumo al di sopra del 6% (era questa probabilmente, l'ultima fiammata della bolla speculativa che stava per scoppiare) e poi la spaventosa crisi prima finanziaria e poi dell'economia reale, che avviatasi negli Usa, ha investito tutto il mondo.

Di fronte a questa crisi di portata straordinaria – secondo molti osservatori e lo stesso ministro dell'economia, del livello di quella del '29 – la Cgil ha richiesto misure straordinarie – non diverse da quelle adottate in tutti gli altri paesi , a partire dagli Usa, prima con il piano di 750 miliardi di dollari Paulson - Bush e poi con quello di altri 850 miliardi di dollari, del nuovo presidente Obama – per contrastare la spirale recessiva nel nostro paese, che secondo le previsioni della Commissione

europea porterà nel 2009 ad una caduta del 2% del Pil. Ma il presidente Berlusconi ha detto che in fondo non si tratta di un fatto poi così grave: significherà soltanto la perdita del posto di lavoro per diverse centinaia di migliaia di lavoratori. Si rischia di perdere una larga parte dei nuovi posti di lavoro costruiti nell'ultimo decennio. Misure straordinarie in larga parte fondate su una nuova politica dei redditi che offra l'occasione per risolvere la questione salariale, attraverso una restituzione fiscale ai redditi bassi e al ceto medio produttivo di una parte del potere d'acquisto perduto; alla quale deve corrispondere un aumento strutturale delle retribuzioni a fianco ad una strutturale ripresa della produttività perché il sistema regga e non si generi quella rincorsa salari-prezzi che annulla gli effetti della crescita.

Nel 2004, Sylos Labini ci ricordava che oltre ad essere un costo per l'impresa il salario non è soltanto la principale componente della domanda aggregata, è anche il principale incentivo all'aumento della produttività dei lavoratori e il principale pungolo alle imprese per l'innovazione tecnologica e organizzativa.

Quella stessa politica dei redditi potrebbe oggi essere assunta a livello europeo, proprio per rispondere a quel contesto globale che spinge su una competizione produttiva (quantitativa) con una crescita equilibrata (qualitativa).

Una politica che assuma possibilmente una portata europea e che contribuisca ad uscire dalla crisi nella stessa misura in cui contrasti la povertà e le disuguaglianze. Una nuova politica dei redditi, in tre direttrici fondamentali:

- iv. Contrattazione, per difendere il reddito reale da lavoro e da pensione, aumentare e redistribuire la produttività. I salari devono crescere non solo in linea con l'inflazione reale, ma con la produttività, per l'equilibrio della crescita economica e soprattutto per riequilibrare la perdita cumulata delle retribuzioni, a favore dei maggiori profitti delle imprese, non reinvestiti a sufficienza per la riorganizzazione del sistema produttivo, o più semplicemente a favore delle rendite.
- v. Fisco, per una equa redistribuzione e per far crescere il reddito disponibile reale dei lavori dipendenti e dei pensionati. Il processo di risanamento compiuto in questi ultimi 15 anni ha avuto come attori principali i lavoratori dipendenti ed i pensionati, che sono stati chiamati a pagarne la maggior parte del costo. La crisi internazionale attuale rischia di essere acuita in Italia da una distribuzione del reddito assai squilibrata che, oltre ad essere iniqua dal punto di vista sociale, frena il rilancio della domanda interna, condizione necessaria per far ripartire la crescita. Negli anni scorsi il ricorso alla leva fiscale ha permesso ai governi di attuare con successo un processo di risanamento della finanza pubblica. Il peso del fisco, tuttavia, non è stato ripartito equamente: mentre sul lavoro dipendente e pensione venivano tassati in misura elevata e progressiva, la tassazione sulle imprese, sui patrimoni e sulle rendite è stata in diversi casi sensibilmente ridotta. Inoltre resta tuttora irrisolto il problema dell'evasione fiscale e dell'elusione fiscale che rende i contribuenti assai diversi di fronte al fisco. Oggi questa tendenza va invertita. Non è più possibile che, pur essendo il nostro paese all'interno dei G8, i salari netti italiani siano tra i più bassi dell'area dell'euro e le pensioni siano così fortemente decurtate dalla tassazione.
- vi. Welfare, per uscire dalla povertà e per sostenere il reddito degli individui e delle famiglie, a partire da quelle in difficoltà. Un welfare che sostenga i redditi netti attraverso i servizi necessari a vivere la cittadinanza (interventi su prezzi e tariffe locali dei servizi di pubblica utilità, servizi per l'infanzia e per la non autosufficienza degli anziani, etc.) e, allo stesso tempo un workfare che consista piuttosto in politiche di welfare attivo finalizzate ad una piena e buona e sicura occupazione. In tutto questo, gioca un ruolo fondamentale la contrattazione sociale territoriale.

Bibliografia

Acocella N., 2004, *Fondamenti di politica economica*, terza ed., Carocci, Roma.

Acocella N. e Leoni R., 2009, *La riforma della contrattazione: una valutazione e soluzioni innovative*, paper presentato il 26 marzo 2009 ad un seminario organizzato presso il CNEL dal titolo “La riforma della contrattazione”.

Aflation A., *La réalité des surproductions générales*, in “Revue d’économie politique », 1909, pp. 218 sgg.

Atkinson A. B., Brandolini A., *I cambiamenti di lungo periodo nelle diseguaglianze di reddito nei paesi industrializzati*, Rivista Italiana degli Economisti, n.3, 2004.

Atkinson A., *La povertà in Europa*, 2000, Bologna, Il Mulino.

Banca d’Italia

2009, *Supplementi al Bollettino Statistico, Indagini campionarie – Indagine sulle imprese industriali e dei servizi*, Nuova serie, Anno XIX, N.38, 28 luglio 2009.

23 dicembre 2008, Comunicato Stampa della Banca d’Italia, Roma

2008, *Bollettino Economico* n. 54, ottobre.

2006, *Supplementi al Bollettino statistico – Indagini campionarie. I bilanci delle famiglie italiane nell’anno 2004*, Nuova serie, Anno XVI, n. 7.

2004, *Supplementi al Bollettino statistico – Note metodologiche e informazioni statistiche. I bilanci delle famiglie italiane nell’anno 2002*, Nuova serie, Anno XIV, n. 12.

2002, *Supplementi al Bollettino statistico – Note metodologiche e informazioni statistiche. I bilanci delle famiglie italiane nell’anno 2000*, Nuova serie, Anno XII, n. 6.

Bartocci E., 1996, *Disuguaglianza e stato sociale: riflessioni sulla crisi del Welfare italiano*, Donzelli.

Barucci E., 2008, *La crisi finanziaria, le banche italiane e i risparmiatori*, www.nelmerito.com.

Bauman Z., *Il mondo drogato della vita a credito*, 8 ottobre 2008, quotidiano “La Repubblica”.

Birindelli L., D’Aloia G., Megale A. (a cura di)

2009, *Salari in crisi*, Ediesse, Roma.

2007, *Salari e contratti in Italia ed in Europa, 2004-2006* Ediesse, Roma.

2006, *I salari nei primi anni 2000*, Ediesse, Roma.

2003, *La politica dei redditi negli anni ’90*, Ediesse, Roma

Brandolini A., 2009, *Indagine conoscitiva sul livello dei redditi di lavoro nonché sulla redistribuzione della ricchezza in Italia 1993-2008*, Testimonianza presso l’11^a Commissione (Lavoro, previdenza sociale) del Senato della Repubblica, 21 aprile.

Caffè F., *Lezioni di politica economica*, 5a ed. (1a ed. 1978), Boringhieri, 1990, Torino; *Provvidenze per la migliore utilizzazione delle forze di lavoro disponibili*, in “Atti del convegno: La futura disponibilità delle forze di lavoro in Italia”, Accademia nazionale dei Lincei, 1963, Roma.

- Carrieri M., Megale A., Nerozzi P. (a cura di) con la collaborazione di C. Pratelli, , *L'Italia dei giovani al lavoro. Sicurezza, tutele e rinnovamento del sindacato*, Ediesse, 2006.
- Casadio P., 2008, *Ruolo e prospettive della contrattazione aziendale integrativa: informazioni dall'indagine della banca d'Italia*, Paper per il Convegno annuale 2008 dell'AIEL, Brescia.
- Cella G.P. e Treu T., 2009, *Relazioni industriali e Contrattazione collettiva*, Il Mulino – Itinerari, Bologna.
- Centro Europa Ricerche (CER), 2008, Rapporto congiunturale n.4/2008.
- Clarck J. M., *Business acceleration and the law of demand ; a technical factor in business cycles*, in “Journal of Political Economy”, marzo 1917 (ristampato in *Readings in Business Cycles Theory* a cura della American Economic Association, London 1950).
- CNEL, *La formazione professionale nel sistema italiano delle relazioni industriali*, rapporto presentato nel seminario con le parti sociali del 24/05/05.
- Centro studi Confindustria - CsC, *Previsioni macroeconomiche*, nota del 18 dicembre 2008.
- D'Aloia G., *Lineamenti della contrattazione aziendale nel periodo 1998-2004: flessibilità numerica ed organizzativa*, in Quaderni di Rassegna sindacale, numero 3, 2005.
- Dahrendorf R., 1995, *La Libertà che cambia*, Laterza, Bari.
- Dobb M., 1928, *I Salari*, Piccola Biblioteca Einaudi, Torino, sesta edizione 1965, ed. originale *Wages*, Cambridge University Press in association with university of Chicago Press.
- Douglas M., Isherwood B., 1979, *The World of Goods. Towards an Anthropology of Consumption*, New York, Basic Books; tr. it. *Il mondo delle cose. Oggetti, valori, consumo*, Bologna, Il Mulino, 1984.
- Draghi M., 2008, *Indagine conoscitiva sulla crisi finanziaria internazionale e sui suoi effetti sull'economia italiana - Un sistema con più regole, più capitale, meno debito, più trasparenza*, Commissione 6a del Senato della Repubblica (Finanze e Tesoro), Audizione del Governatore della Banca d'Italia, Senato della Repubblica, 21 ottobre 2008.
- Galbraith J.K., 1958, *The Affluent society*, Boston (Trad. It.: *Economia e benessere*, Comunità, Milano, 1959).
- Gallino L., 2003, *La scomparsa dell'Italia industriale*, Einaudi, Torino.
- Galossi E., Calmieri S., Ires-Cgil, 2008, *Atlante dei distretti Come cambia la struttura industriale dell'Italia*, Ediesse, Roma.
- Gini C., *Variabilità e mutabilità*, 1912, Ristampato in Memorie di metodologica statistica (Ed. Pizetti E, Salvemini, T), Roma, Libreria Eredi Virgilio Veschi (1955).
- Ires-Cgil, G. Altieri, M. Carrieri, A. Megale (a cura di), 2007, *L'Italia del lavoro oggi. Condizioni e aspettative dei lavoratori*, www.ires.it.

IlSole-24ore, ottobre 2008, La Grande Crisi - domande e risposte, approfondimenti, "I libri dell'esperto risponde", mensile – Anno XVII n. 1/2008, Il Sole-24 ore S.p.A., Milano.

Istat

2008, *Le differenze nel livello dei prezzi tra i capoluoghi delle regioni italiane per alcune tipologie di beni*, Comunicato.

2007a, *Ricerca e società dell'informazione*, in "Rapporto Annuale - La situazione del Paese nel 2006", Poligrafico dello Stato, Roma, Cap. 1 (Approfondimento).

2007b, *Condizioni economiche delle famiglie e protezione sociale*, in "Rapporto annuale - La situazione del Paese nel 2006", Poligrafico dello Stato, Roma, Cap. 5.

2006a, *La povertà relativa in Italia nel 2005*, Comunicato.

2006b, *Il sistema delle imprese*, in "Rapporto Annuale – La situazione del Paese nel 2006", Poligrafico dello Stato, Poligrafico dello Stato, Roma, Cap. 2.

2005a, *La congiuntura economica* (Cap. 1), in Rapporto annuale 2005, Roma, ISTAT,.

2005b, *Il reddito disponibile delle famiglie nelle regioni italiane. Anni 1995-2003*, Statistiche in breve.

2004, *Crescita dell'occupazione e rallentamento della produttività del lavoro*, in "Rapporto Annuale - La situazione del Paese nel 2003", Roma, Cap. 4, par. 4.3.1.

2001, *Contrattazione di primo livello e potere d'acquisto delle retribuzioni*, in "Rapporto Annuale – La situazione del Paese nel 2000", Poligrafico dello Stato, Roma, Cap. 4 (Approfondimento).

2000, *Il valore della lira dal 1861 al 1999*, Collana Informazioni, Roma.

Kwame Sundaram J. e Schölvinck J., 2008, *Lavoro dignitoso per tutti – Un sogno oggi possibile*, in Il Mondo, settimanale economico di RCS periodici, Corriere della Sera, n. 35 – 29 agosto 2008.

Kuznets S., Miller A.R., Easterlin R.A, 1960, *Population Redistribution and Economic Growth, United States*, Philadelphia, American Philosophical Society.

Leon P., 2003, *Stato, mercato e collettività*, G. Giappichelli editore, Torino.

Leoni R.

2008, *Economia dell'innovazione. Disegni organizzativi, pratiche di gestione delle risorse umane e performance d'impresa*, Franco Angeli, Milano.

2004, *Economia dell'innovazione. Disegni organizzativi, pratiche di gestione delle risorse umane e performance d'impresa*, Franco Angeli, Milano.

Lunghini G., (intervista), 2008, *Keynes e la psicologia degli uomini d'affari*, in La Città, n.159 – ottobre 2008 da www.unacitta.it

Megale A., 2005, *Nuova politica dei redditi e qualità della contrattazione*, in Quaderni di Rassegna sindacale ("Contrattare l'organizzazione del lavoro"), Anno VI, n. 3 luglio-settembre, Roma, Ediesse.

Mucchetti M., 2003, *Licenziare i padroni?*, Feltrinelli, Milano.

Oecd,

2007, *New comparison of GDP and consumption based on purchasing power parities for the year 2005*, Nota del 21 November, Parigi.

2006, *Taxing wages 2004-2005*, May, Parigi.

Onida F., 2004, *Se il piccolo non cresce. Piccole e medie imprese italiane in affanno*, Il Mulino, Bologna.

Rampini F., 2009, 31 gennaio, *Davos riscopre il modello europeo, ma...*, in quotidiano La Repubblica.

Sabbadini L.L. (Istat), 2007, *Percorsi del vivere in Italia - Punti critici e nuove prospettive*, intervento al seminario del Ministero Solidarietà Sociale, “Verso il Bilancio Sociale del Paese”, 18 aprile 2007, CNEL, Roma.

Sanna R., 2009, *Qualità e innovazione nella contrattazione. Come contrastare gli effetti negativi dell'Accordo separato*, in Quaderni di Rassegna sindacale (“Costituzione e lavoro”), Anno X, n. 2 aprile-giugno, Roma, Ediesse.

Stiglitz J. E.

2009, 16 gennaio, *Ma c'è una strada verso la ripresa*, in quotidiano La Repubblica, Copyright Project Syndicate, 2009, www.project-syndicate.org, trad. di Guiiomr Parada.

1992, *Il ruolo economico dello Stato*, Curatore Heertje A. Traduttore Da Rin M., collana Universale paperbacks, Il Mulino, Bologna.

Sylos Labini P.

2005, *Torniamo ai classici. Produttività del lavoro, progresso tecnico e sviluppo economico*, 3 ed., Laterza, Bari.

1993, *Progresso tecnico e sviluppo ciclico*, Laterza, Bari.

Tarantelli E., 1995, *La forza delle idee. Scritti di economia e politica*, Laterza, Roma-Bari.

Tronti L.

2008, *Produttività del lavoro e crescita: il ruolo della distribuzione del reddito e del sistema contrattuale*, in Seminario Siel – Società Italiana degli Economisti “49^a Riunione scientifica annuale”, Università degli studi di Perugia.

2007, “Distribuzione del reddito, produttività del lavoro e crescita: il ruolo della contrattazione decentrata”, paper presentato alla XLIV Riunione scientifica SIEDS, “Impresa, lavoro e territorio”, Università di Teramo, 24-26 maggio, in corso di pubblicazione sulla Rivista Italiana di Economia, Demografia e Statistica.

Visco I. (2008), *Indagine conoscitiva sull'assetto delle relazioni industriali e sulle prospettive di riforma della contrattazione collettiva*, Testimonianza presso l'11^a Commissione (Lavoro, previdenza sociale) del Senato della Repubblica, 25 novembre.

Williamson J., 2003, *Globalization, Income Distribution and History*, Harvard University, Studio presentato alla International Summer School, Università di Siena.