

Growth zero.

Retribuzioni, occupazione e distribuzione del reddito in Italia tra stagnazione e recessione

di Lorenzo Birindelli

E ancora non sai come potrai
trovare lungo i muri un'esperienza;
sapere vorrai, ma ti troverai
due anni dopo al punto di partenza.

Francesco Guccini, *Due anni dopo* (1970)

1. Stagnazione, recessione ed occupazione low-cost¹

Sulla base dell'approccio in qualche modo «storico», che si è scelto a partire dal primo rapporto IRES sui salari, è abbastanza naturale il paragone tra l'evoluzione della recessione nel triennio 2008-2010 e quella della recessione nel triennio 1991-1993.

Si riscontra infatti in entrambi i casi una discontinuità forte nel sistema delle relazioni industriali, un *rally* delle retribuzioni (nel 2008 come nel 1991), seguito da una recessione e da una forte caduta dell'occupazione. Inoltre, il quadro politico non sembra, oggi come allora, essere più in grado di fornire risposte rispetto a sfide economiche che, una volta tanto senza che ciò appaia manifestamente un'iperbole, si possono definire «epocali».

Dal punto di vista delle dimensioni raggiunte dalla cassa integrazione guadagni, la cui estensione, «quantitativa» e «qualitativa», rappresenta in qualche modo la cifra del biennio 2009-2010, la crisi attuale richiama gli effetti della recessione industriale della prima metà degli anni '80, quando per ben cinque anni consecutivi vennero superati i 500 milioni di ore autorizzate. Nel 2009 le ore autorizzate sono state circa 900 milioni, salite a 1,2 miliardi nel 2010.

¹ Nel presente contributo vengono ripresi, aggiornandoli, molti dei temi trattati nei quattro precedenti rapporti dell'IRES su salari e produttività a cura di A. Megale, G. D'Aloia e L. Birindelli: *Salari in crisi*, Ediesse, Roma, 2009; *Salari e contratti in Italia e in Europa*, Ediesse, Roma, 2007; *I salari nei primi anni 2000. Potere d'acquisto, contrattazione e produttività in Italia ed in Europa*, Ediesse, Roma, 2005; *La politica dei redditi negli anni '90. Potere d'acquisto, contrattazione e produttività in Italia ed in Europa*, Ediesse, Roma, 2003.

1.1. Dalla stagnazione alla recessione

Una notevole differenza sta nel fatto che i risultati degli anni 2000 erano stati, anche prima del 2009, già molto modesti in termini di capacità di produrre ricchezza e benessere. La crescita del PIL fino al 2007 aveva appena tenuto il passo con quella della popolazione, cresciuta di oltre 3 milioni rispetto ai livelli di inizio decennio. Quanto avvenuto nel biennio 2008-2009 ha riportato il prodotto lordo per ULA² al 2001, ed il 2010 ha compensato meramente la flessione, relativamente contenuta, del 2008, non intaccando la perdita del 2009. Ciò significa che è bastato un singolo anno ad annullare i progressi del 2002-2007. Se si rapporta il PIL alla popolazione, invece che alle ULA, nonostante la ripresa del 2010, si resta sotto il livello di fine anni '90.

In più, il motore della crescita degli anni '90, l'*export*, non sembra poter godere di nessuna delle condizioni favorevoli di quegli anni (da un sistema di relazioni industriali forte ad una svalutazione competitiva, al ruolo allora molto più defilato dei nuovi paesi industrializzati). L'azione governativa è condizionata (oggi come allora) da un forte vincolo «oggettivo», rappresentato dal contenimento del deficit pubblico, e, ad avviso di chi scrive, attualmente anche da un forte vincolo ideologico e identitario, che inibisce il reperimento via tassazione di risorse da destinare alla crescita e all'innovazione, in particolare quando si tratti di tassare ricchezze e patrimoni.

Un elemento positivo della situazione attuale potrebbe essere rappresentato dai bassi tassi di interesse nominali e reali, che hanno favorito il «galleggiamento» soprattutto nella prima metà degli anni 2000, ma questo elemento, se pur utile per i conti delle imprese, ha costituito un volano di crescita solo per il settore delle costruzioni, la rendita immobiliare e (almeno fin quando le condizioni di erogazione del credito lo hanno consentito) la crescita dell'indebitamento delle famiglie e delle imprese.

La crescita occupazionale degli anni 2000, avvenuta «nonostante» la bassa crescita, si è concentrata nei settori a bassa retribuzione, con prevalenza dei servizi domestici e personali, e ha mantenuto una quota rilevante di lavoro temporaneo (retribuito meno di quello a tempo indeterminato).

² Vedi la nota 4.

Rispetto all'occupazione, l'impatto della recessione è stato molto attutito dagli strumenti occupazionali «difensivi», che hanno in questa fase meritato la definizione corrente di «ammortizzatori sociali». Le ore autorizzate di CIG nel 2010 hanno superato 1,2 miliardi di ore, più del doppio del 1993 ed il 50% del 1984, i due «picchi» precedenti a partire dal 1980.

Negli anni 2000 si è assistito, in connessione con la bassa crescita prima e con la recessione poi, ad una forte compressione dei margini delle imprese, evitata dalle imprese maggiori tramite riduzioni *labour saving* dell'occupazione ed una gestione finanziaria che resta in attivo anche nel 2009.

Se nei prossimi anni non si assisterà ad un recupero di quanto è stato perso nel 2009, il milione e passa di unità di lavoro in meno si tradurrà, con buona probabilità, in una riduzione della stessa entità in termini di posti di lavoro. Ciò vorrà dire che gran parte dei lavoratori in qualche modo ora protetti dal sistema degli ammortizzatori sociali, di chi protetto non è (o non è più), e di chi deve entrare nel mercato del lavoro, andrà ad ingrossare le file dei disoccupati e degli «scoraggiati».

1.2. Recupero retributivo innescato dalle retribuzioni contrattuali nazionali

Le retribuzioni dei lavoratori dipendenti regolari appaiono strettamente legate, soprattutto nella seconda parte del decennio due-mila, alle dinamiche contrattuali nazionali. La retribuzione da CCNL nel complesso dei comparti privati, includendo gli straordinari, rappresenta una quota superiore all'85% delle retribuzioni per l'insieme di operai ed impiegati, quota che sale al 95% per quanto riguarda i soli operai³.

³ Questi valori – come precisato – comprendono gli straordinari. Al netto di questi ultimi, i contratti nazionali determinano circa l'80% delle retribuzioni di fatto nell'Industria in senso stretto. Durante gli anni '90, e in particolare nella seconda parte del decennio, la pur non eccezionale crescita economica consentì un aumento della quota della retribuzione determinata a livello decentrato o individuale, che passò, appunto, nell'Industria in senso stretto da un livello intorno al 10% dei primi anni '80 a circa il 20% alla fine degli anni '90. Per il totale dell'economia i valori corrispondenti sono mediamente di 3/4 punti percentuali superiori. Tali quote relative sono rimaste sostanzialmente stabili nel corso degli anni 2000.

Le retribuzioni contrattuali nazionali negli anni 2000, se si guarda il punto di uscita (il 2009), hanno guadagnato terreno rispetto all'inflazione, cosa che non era avvenuta negli anni '90, quando invece si era verificata una perdita. Le perdite ed i guadagni delle due fasi sostanzialmente si compensano. Il discreto risultato degli anni 2000, va segnalato, è anche determinato dal fatto che la dinamica inflazionistica ha toccato nel 2009 un minimo storico (+0,8% l'IPCA e -0,1% il deflatore dei consumi), portando ad un incremento retributivo reale consistente proprio nell'anno della recessione. D'altra parte, l'andamento delle retribuzioni in un determinato anno risponde, in gran parte, a decisioni prese ed eventi avvenuti negli anni precedenti. Inoltre, la recessione ha determinato un consistente «effetto di composizione» sull'occupazione, che ha visto i segmenti a bassa retribuzione media maggiormente penalizzati rispetto alla perdita del posto di lavoro e al coinvolgimento nelle procedure di CIG (i dipendenti in CIG sono esclusi in linea di principio dalle statistiche sulle retribuzioni).

Ma il confronto tra il potere d'acquisto di fine periodo con quello di inizio periodo non da evidentemente conto del tutto della situazione effettiva. Nella prima parte degli anni 2000 vi sono evidenze consistenti nel settore privato di un andamento negativo della tenuta del potere d'acquisto delle retribuzioni lorde di fatto.

1.3. Scenari alternativi con il permanere della bassa crescita

Se lo scenario di bassa crescita dovesse permanere anche nel medio periodo, inoltre, alla luce della compressione dei margini delle imprese (con la possibile eccezione di quelle più grandi), uno degli esiti possibili è l'affermarsi di una strategia che punti su una dinamica inflazionistica che superi strutturalmente la crescita delle retribuzioni. Rispetto alla fase pre-euro, tale strategia potrebbe godere del vantaggio di avere allentati, in ragione dell'appartenenza all'area valutaria, il vincolo dalla bilancia commerciale e quello finanziario rappresentato dall'aumento dei tassi di interesse in presenza di una maggiore inflazione.

Alternativamente, è ipotizzabile il prevalere di una strategia che conduca ad un ridimensionamento strutturale del costo del lavoro attraverso processi *labour saving*, che non necessariamente compor-

tano una riduzione delle retribuzioni nette per dipendente, anzi. «Più salario con meno occupazione» e utilizzo di strumenti fiscali per «spingere» l'aumento degli orari e generalmente la «disponibilità» a renderli più «flessibili» alle esigenze delle imprese.

Le due strategie in realtà non si escludono: la prima può essere il «modello» da applicare in ambito terziario, la seconda quello da applicare in ambito manifatturiero, anche se i mutamenti determinati dalle innovazioni tecnologiche, organizzative e del contesto competitivo internazionale possono rendere almeno in parte obsolete le tradizionali separazioni settoriali.

Se risultasse prevalente la prima strategia, si avrebbero più elevati tassi di occupazione (a scapito della produttività), se prevalesse la seconda si accrescerebbe la competitività da costi, a scapito dell'occupazione. Ciò che accomunerebbe le due strategie sarebbe il risultato di una probabile ulteriore riduzione del reddito medio per abitante (retribuzioni più basse o minore occupazione).

In ogni caso, l'indebolimento (l'abbattimento *tout court* appare a chi scrive oggettivamente complicato nella situazione italiana anche per un esecutivo fortemente determinato) del «pilastro» della contrattazione nazionale rappresenta un elemento funzionale ad entrambe. Forse si tratta solo di suggestioni legate a quanto accaduto negli ultimissimi anni e mesi, certo è che l'assenza di crescita economica non può non avere effetti sugli equilibri politici, sociali ed istituzionali del paese.

Passando alla descrizione dell'articolazione del capitolo, per chi avesse la pazienza di scorgerlo, nel § 2 si riassume brevemente la *performance* dell'economia italiana negli anni 2000 confrontandola con quelle degli altri paesi OCSE; nel § 3 si esamina la recessione nel quadro dell'analisi delle serie storiche, in generale con dati trimestrali; nel § 4 si riassume la situazione italiana suddividendo l'ultimo quarantennio (fino al 2009) in quattro fasi distinte (1970-1982, 1983-1992, 1993-2001 e 2002-2009); nel § 5 si verifica l'andamento dei margini delle imprese; nel § 6 si esaminano retribuzioni, slittamento e *wage gap*. Il lavoro è corredato da due appendici: la prima (§ 7) è dedicata alla ricostruzione di stime delle retribuzioni, lorde e nette, dei dipendenti «regolari» e alle questioni connesse della decontribuzione e della detassazione; nella seconda (§ 8) si scende nel dettaglio delle caratteristiche delle fonti statistiche utilizzate per il lavoro di analisi delle retribuzioni lorde.