

IL PROBLEMA SALARIALE IN ITALIA

di Maurizio Zenezini

In questa nota vengono ricostruite le fasi principali della storia salariale italiana nell'ultimo quarto di secolo fino al 2002-2003 e si esaminano alcune interpretazioni. In tale quadro, la disoccupazione crescente, la flessibilità dei contratti di lavoro e le riforme del mercato del lavoro possono avere contribuito alla moderazione salariale, ma in una prospettiva dinamica e nel confronto internazionale tali aspetti non costituiscono la più promettente linea analitica. Il singolo fattore più importante dietro la lunga stagione di stagnazione salariale è rappresentato dalla politica salariale le cui caratteristiche in diversi periodi sono esaminate in questo saggio. Obiettivo costante della politica salariale è stato quello di accomodare la crescita dei salari al rallentamento di lungo periodo della produttività allo scopo di favorire l'aumento e la salvaguardia della quota dei profitti.

Trying to explain the upward trend in the share of gross profits in aggregate income in Italy, this paper examines the long run profile of real wages up to recent years. Traditional explanations of the poor performance of real wages, such as the depressing role of unemployment and the flexibility of employment introduced by labour market reforms, are considered. While these factors may have had some effects on the evolution of wages in particular periods and in specific circumstances, they appear less convincing when the historical context and the comparison with other advanced countries are taken into account. It is then argued that the role of wage policy is the crucial factor through which the performance of wages has been persistently accommodated to the long run decline in the growth of productivity in order to preserve the share of profits.

1. INTRODUZIONE

Da tempo si osserva nella quasi generalità dei paesi dell'area OCSE una tendenza verso lo spostamento della distribuzione del reddito dai salari ai profitti. In Italia, la riduzione della quota dei salari inizia già nella seconda metà degli anni settanta ed in seguito è andata avanti pressoché in modo continuo, né l'episodio di contrazione della quota profitti tra il 1988 e il 1993 ha modificato l'andamento di lungo periodo se appena si rammenta che intorno al 1977-1978 il reddito dei *dipendenti* rappresentava circa il 48% del valore aggiunto dei "settori di mercato", mentre nel 2002 la quota superava di poco il 38%. Nello stesso periodo, la quota (corretta) del lavoro passa all'incirca dal 72% al 57%.

Fino ai primi anni novanta il declino della quota salari in Italia è la conseguenza, dal punto di vista strettamente contabile, della minore *crescita* dei salari reali rispetto alla

produttività, mentre negli anni novanta la riduzione prima - fin verso la metà del decennio - e la stabilizzazione poi della quota salari è la conseguenza della virtuale *stagnazione* dei salari reali in un contesto di modesti e declinanti guadagni di produttività. Il *Database Analitico* dell'OCSE fornisce qui la rilevante informazione che nel 2002 il reddito reale per dipendente nel settore di mercato in Italia era circa cinque punti percentuali al di sotto del livello del 1992. Nel novero dei paesi OCSE, solo il Messico e la Turchia potevano esibire nel 2002 un reddito reale per dipendente inferiore al livello del 1992. Un'informazione analoga è offerta dai profili dei salari *orari* reali nell'industria manifatturiera calcolati dall'Ufficio del Lavoro Statunitense (BLS) per otto paesi europei: nel 2002 l'indice per l'Italia era inferiore (sia pure di poco) al livello del 1992, mentre negli altri sette paesi esso era aumentato (con aumenti compresi tra i 13 e 26 punti percentuali). Si tratta, con ogni evidenza, d'un processo di stagnazione salariale che, per durata e intensità, è senza precedenti nella storia dell'Italia repubblicana e senza confronto con gli altri paesi economicamente avanzati. Vi è dunque nel nostro paese, e serio, un problema salariale: da dove viene?

Spiegare la stagnazione salariale in Italia

Il dibattito corrente sui mercati del lavoro europei non offre nessuna convincente chiave di lettura sulle ragioni che possono avere determinato un così vistoso fenomeno di schiacciamento dei salari reali in Italia.¹ Com'è noto, si è insistito soprattutto sulla disoccupazione come fattore che deprime il salario reale in quanto, tra l'altro, riduce il potere dei lavoratori relativamente a quello delle imprese. Il riferimento alla disoccupazione come causa dei bassi salari ha peraltro anche un evidente scopo pedagogico, in quanto, da un lato, lascia intendere che il riassorbimento della disoccupazione richiede appropriate dosi di flessibilità salariale e, dall'altro, suggerisce che la persistenza della disoccupazione è da ricondurre alla resistenza del salario reale.

In contrasto con questa posizione, in questa nota sostengo che il legame tra disoccupazione e salari appare debole nell'esperienza italiana, e in ogni caso senza statuto sistematico, e che per questo può essere ignorato nella spiegazione dell'andamento dei salari reali e della quota salari nel lungo periodo. Anche se questo non vuole dire che il profilo della disoccupazione sia ininfluenza rispetto ai salari reali, la tesi che suggerisco è che è possibile fornire una descrizione dell'evoluzione dei salari reali senza maneggiare dispositivi analitici - come ad es. la "curva del salario reale" - che ipotizzino legami funzionali tra la disoccupazione e i salari. In altri termini, non si perde nessuna informazione rilevante se si tratta l'andamento dei salari reali, della quota salari e della disoccupazione come fenomeni *sostanzialmente indipendenti*.

La storia presentata in queste pagine può allora essere sintetizzata così:

1. Il profilo di lungo periodo della quota aggregata dei profitti è grosso modo lo stesso in Italia e negli altri paesi europei, con un aumento molto più accentuato negli anni novanta che negli anni ottanta. In questa nota non tento di fornire una spiegazione dell'andamento della quota dei profitti, ma mi propongo di descrivere le circostanze nelle quali, in Italia, si è determinato questo ingente trasferimento di reddito, a livello aggregato, dal lavoro ai profitti.² Qui, il tratto che caratterizza l'esperienza italiana è che tale redistribuzione di reddito si è concretata in un periodo di virtuale stagnazione dei salari reali: "nel decennio intercorso tra il 1993 e il 2003, in Italia il reddito da lavoro dipendente reale pro capite ha subito un arresto, mentre negli altri paesi europei cresce-

va a ritmi variabili, anche piuttosto sostenuti” (Istat, 2004, p. 212).

2. Un fattore importante, forse il principale, dietro l'evoluzione di lungo periodo della quota salari è rappresentato dal modo in cui ha operato la relazione tra i salari nominali e i prezzi. In questa direzione, l'accento sulle relazioni prezzi-salari consente, da un lato, di ribadire che la contrattazione salariale *non avviene* (e *non è avvenuta*) sul salario reale, e dall'altro obbliga a chiamare in causa gli orientamenti di politica economica e di politica del lavoro. Com'è noto, nel dibattito sulla disinflazione sono emerse (almeno) due posizioni. La prima - negli approcci monetaristi - ha inteso sostenere la neutralità reale della disinflazione, la seconda - negli approcci “curva di Phillips” - ha inteso sostenere che l'aumento della disoccupazione abbia causato (o almeno favorito) la disinflazione. In questa nota non discuto queste due linee analitiche, ma sostengo invece la *non neutralità distributiva* degli episodi di disinflazione, tanto negli anni '80 quanto negli anni '90.³

3. Non c'è nessuna relazione stabile nel tempo tra disoccupazione e salari reali (e quota salari). In questo senso, l'argomento tradizionale secondo cui una relazione di questo tipo è una proprietà strutturale del mercato del lavoro che riflette caratteristiche istituzionali è privo di fondamento. Più plausibilmente, la reattività dei salari reali alla disoccupazione dipende da specifici sviluppi nel mercato del lavoro, dalle non invarianti proprietà delle sottostanti relazioni prezzi-salari e dal modo in cui esse sono manipolate dalla politica economica, dai comportamenti degli attori sociali coinvolti nella contrattazione salariale.

4. Le iniezioni di flessibilità occupazionale nel mercato del lavoro nel corso dell'ultimo decennio hanno indubbiamente contribuito allo schiacciamento della dinamica salariale, ma le riforme del mercato del lavoro non offrono una importante spiegazione della modesta performance dei salari italiani, particolarmente nel confronto con gli altri paesi europei.

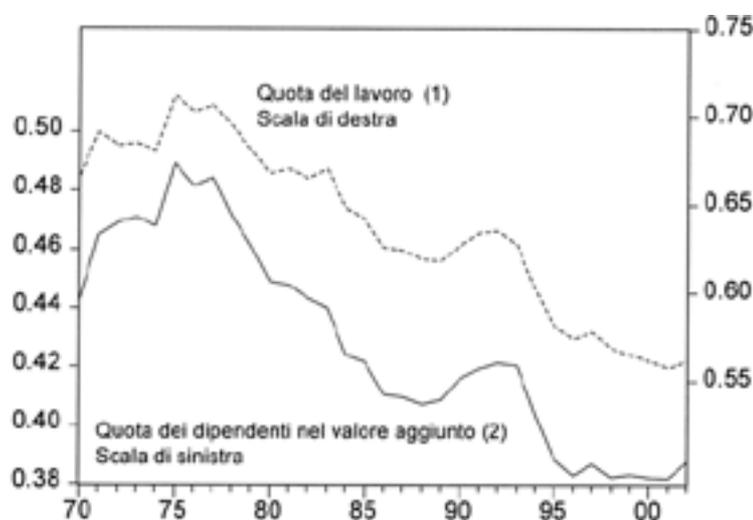
5. Negli ultimi 15 o 20 anni, e ancora di più nell'ultimo decennio, la produttività ha apparentemente cessato di rappresentare un fattore di rilievo dietro l'evoluzione del salario reale. Tuttavia, episodi di rallentamento e, nel lungo andare, il profilo declinante della crescita della produttività hanno contribuito a sollecitare le pressanti richieste di moderazione salariale da parte delle imprese, soprattutto nel settore industriale.

2. LA QUOTA SALARI E LA PRESSIONE SALARIALE, 1970-2002

Per cominciare, la figura 1 mostra il profilo storico della quota del lavoro nei settori di mercato nel periodo 1970-2002. Dopo l'“esplosione salariale” della prima metà degli anni settanta (ma il picco del 1975 riflette in larga misura il collasso della produzione aggregata), la quota del reddito da lavoro inizia a declinare già nel 1977 e da allora la tendenza verso il basso appare chiaramente stabilita, nonostante la risalita temporanea del periodo 1989-1993 (ma, di nuovo, il picco locale del 1993 riflette la caduta della produzione). Intorno al 1979-80 la quota salari è di nuovo ai livelli di dieci anni prima onde si trae l'impressione che in quegli anni il “ciclo del lavoro” (insomma l'ondata rivendicativa degli anni settanta) sia già chiuso. E' ovviamente molto difficile dire se alla fine degli anni settanta si ristabilisca un “equilibrio” distributivo, ma alcuni indizi non l'escludono. L'occupazione industriale aveva ripreso a crescere e di fatto aumenta fino a ridosso della crisi del 1981. La dinamica dei salari reali, come vedremo, è notevolmente

smorzata già a partire dal biennio 1977-1978 e un rapporto OCSE (1986, pp. 54-55) calcolava che all'inizio degli anni '80 lo "scarto salariale" nell'industria fosse tornato a livelli di poco superiori a quelli della seconda metà degli anni '60. In breve, non pare giustificato interpretare la contrazione della quota salari nella prima metà degli anni '80 come un processo di inevitabile aggiustamento rispetto a squilibri precedenti.⁵ In ogni caso, la quota profitti aumenta di nuovo, e ancora più nettamente, negli anni '90 e nel 1995 raggiunge un massimo storico, confrontabile con i livelli degli anni '50 (così il Governatore Fazio nel 1996 nelle "Considerazioni finali" alla *Relazione Annuale* della Banca d'Italia per il 1995). Quel livello si manterrà negli anni seguenti.

Figura 1. Quota del lavoro in Italia, 1970-2002 Settori di mercato (a)



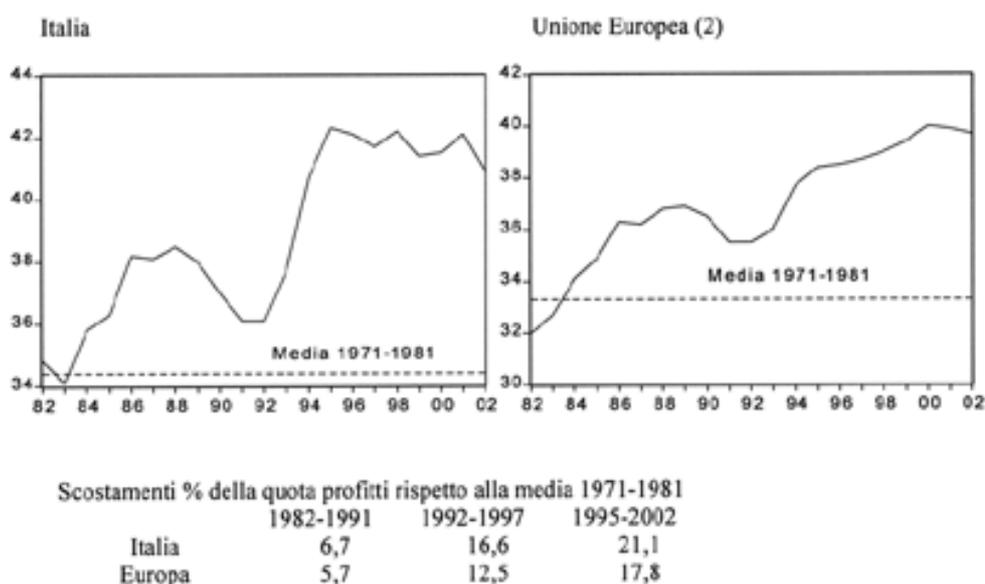
a, tutti i settori, tranne Pubblica Amministrazione, Salute, Istruzione, Servizi personali e sociali.
 1, rapporto tra il reddito da lavoro per dipendente e il valore aggiunto per occupato
 2, rapporto tra il reddito da lavoro dipendente e il valore aggiunto
 Fonte: Istat, Conti nazionali.

Per inquadrare la specificità dell'esperienza italiana, è opportuno verificare se e in che misura essa diverga da quella degli altri paesi industrializzati, ed europei in particolare. A questo fine, possiamo intanto utilizzare i seguenti due grafici.

La figura 2, innanzitutto, riproduce il profilo storico della quota profitti nel settore privato in Italia e nella Unione Europea tra il 1982 e il 2002. Fino al 1997 il confronto è con l'Unione Europea, poi con la Zona Euro. Per il periodo fino al 1997 si tratta di dati OCSE, mentre per gli anni successivi si tratta di miei calcoli, basati per la Zona Euro su dati del Fondo Monetario, e per l'Italia su dati Istat.⁶ Si vede bene che, tanto in Italia quanto nella media Europea, il balzo della quota profitti è più accentuato negli anni novanta rispetto agli anni ottanta. Si vede poi che il profilo tendenziale è grosso modo lo

stesso in Italia che negli altri paesi: in particolare gli aumenti della quota profitti sono “concentrati” in pochi anni, tra il 1983 e il 1986 negli anni ottanta e tra il 1992 e il 1995 negli anni novanta. Dopo quest’ultimo balzo, che annulla la caduta temporanea della quota profitti tra il 1988 e il 1991, la quota profitti, pur con oscillazioni, resta a livelli storicamente alti. In Italia, nel periodo 1995-2002 la quota profitti superava del 21% la media degli anni settanta.

Figura 2. Quota dei profitti nel settore privato (1)



Scostamenti % della quota profitti rispetto alla media 1971-1981

	1982-1991	1992-1997	1995-2002
Italia	6,7	16,6	21,1
Europa	5,7	12,5	17,8

1 Quota dei redditi non da lavoro (*capital income share*) nel “Business sector” nella definizione OCSE (tutte le attività meno quelle del “General Government Sector”).

2. Unione Europea fino al 1997, Zona Euro per il 1998-2002.

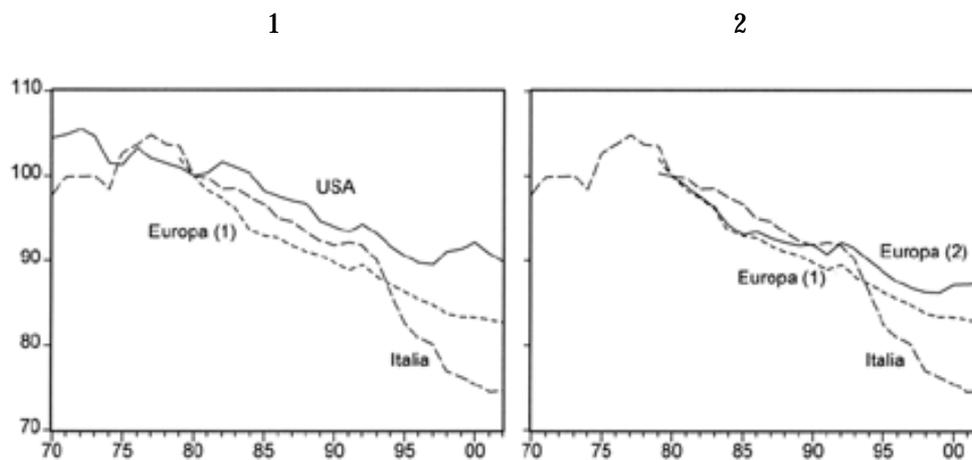
Fino al 1997 la fonte è OCSE (1998); per il 1998-2002, elaborazioni proprie su dati FMI (2003) per la Zona Euro, e Istat(2004) per l’Italia.

La figura 3 riproduce invece l’andamento di un indice di “pressione salariale” che ho calcolato per 14 paesi europei, per gli Stati Uniti e per l’Italia per il periodo compreso tra gli anni settanta e il 2002 (i periodi non sono esattamente gli stessi per tutti i paesi

a causa della diversa disponibilità dei dati). L'indice - che potremmo interpretare come una misura del salario reale in unità di efficienza - è il rapporto tra il reddito reale per dipendente e la produttività tendenziale e si riferisce al "business sector" nella definizione OCSE. L'uso del reddito reale fornisce innanzitutto una misura del grado in cui i salari reali in termini di beni di consumo riescono ad "agganciare" la sottostante crescita della produttività.⁷ Nel lungo periodo l'indice deve muoversi come la quota salari se il profilo dei deflatori dei consumi è allineato al profilo dei prezzi di produzione.

Come risulta dal figura 3, il profilo dell'Italia è approssimativamente allineato a quello degli altri paesi durante gli anni ottanta, ma diverge significativamente negli anni novanta. Nel corso degli anni ottanta l'indice di pressione salariale diminuisce circa di 9 punti percentuali sia in Italia sia nella media dei 14 paesi europei considerati, un po' meno negli Stati Uniti. Negli anni '90 la contrazione è più pronunciata in Italia che in Europa e negli Stati Uniti. Nel periodo 1990-2000 la riduzione raggiunge circa il 18% in Italia contro circa il 5% in Europa (facendo riferimento all'indice ponderato, parte b) e meno del 3% negli Stati Uniti.⁸ Confrontando la figura 2 e la figura 3, e considerando i dati raccolti nella tabella 1, vediamo che quel che rende particolare la situazione italiana nel panorama europeo dall'inizio degli anni '90 è la eccezionale caduta dei salari reali in termini di efficienza, dato che i profili della quota profitti in Italia e negli altri paesi appaiono molto meno divergenti. *Come abbiamo già avvertito nell'introduzione, è dunque soprattutto in riferimento alla dinamica dei salari reali che la situazione italiana spicca nel panorama internazionale dopo il 1990.*

Figura 3. Pressione salariale, 1970-2002. Italia, Europa, USA (a)



a. La "pressione salariale" è il rapporto tra il reddito reale per dipendente (reddito totale per dipendente deflazionato con il deflatore dei consumi) e la media mobile triennale della produttività (1980=100). I dati si riferiscono al "business sector".

1, 14 paesi europei (13 paesi EU, Italia e Lussemburgo esclusi, inclusa la Norvegia); media non ponderata

2, i paesi come in 1, ponderati con le quote occupazionali medie del periodo.

Fonte: elaboraz. proprie su dati OCSE, *Economic Outlook Database*

La tabella 1, che completa questa iniziale ricognizione, conferma l'elevato grado di

moderazione salariale nell'ultimo decennio nei maggiori paesi europei e in Italia in particolare. Nel settore privato nel suo complesso, i salari sono cresciuti poco anche in altri paesi - ad es. in Francia e Germania - ma sono *caduti* in Italia, mentre nel settore manifatturiero i guadagni orari sono rimasti fermi solo in Italia. I profili temporali riprodotti nella figura 4 consentono di precisare i termini del confronto tra l'Italia e gli altri paesi europei.

Tabella 1. Salari reali nel 2002, Italia e paesi europei

	1992=100	
	Industria manifatturiera (1)	Settore privato (2)
Belgio	113,1	106,6
Francia	113,9	103,0
Italia	99,9	95,6
Olanda	112,6	106,0
Regno Unito	117,3	121,5
Svezia	125,2	126,0
Canada	106,2	113,5
Germania (a)	121,2	101,2
Giappone	120,6	104,6
Norvegia	126,5	126,7
Stati Uniti	112,0	113,8

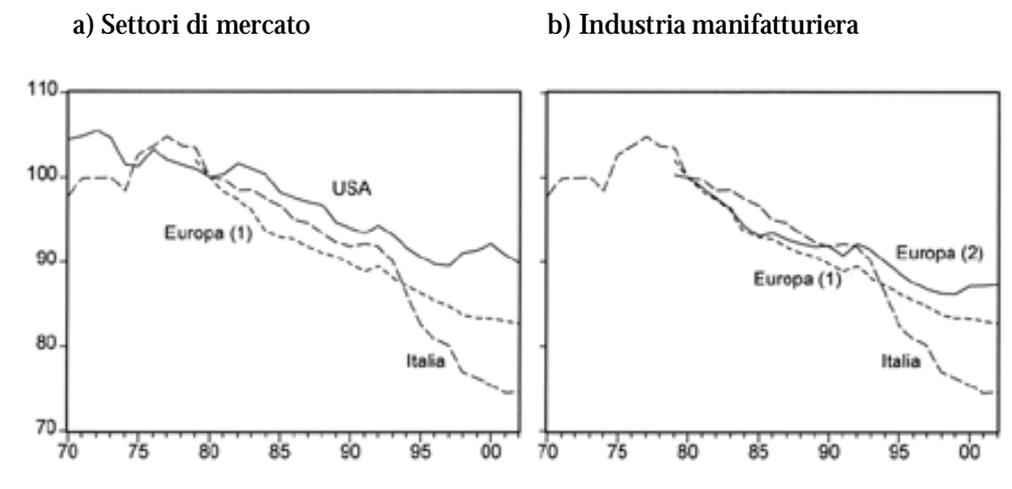
1, guadagni orari deflazionati con l'indice dei prezzi al consumo (Fonte: BLS, US Bureau of Labor Statistics).

a, Germania unificata

2, "Business sector" (Fonte: Ocse, Economic Outlook Database).

Come si vede, i redditi reali nel settore privato sono cresciuti poco in Europa tra il 1992 e il 1997, ma poi sono aumentati, mentre in Italia sono diminuiti fino al 1998 e in seguito non sono riusciti a recuperare. Nell'industria manifatturiera, i salari orari reali restano praticamente fermi in Italia per tutto il periodo, mentre aumentano nella media degli altri paesi.

Figura 4. Salari reali in Italia e in alcuni paesi europei, 1992-2003



a, redditi reali per dipendente ("business sector")

b, salari reali orari

1, media ponderata dei sette paesi europei della tab. 1

2, i pesi sono le quote dell'occupazione totale nel 1992

3, i pesi sono le quote dell'occupazione manifatturiera nel 1992.

Fonte: elaboraz. propria su dati Ocse e BLS (v. tab. 1).

3. SPIEGARE LA VARIAZIONE DELLA PRESSIONE SALARIALE

È la disoccupazione la spiegazione?

Tra il 1980 e il 1990 la riduzione dell'indice di pressione salariale la figura 3 è risultato più rapido in sette paesi rispetto all'Italia (nei venti paesi per i quali disponiamo dei dati), mentre negli anni '90 solamente l'Irlanda presenta contrazioni più decise dell'indice. Il profilo irlandese, soprattutto nella seconda metà del decennio, riflette essenzialmente la crescita stellare della produttività, dato che le retribuzioni sono aumentate significativamente. Negli anni '90 l'andamento della quota salari in Italia e negli altri paesi è grosso modo allineato all'evoluzione del mio indice di pressione salariale: tra il 1990 e il 1997 la quota del capitale nel reddito del "Business sector" aumenta di 4,6 punti in Italia e di 2,2 punti nell'Unione Europea (OCSE, 1998). La variazione dell'indice di pressione salariale, come abbiamo visto, è comunque molto più accentuata rispetto alla variazione della quota salari - e con questo indicatore è anche maggiore lo scarto relativo dell'Italia rispetto agli altri paesi.

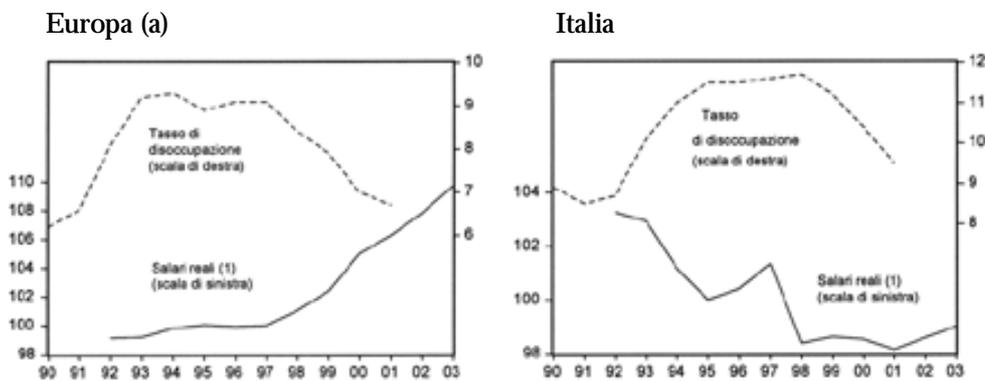
Se ci chiediamo quali fattori stiano dietro il profilo storico dell'indice di pressione salariale in Italia, la letteratura sui mercati del lavoro invoca innanzitutto la disoccupazione: è il livello - o l'aumento - della disoccupazione la causa che ha indebolito la capacità dei salari reali di star dietro ai guadagni di produttività. Questo suggerimento, che può apparire quasi ovvio nei dati di lungo periodo per l'insieme dei paesi europei (in fondo la disoccupazione è aumentata dalla fine degli anni settanta e la quota salari è

diminuita), è però poco convincente.

In primo luogo, l'aumento della quota dei profitti è molto più deciso nella prima metà degli anni novanta che nella prima metà degli anni ottanta, ma l'aumento della disoccupazione è stato - tanto in Italia quanto nella maggior parte dei paesi europei - maggiore negli anni '80 che nella prima metà degli anni '90.

In secondo luogo, tra il 1990 e il 1994-1995 l'aumento della disoccupazione è maggiore nella media dei paesi europei che in Italia, ma è in Italia che si osserva la più netta regressione dei salari reali. Tra il 1992 e il 1997 - la disoccupazione è crescente - i salari reali aumentano poco nei sette paesi europei della figura 5, ma in Italia cadono; i salari aumentano poi in Europa dopo il 1997, ma restano fermi in Italia, sebbene il profilo della disoccupazione sia analogo.

Figura 5. Disoccupazione e salari reali, Italia e Europa, 1990-2002



1, "Business sector", 1995=100. Per la definizione vedi la Fig. 3
Fonte: elaboraz. propria su dati Ocse.

Per farla breve, è ragionevole ritenere che le relazioni tra andamento della disoccupazione e pressione salariale, anche qualora siano osservabili, riguardino "segmenti storici" particolari delle relazioni coinvolte e non abbiano natura sistematica, né nel tempo, né tanto meno nel confronto cross country. Pertanto, se ci interessa comprendere l'andamento dei salari reali, possiamo fare a meno di chiamare in causa le variazioni delle disoccupazione.¹⁰

È la flessibilità del lavoro la spiegazione?

Come abbiamo visto, se l'andamento dell'indice di pressione salariale è in Italia grosso modo allineato a quello degli altri paesi europei negli anni '80, è invece eccezionale, nel panorama internazionale, la riduzione della pressione salariale a partire dai primi anni '90. Possiamo associare la specificità italiana agli effetti calmieratori delle politiche della flessibilità adottate nel corso degli anni novanta (OCSE, 1999, p. 113)?

La ragion d'essere delle politiche per la flessibilità è infatti l'alleggerimento della pressione dei salari per ogni dato livello di disoccupazione, visto che le forme contrattuali "atipiche" permettono normalmente rilevanti riduzioni dei costi salariali diretti e indiretti. Forniscono questi interventi una spiegazione significativa della moderazione salariale degli anni '90?

Rispondere a questo quesito richiederebbe un'analisi molto più dettagliata di quanto non permettano queste pagine. Disponiamo tuttavia di alcuni indizi che consentono di affermare, s'intende con doverose cautele, che la "flessibilità del mercato del lavoro" non è un ingrediente cruciale della moderazione salariale in Italia, tanto più se l'esperienza italiana viene esaminata in prospettiva storica e confrontata con gli altri paesi europei. Elenchiamoli:

i) l'economia italiana è riuscita a conseguire dosi sostanziali di moderazione salariale ben prima che potessero operare gli effetti delle riforme flessibilizzatrici degli anni '90;

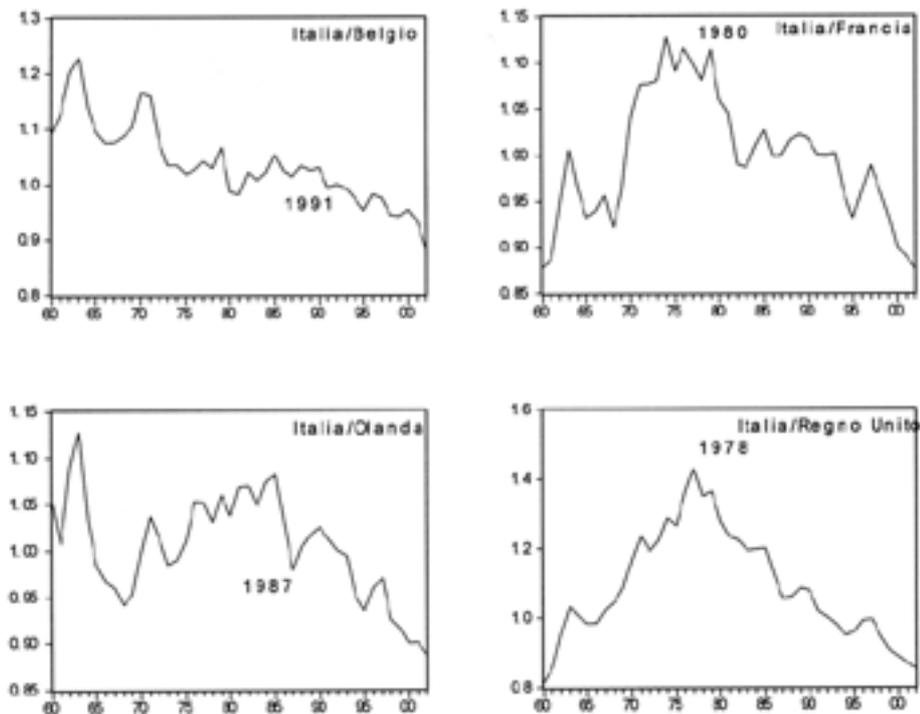
ii) il ritmo della moderazione salariale è stato imposto, in passaggi cruciali, dalla dinamica delle retribuzioni industriali, dove l'incidenza del lavoro temporaneo non è maggiore che negli altri settori, ma semmai minore; d'altro canto, le cosiddette "forme non tradizionali" di occupazione sono aumentate in Italia nel corso degli anni novanta, ma sono tuttora meno importanti che nella media degli altri paesi dell'Unione Europea;

iii) le occupazioni temporanee pagano, in genere, salari inferiori rispetto ai lavori regolari, ma i dati disponibili non dicono che in Italia la posizione relativa dei lavoratori temporanei sia peggiore che in altri paesi.

La moderazione dei salari reali in Italia precede le riforme del mercato del lavoro degli anni '90

Se consideriamo l'andamento dei salari reali orari nell'industria manifatturiera ci accorgiamo che in Italia l'intensità di tale indicatore di "spinta salariale", in relazione agli altri paesi europei, si attenua in alcuni casi già negli anni ottanta. La figura 6, che traccia le relatività salariali dell'Italia rispetto a quattro paesi, fornisce un'immagine chiara del punto. Netto è l'arretramento relativo dei salari reali italiani rispetto a Francia e Regno Unito già a partire dalla fine degli anni '70 e primi anni '80, ma ben definiti appaiono anche i punti di svolta del 1986-1987 rispetto all'Olanda e dei primi anni '90 rispetto al Belgio. Anche volendo sostenere che tali passaggi potrebbero riflettere - almeno in parte - un ritorno a più equilibrate dinamiche salariali dopo precedenti "eccessi", è in ogni caso evidente il rallentamento della dinamica salariale in Italia rispetto agli altri paesi.¹¹

Figura 6. Salari reali relativi nell'industria manifatturiera italiana, 1960-2002
Rapporto tra l'indice del salario orario reale nell'industria manifatturiera italiana e lo stesso indice in Belgio, Francia, Olanda e Regno Unito. 1992=1



Fonte: elaboraz. propria su dati bls.

Il lavoro temporaneo e la dinamica salariale

Si può calcolare che nel 2000 il lavoro temporaneo pesasse per l'8,3% nell'occupazione industriale in Italia, contro il 14,2% dell'UE (si veda la tab. 2 che utilizza dati Eurostat), mentre, come abbiamo già visto, la crescita media dei salari reali industriali dopo il 1993 è trascurabile in Italia rispetto agli altri paesi.¹²

La figura 7 aggiunge un altro elemento in questa direzione: come si vede, non c'è alcuna correlazione tra la dinamica dei salari reali e il contributo dell'occupazione temporanea alla crescita complessiva, e in ogni caso non la correlazione negativa che dovremmo aspettarci se la crescente incidenza dell'occupazione temporanea rappresentasse un fattore importante di depressione della dinamica effettiva dei salari.¹³

**Tabella 2. Occupazione temporanea e crescita dei salari reali
Italia e Unione Europea**

	Italia	Unione Europea
Incidenza dei contratti temporanei (1)	10,1	13,3 (2)
Lavoro temporaneo nell'industria	8,3	14,2 (3)
Crescita dei salari reali 1990-2000	0,2	1,3 (5), (3)

1, lavoro temporaneo in percentuale dell'occupazione totale, nel 2000. Fonte: Young (2003, p. 23, tab. 4.1)

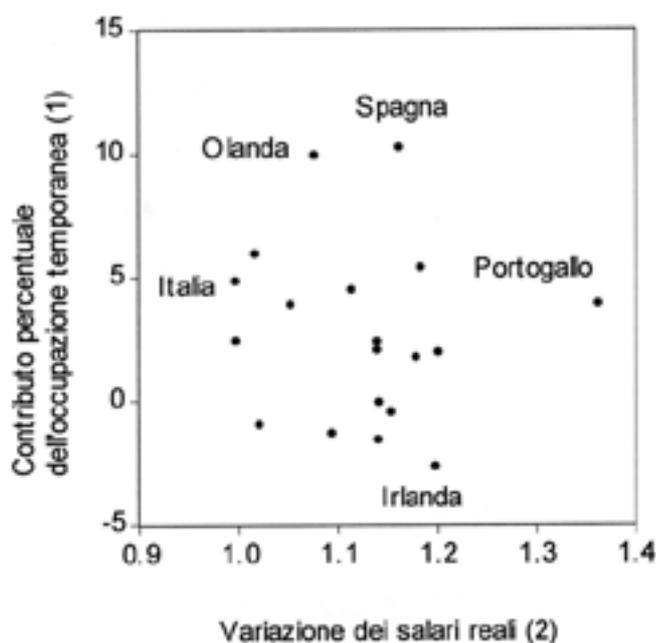
2, media ponderata dei paesi indicati al punto 4.

3, media ponderata dei paesi indicati al punto 4. Fonte: elaborazione propria su dati Young (2003) (per la percentuale del lavoro temporaneo); Ocse (2002, p. 139, tab. 3.4), per la percentuale dei temporanei industriali sul totale dei temporanei e per l'occupazione complessiva; Ocse (2001) per le quote di occupazione industriale nell'occupazione totale.

4, Austria, Belgio, Danimarca, Belgio, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Olanda, Spagna, Svezia, Regno Unito.

5, media ponderata dei tassi di crescita medi annui dei guadagni orari reali nell'industria manifatturiera (Ocse, 2001). I pesi sono le quote dell'occupazione industriale per i paesi indicati al punto 4. La crescita media non ponderata per gli stessi paesi e per lo stesso periodo è pari all'1,4%.

**Figura 7. Salari reali e occupazione temporanea, 1990-2000
19 paesi Ocs**



1, Percentuale della crescita complessiva dell'occupazione dovuta all'occupazione temporanea (Fonte: Ocse, 2002, p. 135, tab. 3.2; i periodi sono diversi per alcuni paesi)

2, variazione dell'indice del reddito reale per dipendente (reddito per dipendente deflazionato con il deflettore dei consumi) nel settore privato (Fonte: elaboraz. propria su dati Ocse, Economic Outlook Analytical Database).

(Nella stessa direzione, si può anche rammentare che in Italia negli ultimi tre o quattro anni le retribuzioni sono cresciute più in fretta nel settore commerciale-alberghiero rispetto all'industria, sebbene i flussi d'entrata di lavoratori atipici siano più rilevanti nel primo che nel secondo settore: si veda Istat, 2004, p. 233 e p. 247).

I salari relativi dei lavoratori temporanei

La tabella 3 mostra che la penalizzazione salariale associata alle occupazioni temporanee (dopo aver controllato per le caratteristiche personali e settoriali) è pari al 13% per un lavoratore in Italia, contro il 15% della media degli altri paesi europei. D'altra parte, così come non emerge alcuna chiara correlazione *cross country* tra incidenza del lavoro temporaneo e dinamica dei salari, non si può neanche dire che la dinamica aggregata dei salari sia correlata con il grado di penalizzazione salariale dei lavoratori temporanei.¹⁴ Secondo i calcoli dell'OCSE (2001, p. 86, tabella 8.2) i salari reali nella manifattura sono aumentati più in fretta in alcuni paesi negli anni '90 che negli anni '80 (Austria, Danimarca, Finlandia, Francia, Irlanda, Olanda, Svezia) nonostante l'aumento della quota dei temporanei. Il caso del Regno Unito, pur opposto, punta nella stessa direzione, giacché la dinamica dei salari reali è rallentata, ma la quota dei temporanei è rimasta bassa (e forse è diminuita dalla metà degli anni novanta).

Tabella 3. Salari relativi dei lavoratori temporanei (1997)
Italia e paesi europei

	Scarto salariale (1)	Penalizzazione salariale (2)	
		Uomini	Donne
Italia	0,72	-0,13	-0,15
Spagna, Olanda, Portogallo (3)	0,53; 0,65	-0,07; -0,24	-0,14; -0,22
Grecia, Irlanda, Francia (3)	0,67; 0,71	-0,12; -0,14	-0,20
Austria, Belgio, Danimarca, Germania, Regno Unito, Finlandia (3)	0,71; 0,81	-0,06; -0,16	-0,02; -0,18
Tutti i paesi (4)		-0,15	-0,16

1, rapporto tra il salario medio di un lavoratore temporaneo e il salario medio del lavoratore permanente

2, coefficiente di regressione di una variabile di comodo per i lavoratori temporanei; la variabile dipendente è il logaritmo del salario orario lordo e la regressione riguarda i lavoratori full time. I controlli includono l'età, l'istruzione, la dimensione d'impresa, settore pubblico o privato, classe occupazionale, durata dell'occupazione

3, intervallo per i paesi indicati

4, regressione panel per tutti i paesi indicati, tranne Danimarca e Germania

Fonte: Ocse (2002), tabb. 3.6, 3.7.

La tabella 4 fornisce un altro elemento a sostegno dell'ipotesi che la flessibilità degli arrangiamenti contrattuali fornisce nel migliore dei casi solo una spiegazione molto parziale della moderazione salariale in Italia. Vi è riprodotto il risultato di una funzione dei salari nella quale il ruolo della tipologia dei contratti è esplicitamente considerato. Notiamo intanto che il premio salariale associato ad un contratto permanente (il riferi-

mento è un lavoratore senza contratto) è pari al 10% in Italia e al 12% nella regressione *benchmark* per l'insieme dei paesi considerati (il premio per i lavoratori permanenti è inferiore in Italia che in sette degli altri 12 paesi considerati). In secondo luogo, ci accorgiamo che i profili salariali associati alla durata del servizio sono molto più piatti in Italia che negli altri paesi: basti solo pensare che, a parità di altre condizioni, un lavoratore con anzianità di lavoro di 15 anni ottiene un premio salariale del 12% contro un premio del 19% nel gruppo *benchmark*. (I premi per *tenure* lunghe in due soli paesi sono inferiori a quelli italiani)¹⁵.

Tabella 4. Equazioni microeconomiche dei salari
Variabile dipendente: logaritmo del salario lordo orario di un lavoratore dipendente maschio di età 20-64 (sono esclusi gli apprendisti) (1)

	Italia	Benchmark (2)
Istruzione secondaria	-0,24	-0,14
Istruzione obbligatoria o inferiore	-0,33	-0,25
Durata dell'impiego 2-5 anni	0,02*	0,05
Durata 6-9 anni	0,07	0,10
Durata 10-14 anni	0,08	0,13
Durata 15+ anni	0,12	0,19
Settore pubblico	0,06	0,05
Contratto permanente	0,10	0,12

1. Le regressioni includono una costante e controlli per 15 gruppi occupazionali. Il gruppo di riferimento è composto da individui nel settore privato con educazione a livello universitario, durata dell'impiego uguale o inferiore ad un anno e senza contratto permanente. Tutti i coefficienti sono statisticamente significativi almeno al 5%, tranne quello indicato con *. Le regressioni includono variabili di esperienza, qui non riportate (i risultati per l'Italia non divergono sensibilmente con quelli del benchmark).

2. Regressione di sintesi per 13 paesi europei.

Fonte: Ocse (2002), tab. 2.B.1.

Tutte le famiglie dei lavoratori dipendenti italiani sono soggette ad una forte compressione dei redditi reali

La tabella 5 confronta l'andamento delle retribuzioni reali nette dei dipendenti nell'industria per alcune tipologie familiari nei paesi dell'Unione Europea tra il 1996 e il 2002.¹⁶ I dati fanno riferimento a unità di lavoro full-time e riguardano dipendenti con qualifiche medio-basse. Questi dati valgono innanzitutto a mostrare che la stagnazione dei salari reali - un vero record italiano nel novero dei paesi UE - non risparmia praticamente nessuna tipologia familiare (almeno per i lavoratori dipendenti considerati). Nel periodo, se la cava meglio (si fa per dire) il monogenitore con due figli (+7,1%) rispetto alle altre tipologie familiari, ma tutte crescono più lentamente in Italia che altrove. In secondo luogo, proprio la generalità del fenomeno di compressione salariale in Italia, che riguarda anche famiglie di più strutturata composizione, consente di attenuare il ruolo delle forme di lavoro atipico e temporaneo quale specifico fattore di contenimento delle retribuzione.

**Tabella 5. Retribuzioni nette per dipendente nell'industria manifatturiera per alcune tipologie familiari nei Paesi ue
Variazioni percentuali tra il 1996 e il 2002**

	Single senza figli	Monogenitore, due figli	Coppia, due figli	Coppia senza figli
Italia	0,2	7,1	3,7	0,2
Austria	8,2	12,0	10,4	8,2
Belgio	15,4	13,0	14,1	15,1
Danimarca	12,4	10,1	12,1	12,4
Finlandia	28,1	23,5	25,6	28,1
Francia	23,4	22,5	22,7	23,4
Germania	10,0	14,4	13,1	10,0
Grecia	18,9	18,5	18,7	18,5
Irlanda	31,5	36,1	33,5	31,5
Lussemburgo	16,5	16,4	14,5	14,6
Olanda	27,3	24,9	26,1	27,3
Portogallo	15,5	18,6	16,7	15,8
Regno Unito	21,6	27,6	22,5	20,2
Spagna	13,2	15,7	14,6	13,2
Svezia	15,0	17,3	16,2	15,0

Variazioni percentuali tra il 1996 e il 2002 dei valori assoluti a parità di potere d'acquisto. I dati si riferiscono a dipendenti con qualifiche medio-basse.

Fonte: Istat (2004).

Quale effetto sui salari dell'aumento dei lavori atipici?

Misurare il lavoro temporaneo e le sue variazioni nel tempo è ovviamente un esercizio precario, com'è testimoniato dalla diversità delle valutazioni disponibili che, il più delle volte, fanno riferimento a diversi aggregati e a diverse modalità

di partecipazione al mercato del lavoro (per di più mutevoli nel tempo).¹⁷ Recenti calcoli Eurostat valutano nel 9,9% l'incidenza dei contratti atipici sul totale dei dipendenti nel 2002 (Young, 2003), mentre per l'Istat (2004, p. 244) gli atipici erano il 23,4% dei dipendenti dell'industria e dei servizi privati contro circa il 18% nel 1996. Prendendo per buone queste ultime stime, e accettando, a mo' di esercizio, il differenziale medio tra atipici e standard offerto dalla tabella 3 (un atipico vale circa il 70% di uno standard) si può calcolare che, a parità di altre condizioni, la sola variazione della composizione dell'occupazione per tipologia di contratti non può avere determinato, tra il 1996 e il 2002, molto più di una riduzione di un punto e mezzo percentuale del salario medio per l'insieme dei dipendenti.

Sinossi

Se valutiamo le precedenti informazioni relative ai lavori temporanei accanto ai profili evolutivi di lungo periodo dei salari, particolarmente nel settore industriale, siamo autorizzati a ritenere che la modesta dinamica dei salari in Italia negli ultimi anni abbia la sua principale spiegazione nel comportamento dei salari della *maggioranza dei lavoratori regolari*, piuttosto che nell'estensione delle molteplici forme di sottosalario

attivate dai cosiddetti contratti non tradizionali, che pure, s'intende, devono avere avuto un ruolo nella compressione dei salari.

4. SALARI, INFLAZIONE E DISOCCUPAZIONE IN ITALIA

Appunti per una storia del salario in Italia

Da dove viene, allora, la moderazione salariale italiana, se non viene dalla disoccupazione e quasi certamente nemmeno della flessibilità? Come la lettera scarlatta del celebre racconto, la risposta, lungi dall'essere nascosta in qualche astrusa modellazione macroeconomica dei mercati del lavoro, è invece bene in vista sul tavolo delle relazioni industriali e delle politiche salariali. Se infatti ci chiediamo *come* sia stato possibile produrre e consolidare nel tempo la "moderazione salariale" italiana ci accorgiamo che, in buona sostanza, è stata la manipolazione ("politica"?) dei salari monetari il principale congegno che ha dettato il profilo della storia salariale italiana nell'ultimo quarto di secolo. Per cominciare, un quadro (parziale) della pervasività degli interventi nel meccanismo prezzi-salari nel ventennio 1977-1998 è offerto dal prospetto 1.

Basteranno poche notazioni per riassumere gli aspetti salienti di questa più che ventennale politica salariale.

Nel 1977, già due anni dopo l'accordo sul punto unico di contingenza del 1975, la scala mobile venne "raffreddata". Nella prima metà degli anni ottanta viene sperimentato il collegamento tra salari nominali e inflazione programmata, 18 fissato definitivamente nel Protocollo del 1993 come uno degli ingredienti della "concertazione" avviata con il governo Ciampi (Mania - Sateriale, 2002, pp. 79 sgg.). Ripetutamente, tra il 1983 e il 1990, vengono effettuati interventi - per via contrattuale, ma anche per via politico-legislativa - per indebolire la dinamica dei salari a fronte di quella dei prezzi. Per tre volte nel decennio 1982-1991 Confindustria sconfessa gli accordi vigenti sulla scala mobile finché l'ultima disdetta, nel 1991, diventa *fait accompli* l'anno seguente quando la scala mobile viene definitivamente abolita.

Prospetto 1. Episodi di politica salariale in Italia, 1977-1998

1977	Riduzione del grado di copertura della scala mobile
1981	Collegamento dei salari monetari all'"inflazione obiettivo"
1982	Disdetta di Confindustria dell'accordo del 1975 sulla scala mobile
1983	Tetti salariali; accordo tra governo, sindacati e imprenditori per mantenere la crescita del costo del lavoro al di sotto dell'inflazione programmata; nuovi cambiamenti negli schemi di scala mobile (ulteriore riduzione del grado di copertura); blocco per 18 mesi della contrattazione integrativa
1984	Riduzione, per decreto governativo, dei "punti" di indicizzazione
1985	Nuova disdetta di Confindustria (dopo il referendum sulla scala mobile) dell'accordo sulla scala mobile
1985-86	Riforma della scala mobile (riduzione della frequenza degli aggiustamenti, indicizzazione parziale)
1991	Terza disdetta confindustriale della scala mobile
1992	Accordo tra governo, sindacati e imprenditori che abolisce la scala mobile

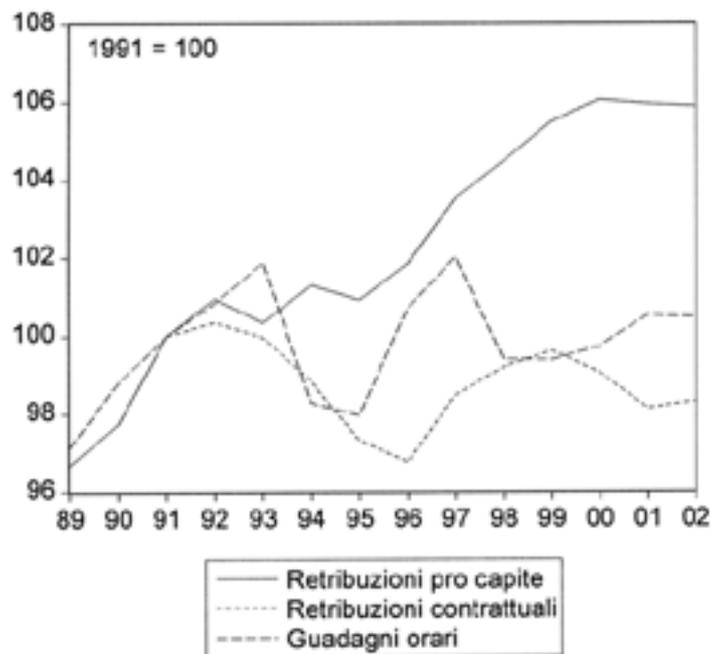
- 1993 Nuovo modello contrattuale, per il settore privato e per il settore pubblico (i salari nominali sono collegati al tasso di inflazione “programmato”, decentramento della contrattazione per incrementi salariali al di sopra degli incrementi dovuti alla compensazione per l’inflazione)
 - 1996 Nuovi dispositivi contrattuali (deroghe agli accordi nazionali; la contrattazione locale è incoraggiata)
 - 1997-98 Riduzione dei salari di ingresso (settori privati e pubblici), nuovi tagli nei costi non salariali
 - 1998 Altri sgravi fiscali sul costo del lavoro
-

Basterà rammentare le conseguenze sulla dinamica dei salari reali degli episodi maggiori per renderci conto che è proprio su questo terreno che si è giocata la partita distributiva.

Nel periodo 1973-77 i guadagni orari reali industriali crebbero al tasso annuale del 7,3%, ma crebbero solamente al tasso dell’1% nel triennio 1978-1980, dopo il primo intervento sulla scala mobile. Nel triennio 1983-85, durante la prima fase di sperimentazione del legame tra salari nominali e inflazione programmata, i salari contrattuali crebbero approssimativamente al tasso programmato d’inflazione, ma il tasso d’inflazione effettivo superò sistematicamente il tasso programmato e solo lo slittamento salariale a livello d’industria permise di preservare il potere d’acquisto dei salari. In ogni caso, ancora nel 1984 la retribuzione reale per dipendente nell’industria in senso stretto era appena due punti percentuali al di sopra del livello di cinque anni prima.¹⁹ (Ma l’OCSE calcolò una diminuzione di circa 5 punti percentuali tra il 1977 e il 1983 del salario reale al netto delle imposte: OCSE, 1986). Un altro aspetto significativo della fase aperta dagli accordi tripartiti dei primi anni ottanta è la riapertura dei ventagli salariali, sia tra settori, sia tra categorie, anche in conseguenza di una crescente discrezionalità delle imprese nella gestione della politica delle paghe a livello d’impresa. Dopo il “Patto sociale” del 1993 i salari reali contrattuali pro capite ristagnano con episodi di contrazione (al punto che in un rapporto OCSE sull’Italia della fine del decennio si prendeva atto della “inattesa marcata moderazione dei salari nominali dopo il 1995”: OCSE, 1999, p. 113). Tra il 1993 e il 2001 i guadagni contrattuali nella manifattura crescono in media *meno* dell’inflazione (Istat, 2002, p. 180). Di fatto, non vi è stata crescita dei salari reali orari tra il 1992 e il 2002 sia perché l’inflazione effettiva ha spesso sorpassato l’inflazione programmata, sia perché gli effetti della contrattazione integrativa a livello locale sono risultati generalmente molto deboli (Auleta et al, 2000).²⁰ Oltretutto, l’ampliamento del cuneo fiscale e contributivo ha ulteriormente corrosato – almeno tra il 1991 e il 1997 - la tenuta dei redditi reali netti.²¹ Alla fine, non dovrebbe sorprendere che tra la metà degli anni ottanta e la metà degli anni novanta in Italia vi sia stato un forte aumento della disuguaglianza dei redditi, come appariva già dalle indagini Banca d’Italia sui bilanci familiari, e com’è stato recentemente confermato da uno studio in ambito OCSE (Forster - Pearson, 2002). Secondo questo studio, l’Italia è stata in prima fila per quanto riguarda il peggioramento della quota di reddito del quintile inferiore, ma non ha nemmeno sfigurato nella gara tra i paesi più generosi verso il quintile più ricco. Di fatto, considerando la distanza di reddito tra l’ultimo decile di reddito e il primo, soltanto il Messico, gli Stati Uniti e la Turchia sembravano, intorno alla metà degli anni novanta, paesi più diseguali dell’Italia.

La figura 8 riassume le tendenze dei salari nel settore industriale dai primi anni '90 ad oggi. Netta appare la stagnazione dei salari contrattuali, tenuti a freno dal meccanismo di regolazione istituito nel 1993. Rivelatore è, in questo senso, il fatto che, subito, nella fase di prima applicazione del nuovo modello, tra il 1992 e il 1996, il salario contrattuale reale perda circa il 3,5%, una perdita non ancora recuperata dieci anni dopo, visto che i salari contrattuali reali erano nel 2002 inferiori al livello del 1992. Perdono anche i guadagni orari, sebbene un po' meno nella media del periodo, grazie a qualche recupero nella contrattazione integrativa. Se nei dati di contabilità nazionale, la retribuzione lorda pro capite reale nell'industria in senso stretto aumenta - in ogni caso meno di sei punti percentuali tra il 1995 e il 2002, dopo essere stata ferma tra il 1992 e il 1995 - è in buona parte grazie all'aumento degli orari di lavoro.²²

Figura 8. Salari reali nell'industria, 1989-2002



Fonti: Banca d'Italia, Relazione annuale per il 2002, Roma, 2003 e Istat, Conti nazionali, per le retribuzioni pro capite (retribuzioni per occupato dipendente) e le retribuzioni contrattuali (degli operai e degli impiegati); BLS, per i guadagni orari; Ocse, Economic Outlook Database per i prezzi al consumo.

La tabella 6 chiarisce quale sia stata la specificità italiana nel panorama europeo degli anni novanta. Nel triennio 1990-1992 l'inflazione accelera in Italia *meno* che nella Zona euro rispetto al triennio precedente, mentre nel quadriennio successivo, 1993-1996, l'inflazione *decelera esattamente come nella media della Zona euro*, restando più eleva-

ta (onde si trae che l'azzeramento del meccanismo di scala mobile non ha favorito un impulso disinflazionistico addizionale rispetto agli altri paesi). Sono invece i salari che, nello stesso quadriennio, decelerano drasticamente (il loro tasso di crescita passa da 7,4% a 3,3%), mentre la decelerazione dei guadagni nella Zona euro permette comunque di mantenere una crescita positiva dei salari reali.

In breve, dopo il 1993 i salari *monetari* sono cresciuti più lentamente in Italia che nella Zona euro, mentre i prezzi, al contrario, sono cresciuti più in fretta e di solito più in fretta dell'inflazione programmata. Come si vede, questo resta vero anche nel triennio 2001-2003, nel quale è continuata la lenta subsidenza dei salari reali italiani, diversamente dagli altri paesi della Zona Euro in cui sono invece aumentati. Si osservi che il solo scostamento dell'inflazione effettiva dalla programmata avrebbe determinato, a parità di altre condizioni, una riduzione cumulativa dei salari reali orari tra il 1993 e il 2003 di oltre quattro punti percentuali.

Tabella 6. Prezzi e salari, 1987-2000. Italia e Zona Euro
Variazioni % annue, medie per periodo

	Italia		Salari orari (1)	Zona Euro	
	Prezzi al consumo			Inflazione	Salari orari (1)
	Effettiva	Programmata (2)			
1987-1989	5,4		6,2	3,4	4,6
1990-1992	6,0		7,4	4,5	6,0
1993-1996	4,5	4,0	3,3	3,1	3,8
1997-2000	2,1	2,1	2,6	1,9	2,7
2001-2003	2,6 (3)	1,6	2,5 (4)	2,1	3,0 (4)

1, manifattura

2, in base all'accordo tripartito del 1993 (Istat, 2002 e 2004).

4, media delle variazioni annue sui mesi di dicembre

Fonte: Ocse (2001), per l'inflazione e i salari orari per il periodo 1987-2000, Istat (2004) per (3) e The Economist, numeri vari, per (3).

Salari, produttività, disoccupazione

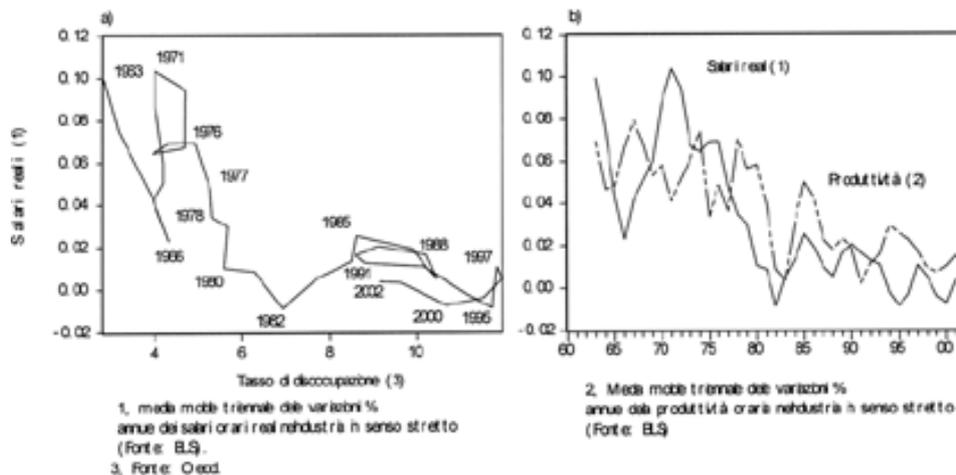
Abbiamo già suggerito che la disoccupazione non fornisce, almeno secondo l'evidenza statistica, un'importante spiegazione dell'andamento dei salari reali. La Fig. 9 fornisce un indizio aggiuntivo in questo senso. Vi compaiono, nella *parte a*, l'evoluzione del tasso di disoccupazione e i tassi di crescita dei guadagni orari reali nella manifattura tra i primi anni '60 e il 2002. Il ruolo trainante della contrattazione salariale nell'industria e la tradizionale presenza sindacale nel settore sono ovviamente le ragioni che suggeriscono di partire da qui per catturare indizi importanti sul grado di flessibilità aggregata dei salari italiani.²³

Come si vede, la disoccupazione cambiò poco tra la metà degli anni '60 e la metà degli anni '70, mentre la crescita dei salari reali fu altamente volatile. Tra i primi anni settanta e il 1980 l'aumento della disoccupazione fu di nuovo relativamente modesto e

principalmente dovuto a fattori di offerta (quote crescenti di giovani e donne nella forza lavoro). Nella seconda metà degli anni '70 il tasso di disoccupazione aumentò a malapena di un punto percentuale, mentre un sostanziale aggiustamento verso il basso della dinamica dei salari reali si realizza ben prima che la disoccupazione cominci ad aumentare in modo più visibile. Com'è noto, l'eccezionale rallentamento della crescita dei salari reali nello scorcio degli anni '70 fu largamente la conseguenza dell'accordo centralizzato tra sindacati e Confindustria del 1977 che, in particolare, realizzò una significativa riduzione del grado di copertura della scala mobile (Levrero - Stirati, 2004).

Dopo l'episodio di aggiustamento salariale del 1978-1980, la disoccupazione aumenta notevolmente fin verso il 1995-1996, con la temporanea inversione del periodo 1988-1991, mentre la dinamica dei salari resta sempre moderata.

Figura 9. Salari reali, disoccupazione e produttività in Italia
Industria in senso stretto, 1963-2002



Venendo ora al ruolo giocato dalle variazioni della produttività, la *parte b* del grafico mostra che la relazione tra salari reali e produttività subisce un radicale mutamento tra la fine degli anni settanta e l'inizio degli anni ottanta. Tra i primi anni '60 e la fine degli anni '70, il salario reale è cresciuto marginalmente più in fretta della produttività del lavoro, ma dalla fine degli anni settanta il trend della produttività comincia a sovrastare sistematicamente il trend dei salari reali.²⁴ La figura 9, in effetti, chiarisce che la crescita dei salari reali comincia a scivolare ben *prima* che l'aumento della produttività oraria rallenti visibilmente - i profili riprodotti nella figura 9 lasciano intendere che, nel periodo compreso tra la seconda metà degli anni settanta e la prima del decennio successivo, il rallentamento della dinamica dei salari reali precede di circa tre anni quello della produttività. Si vede poi che a partire dal 1992 la crescita della produttività oraria, pur in evidente rallentamento, è sempre stata più alta della crescita dei salari reali. Anche in questa fase si osserva una reazione ritardata (del declino) della produttività rispetto alla dinamica dei salari reali. Nei dati BLS, il salario reale diminuisce tra il 1992 e

il 1995, mentre la produttività oraria continua a crescere al tasso del 2,9% (contro il 2,7% del periodo 1978-1991), mentre tra il 1996 e il 2002, il salario reale cresce soltanto dello 0,4% all'anno e la crescita annua della produttività precipita allo 0,8%.

Il messaggio che emerge è sufficientemente chiaro. Se fino al termine degli anni '70 i guadagni di produttività dell'industria manifatturiera si traducevano in avanzamenti del salario reale, in seguito questo cessa di essere vero, nel senso che il rallentamento del salario reale è sistematicamente più accentuato di quello della produttività. Nel decennio 1992-2002 il salario reale orario è rimasto virtualmente fermo e non ha incassato nessuna frazione dei guadagni di produttività oraria. Se rammentiamo che la disoccupazione aumenta significativamente solo *dopo* il 1980, quando si è *già* verificato un rilevante aggiustamento verso il basso della dinamica dei salari reali, e teniamo presente la stagnazione dei salari reali negli ultimi anni, risulta difficile prendere sul serio l'idea che la crescita e la persistenza della disoccupazione siano dovute alla insufficiente flessibilità verso il basso dei salari reali.

Una descrizione formale

Possiamo dare un po' di struttura alle considerazioni precedenti stimando alcune equazioni del salario esplicitando i diversi episodi di disinflazione. La tabella 7 offre un campione di questo genere di esercizi e consente di fissare il punto sul quale intendo richiamare l'attenzione. Le equazioni regrediscono la variazione dei salari monetari nel settore privato sull'inflazione e sul tasso di disoccupazione. I dati sono semestrali e l'inflazione dei salari e dei prezzi è calcolata su base annuale. La disoccupazione in ogni semestre è la media dei due semestri. Il ritardo nel tasso d'inflazione è in qualche modo giustificato, trattandosi di dati semiannuali, ma serve anche per evitare i problemi di simultaneità (ma riconosco che questo non è molto di più di una mezza soluzione in un trattamento esplicitamente dinamico della relazioni prezzi-salari). La produttività del lavoro non è considerata, dato che nessun legame sistematico è emerso con l'andamento dei salari monetari. Il periodo selezionato è il 1976-1996, non solo perché include quasi tutti gli episodi rilevanti di politica salariale e le due fasi maggiori di disinflazione, ma anche perché precede la messa a regime delle politiche di più decisa flessibilizzazione del mercato del lavoro a partire dalla seconda metà degli anni '90. Uno degli scopi dell'esercizio è appunto quello di mostrare che la flessibilità del salario reale non ha avuto bisogno, almeno fino a quella data, di interventi sulle tipologie occupazionali.²⁵ (Tutte le regressioni, che includono una costante, non riprodotta, sono accettabili secondo i soliti criteri).

La prima regressione conferma che nei periodi di disinflazione (1980-85 e 1992-1996) la capacità dei salari monetari di catturare la dinamica dei prezzi è risultata molto indebolita. La discussione precedente suggerisce che questo è esattamente il risultato che avremmo dovuto aspettarci come conseguenza delle frequenti manipolazioni delle sottostanti relazioni prezzi-salari. La reattività media dei salari monetari all'inflazione è qui stimata pari a poco meno di 0,7, ma, di fatto, si riferisce alla metà del periodo. Per il periodo 1980-85 si calcola infatti una reattività pari a circa 0,52, che è un po' inferiore al grado medio di copertura della scala mobile per il (più lungo) periodo 1978-85 (pari a 0,64: OCSE, 1986)²⁶, mentre la reattività dei salari monetari all'inflazione precipita a 0,24 durante l'episodio di disinflazione del 1992-96. Pur essendo di minore intensità rispetto alla fase 1980-85, la disinflazione dei primi anni '90 ha potuto comprimere più

decisamente la dinamica dei salari in virtù dei più efficaci meccanismi di contenimento introdotti nel 1993 e grazie all'abolizione della scala mobile. L'equazione 2 introduce una variabile di comodo per i due semestri del 1978 e serve essenzialmente per visualizzare, a mo' di esempio, l'importanza di *specifici* episodi di compressione della dinamica salariale: a parità di altre condizioni, quel solo episodio riesce a comprimere la dinamica salariale di 3-4 punti percentuali.

Tabella 7. Regressioni per spiegare la crescita dei salari monetari e dei prezzi in Italia, 1976:1-1996:2

	Variabile dipendente: variazione % dei salari nominali nel settore privato (a)		Variabile dipendente: tasso % d'inflazione (b)
	1	2	3
Inflazione ritardata, p-1 (b)	0,66 (0,16)	0,65 (0,15)	0,78 (0,10)
Inflazione nel 1980-85 (c)	-0,14 (0,07)	-0,15 (0,07)	-0,06 (0,04)
Inflazione nel 1992-96 (d)	-0,42 (0,19)	-0,47 (0,18)	-0,07 (0,12)
Log(U)(e)	-8,2 (2,5)	-9,6 (2,4)	-4,3 (1,5)
Variabile di comodo per il 1978 (f)		-3,7 (1,5)	2,8 (1,3)
R2	0,90	0,92	0,93
D. W.	1,7	1,9	1,5
N. O.	42	42	42

a, calcolata su dati semestrali

b, variazione percentuale dell'indice dei prezzi al consumo, calcolata in ragione annua su dati semestrali

c, vale l'inflazione (ritardata) per il periodo 1980:1-1985:2, zero altrimenti

d, vale l'inflazione (ritardata) per il periodo 1992:1-1996:4, zero altrimenti

e, semisomma dei tassi di disoccupazione semestrali

f, vale 1 per il periodo 1978:1-1978:2, zero altrimenti.

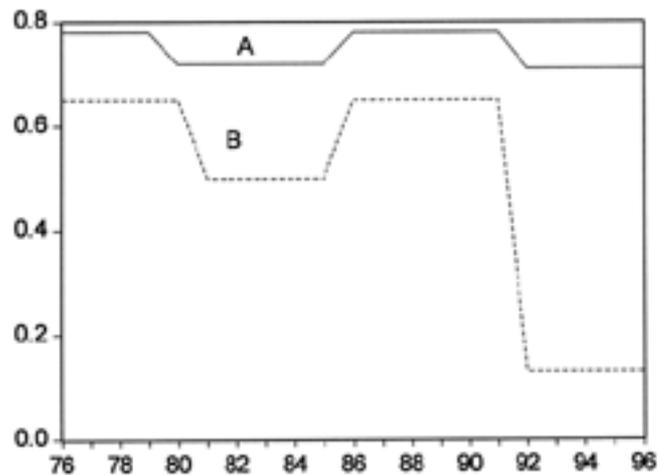
OLS. Errori standard tra parentesi

Fonti: salari, prezzi e disoccupazione, Ocse, Economic Outlook Database.

L'equazione 3 regredisce non già l'inflazione salariale bensì il tasso d'inflazione sugli stessi regressori della 2 e mostra non solo che l'inerzia dei prezzi è risultata generalmente maggiore dell'inerzia dei salari nominali, ma soprattutto che nei periodi di disinflazione non vi è stata alcuna rilevante modificazione nel grado di inerzia inflazionistica, come documentano i coefficienti, piccoli in valore assoluto e non significativi, relativi ai due episodi di disinflazione. (Si noti, tra parentesi, che il coefficiente della variabile di comodo per il 1978 è qui minore rispetto alle stime riprodotte nella colonna 2 della tabella. 7 e dice, ma l'abbiamo già capito, che nella storia che stiamo raccontando gli episodi di "lotta all'inflazione" hanno di solito schiacciato i salari monetari più dei prezzi).

La figura 10 visualizza i cambiamenti intervenuti nell'elasticità dei salari ai prezzi nel periodo 1976-1996 e li confronta con l'andamento, sostanzialmente stabile, dell'elasticità prezzi-prezzi.

Figura 10. Elasticità salari-prezzi e prezzi-prezzi, 1976-1996



A: elasticità dell'inflazione corrente all'inflazione passata (gli scostamenti nei periodi 1980-1985 e 1992-1996 non sono statisticamente significativi).

B: elasticità dell'inflazione salariale all'inflazione passata

Le elasticità sono calcolate con i coefficienti della Tab. 2, e sono medie dei periodi.

Anche se questo esercizio non vale come spiegazione dell'inflazione, la figura 10 stabilisce che nei periodi di disinflazione il grado di inerzia dell'inflazione salariale è risultato significativamente minore dell'inerzia dell'inflazione dei prezzi. Le oscillazioni dell'elasticità dei salari ai prezzi, chiaramente più pronunciate delle oscillazioni dell'elasticità prezzi-prezzi, riflettono gli effetti delle politiche salariali tratteggiate nel prospetto 1. In questo contesto, l'interpretazione delle politiche salariali e monetarie adottate nel periodo come dispositivi di controllo dell'inflazione è in larga misura fuorviante, visto che tali politiche hanno realizzato i loro maggiori effetti in primo luogo sull'inerzia dei salari. Naturalmente, i profili temporali riprodotti nella figura 10 sono esattamente ciò che ci aspetta nel caso in cui la non neutralità dell'inflazione rispetto al salario reale sia maggiormente pronunciata durante le disinflazioni. Un aspetto che richiede d'essere segnalato è la perfetta coincidenza, di tempo e di intensità, tra i balzi verso l'alto della quota dei profitti aggregati (si veda ancora la figura 1) e la riduzione della elasticità dei salari monetari: per dirla in un altro modo, le due disinflazioni sono state le occasioni per realizzare cambiamenti *persistenti* nella distribuzione macroeconomica del reddito.

Un'avvertenza su salari e disoccupazione

Sebbene i dati raccolti nella tabella 7 suggeriscano che il coefficiente della disoccupazione è statisticamente significativo nella regressione del tasso d'inflazione salariale, non è difficile vedere che questo risultato non è in contrasto con la posizione che ab-

biamo enunciato secondo cui la disoccupazione non è un fattore importante dietro l'evoluzione dei salari (nominali e reali).

In primo luogo, il coefficiente stimato sul (logaritmo) del tasso di disoccupazione associa ad un aumento del tasso di disoccupazione di un punto rispetto al valore medio del periodo una riduzione del tasso di crescita dei salari monetari di poco più di un punto percentuale. Tenendo presente che tra l'inizio del periodo considerato (nel biennio 1976-1977) e la fine (1995-1996) l'inflazione salariale annua cade da circa il 22% a circa il 3-4%, ci rendiamo conto che l'aumento di cinque punti del tasso di disoccupazione non può avere cumulativamente "determinato" più di una riduzione di 6 o 7 punti percentuali nell'inflazione salariale. Per renderci conto di che cosa questo significhi, basterà osservare che il solo episodio di politica dei redditi del 1978 - inserito nella equazione 2 come una variabile di comodo sui due semestri - realizza grosso modo la stessa contrazione della dinamica tendenziale dei salari monetari.

In secondo luogo, gli "effetti" più pronunciati della disoccupazione sulla dinamica dei salari si manifestano nei due periodi di disinflazione - nei periodi in cui è aumentata la disoccupazione - quando però il contenimento dei salari dipende largamente dalle misure di politica salariale che abbiamo ricordato.²⁷ In buona sostanza, gli effetti dell'aumento della disoccupazione sulla crescita dei salari monetari si osservano quando agiscono le *politiche salariali* di contenimento, onde sono queste, in verità, le cause prossime della moderazione salariale, non già la disoccupazione.²⁸

In terzo luogo, la moderazione salariale, come abbiamo visto, continua ben oltre il 1996, quando il tasso di disoccupazione comincia a diminuire.

Produttività, salari, quote distributive: confronti settoriali

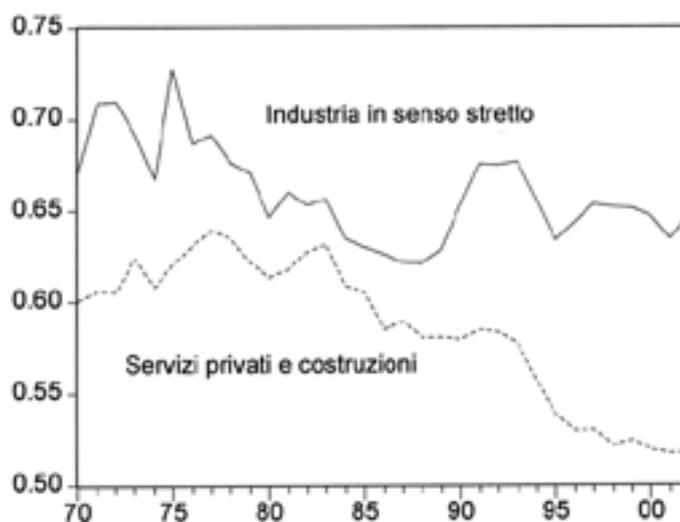
La storia fin qui raccontata descrive *come* la politica salariale abbia, nel tempo, permesso di tenere a bada la pressione del salario reale nell'economia italiana. Dobbiamo tuttavia ora esaminare con qualche dettaglio il contesto nel quale tali politiche hanno potuto agire e le ragioni che, nel tempo, hanno contribuito a rendere così assediante la richiesta di flessibilità salariale nell'economia italiana.

La quota salari nell'industria e negli altri settori privati

Dobbiamo innanzitutto osservare che i mutamenti distributivi non presentano un profilo temporale uniforme nei diversi settori. Tra la seconda metà degli anni settanta e la prima metà degli anni ottanta la quota salari cade nettamente nell'industria in senso stretto, ma è solo con qualche anno di ritardo che essa cade anche negli altri settori privati non agricoli, come indicano la Fig. 11e la tab. 8. La tenuta della quota salari fino alla metà degli anni ottanta nei settori privati della Fig. 11 riflette l'evoluzione non omogenea dei singoli macrosettori componenti. Nel comparto "intermediazione" (cioè "intermediazione monetaria e finanziaria, attività immobiliari e imprenditoriali") e nelle costruzioni le quote del lavoro aumentano in effetti fino ai primi anni novanta, per poi diminuire drasticamente nel settore "intermediazione" e stabilizzarsi nelle costruzioni. Nel settore del "commercio" (cioè "commercio, alberghi, trasporti e comunicazioni") il profilo temporale della quota salari è grosso modo allineato a quello dell'industria tra la seconda metà degli anni '70 e la fine degli anni '80 (tra il 1977 e il 1988 la quota salari cade un po' più di sette punti tanto nell'industria, quanto nel "commer-

cio”). Si tenga presente, in ogni caso, che questi due macrosettori (industria e “commercio”) rappresentano oggi circa il 70% dell’occupazione dipendente nel settore privato non agricolo.

Figura 11. Quota del lavoro nel settore privato, 1970-2002



1, rapporto tra il reddito per dipendente e il valore aggiunto per occupato (valori a prezzi correnti).
Fonte: elaboraz. propria su dati Istat, Conti economici nazionali.

Tabella 8. Quota salari nel settore privato, 1970-2002
Industria in senso stretto e servizi privati (1)

	1970-1979	1980-1985	1986-1993	1994-2002
Industria in senso stretto	69,0	64,7	64,7	64,6
Servizi privati (2)	61,9	61,7	58,2	52,8

1, rapporto tra il reddito per dipendente e il valore aggiunto per occupato.

2, commercio, alberghi, trasporti e comunicazioni; intermediazione monetaria e finanziaria, attività immobiliari, professionali e imprenditoriali

Fonte: elaboraz. propria su dati Istat, Conti Economici Nazionali.

La tabella 8 chiarisce che nella prima metà degli anni ottanta la quota profitti nell’industria in senso stretto aumenta di oltre quattro punti percentuali e in seguito mantiene la posizione. Questa stabilità di lungo periodo è tuttavia, come abbiamo già visto, il risultato di dinamiche ben differenziate dei salari reali e della produttività. *Di fatto,*

dopo i primi anni novanta la stabilità della quota dei profitti nell'industria in presenza di ritmi declinanti della produttività è stata possibile solo grazie al blocco dei salari reali. Vediamo alcuni dettagli di questa storia.

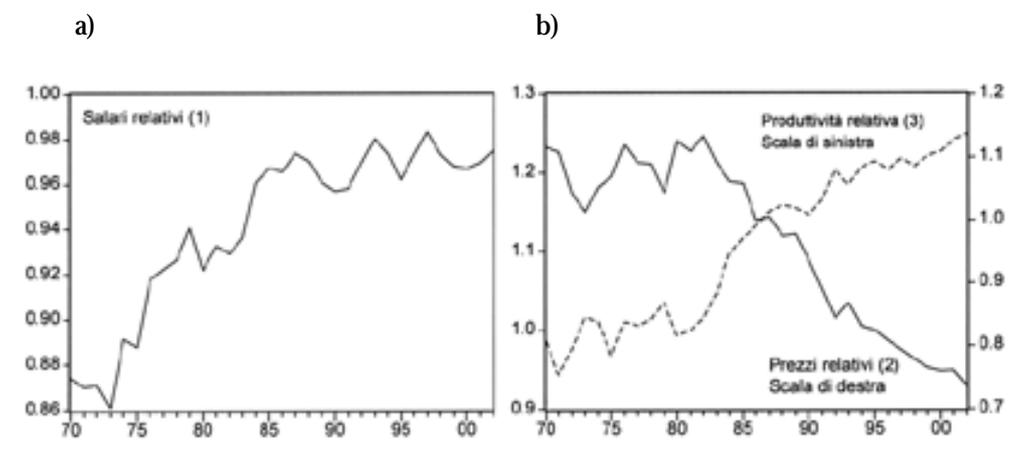
Produttività e prezzi relativi

Il confronto dell'andamento della quota salari nei diversi settori non offre di per sé una chiave per la comprensione dei processi sottostanti, per avvicinare i quali è opportuno esaminare più da vicino l'evoluzione dei salari, della produttività e dei prezzi.

La figura 12 consente un primo passo in questa direzione. Vi è riprodotto il rapporto tra la retribuzione lorda pro capite delle unità di lavoro dipendenti nell'industria in senso stretto e la retribuzione nei rimanenti settori privati non agricoli. Come si vede il processo di convergenza delle retribuzioni industriali verso il livello generale del settore privato termina sostanzialmente nella seconda metà degli anni '80, e negli anni '90, grosso modo dopo il 1992, il rapporto tra le retribuzioni industriali e le retribuzioni dei settori privati tende a stabilizzarsi.²⁹ Abbiamo già messo in evidenza la stagnazione dei salari orari nell'industria italiana nel contesto internazionale dall'inizio degli anni novanta onde, in un certo senso, possiamo dire che nell'ultimo decennio la moderazione salariale nell'industria è stata la leva che ha tenuto a freno il livello dei salari nell'intera economia.³⁰

La parte *b)* della figura 12 e la tabella 9 mostrano poi che le richieste di moderazione salariale da parte dei settori industriali sono da ricondurre sia alla meno favorevole dinamica dei prezzi relativi settoriali, sia al rallentamento tendenziale della crescita della produttività che appare, in una prospettiva di lungo periodo, molto più netto per l'industria che per gli altri settori privati.

Figura 12. Salari, prezzi, produttività
Settore privato, 1970-2002



1, rapporto tra la retribuzione per unità di lavoro dipendente nell'industria in senso stretto e la retribuzioni per u. l. dipendente nei settori terziario privato +costruzioni.

2, rapporto tra il deflatore del valore aggiunto nell'industria in senso stretto e il deflatore del val. agg. nei settori terziario privato + costruzioni (1995=1)

3, rapporto tra il valore aggiunto a prezzi costanti per unità di lavoro nell'industria in senso stretto e il val. agg. a prezzi costanti per u. l. nei settori terziario privato + costruzioni

Fonte: elaboraz. propria su dati Istat.

Per quanto riguarda i prezzi, dalla seconda metà degli anni ottanta i prezzi impliciti sono aumentati più lentamente nell'industria in senso stretto che negli altri settori privati non agricoli.³¹ Tra il 1992 e il 2002 il deflatore del valore aggiunto aumenta di quasi il 32% nei settori privati al netto dell'industria in senso stretto e del 20% nell'industria in senso stretto, sebbene si debba segnalare l'ultima fiammata dei prezzi industriali nel 1993-1995.

Tabella 9. Prezzi e produttività, 1981-2003
Variazioni percentuali medie annue per periodi

	Industria in senso stretto		Altri settori privati (1)	
	produttività	prezzi (4)	produttività (3)	prezzi (4)
	oraria (2)	per u. l. (3)		
1981-1991	2,3	3,1	0,9	10,3
1992-2002	1,5	1,9	1,0	3,1
		PTF (5)	prezzi (6)	Totale economia PTF (5) prezzi (6)

1993-1995	2,2	5,3	2,2	4,1
1996-2003	-0,2	1,5	0,2	2,1

1, commercio e alberghi, trasporti e comunicazioni, costruzioni, intermediazione monetaria e finanziaria, attività immobiliari e professionali.

2, industria manifatturiera (Fonte: bls)

3, valore aggiunto per unità di lavoro (Fonte: Istat, Conti economici nazionali)

4, deflatore del valore aggiunto (Fonte: Istat, Conti economici nazionali).

5, Produttività totale dei fattori (Fonte: Istat, 2004).

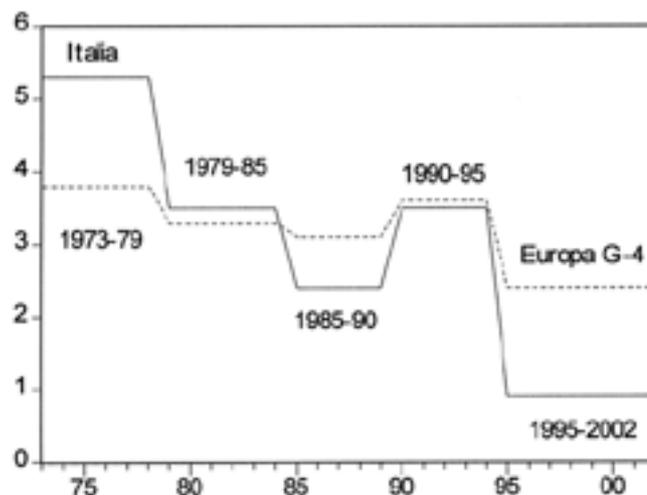
6, Prezzi dell'output al costo dei fattori (Fonte: elaboraz. propria su dati Istat, 2004)

Se questa è stata l'evoluzione dei prezzi relativi nell'industria, il rallentamento tendenziale del ritmo della produttività nell'industria in senso stretto appare come l'elemento che, nel lungo periodo, ha drasticamente ridotto la capacità delle imprese di pagare salari reali crescenti. In effetti, tra gli anni '80 e gli anni '90 la crescita della produttività per unità di lavoro nell'industria cade di più di un punto percentuale all'anno (tabella 9): l'informazione saliente è dunque non solo il declino della crescita della produttività industriale, ma soprattutto il declino della produttività dell'industria relativamente agli altri settori. Dopo il 1996, la produttività industriale giunge praticamente al collasso, come si evince dalla tabella 9, a tal punto che l'indice di Produttività Totale dei Fattori diminuisce nella media del periodo 1995-2003. Sebbene questo indicatore rifletta una pluralità di determinazioni (e non è esente da difficoltà di misura e di interpretazione), esso testimonia indubbiamente anche una tendenza verso l'uso "eccessivo" ("inefficiente"?) dei fattori di produzione (Brandolini - Cipollone, 2001).

Il declino della produttività nell'industria italiana è un fenomeno che risalta se confrontiamo il profilo temporale dell'economia italiana con l'andamento nei maggiori paesi europei. In questa direzione, la figura 13 mostra che fin verso la metà degli anni ottanta la produttività oraria nell'industria italiana crebbe più in fretta rispetto agli altri tre grandi paesi europei, anche se già dopo il 1979 la velocità di convergenza stava rallentando. Nella seconda metà degli anni ottanta la produttività oraria cresce decisamente meno in Italia che negli altri paesi, mentre il divario di crescita si amplia dopo il 1995, quando peraltro la produttività rallenta anche nei maggiori paesi europei. In ogni caso, guardato in una prospettiva di lungo periodo, il rallentamento della crescita della produttività in Italia appare con assoluta evidenza.

Figura 13. Produttività oraria nell'industria manifatturiera, Italia e Europa G-4. 1973-2002

Variazioni medie annue della produttività oraria, per periodi scelti



Europa G-4: Francia, Germania, Italia, Regno Unito.

Fonte: Wilson - Cobet, 2002, e elaboraz. proprie su dati bls

Una digressione: la produttività relativa dei settori industriali a bassi salari

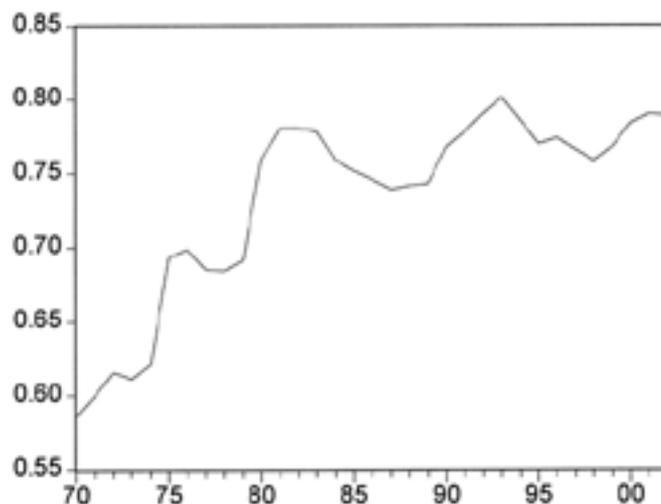
Il tendenziale rallentamento della crescita della produttività in Italia riflette l'esaurimento del processo di convergenza verso i livelli di produttività dei paesi leader. Questo processo sembra terminare grosso modo intorno ai primi anni ottanta del ventesimo secolo. I calcoli di Dollar e Wolff (1988) mostravano che nel 1963 la produttività oraria della manifattura italiana era pari al 45% di quella degli Stati Uniti, e grosso modo allineata alla media dei 12 paesi più industrializzati. Fino al 1976 la crescita della produttività italiana resta allineata a quella degli altri paesi, ma è in ogni caso più rapida di quella dei maggiori paesi europei.³² Un notevole balzo si registra nella seconda metà degli anni '70 tanto che nel 1982 la produttività oraria italiana è pari all'88% di quella degli Stati Uniti. E' invece nel corso degli anni '80 che il rallentamento della produttività italiana appare più accentuato nel panorama internazionale, e diventa vistoso, in prospettiva comparata, nel corso degli anni '90.

Anche se non è questa la sede per un'analisi dettagliata dei fattori al di sotto di questo profilo declinante del ritmo della produttività industriale, la figura 14 mostra molto chiaramente che nel momento stesso in cui l'industria italiana cessa di guadagnare posizioni relative nell'arena internazionale, entro l'industria italiana si ferma il processo di convergenza dei settori a bassi salari. I settori a bassi salari sono quelli talvolta definiti "tradizionali", del "made in Italy" a "bassa tecnologia" (rappresentavano, nel 2002, circa un terzo dell'occupazione dipendente nell'industria in senso stretto): qui sono semplicemente i settori che nell'intero periodo 1970-2002 hanno pagato retribuzioni lorde per dipendente comprese tra il 75% e l'84% della retribuzione media. Ebbene, la

Fig. 14 dice proprio che in questi settori la produttività aumenta più in fretta della media fin verso i primi anni ottanta, che c'è una modesta risalita fino ai primi anni '90 dopo la caduta della prima metà degli anni '80, ma che, chiaramente, negli ultimi venti anni lo spazio per la rincorsa di questi settori si è praticamente azzerato.

Dollar e Wolff (1988) avevano già mostrato che il processo di convergenza tra il 1963 e il 1982 dei paesi industriali verso il livello di produttività degli Stati Uniti rifletteva la convergenza a livello d'industria, nel senso che, in generale, in ciascun paese erano i settori a più bassa produttività che avevano conseguito i vantaggi relativi maggiori, sostenendo la convergenza a livello aggregato. La figura 14 lascia intendere che in Italia questo processo di convergenza, nell'essenziale, smette di operare nel corso degli anni '80. Abbiamo suggerito che l'esigenza di moderazione salariale diventa molto forte nell'industria, soprattutto quando la produttività rallenta e la dinamica dei prezzi relativi smette di offrire margini di manovra e ora possiamo sospettare che, all'interno dell'industria, siano soprattutto i settori a bassi salari ad aver perso da tempo dinamismo produttivo, il che deve averli spinti in prima fila nella rivendicazione di moderazione salariale. A questo si può aggiungere che, a partire dalla seconda metà degli anni ottanta, anche la produttività relativa del settore delle piccole imprese tende a rallentare determinando una progressiva riduzione del divario di redditività a loro favore esistente negli anni settanta (Banca d'Italia, 2003, pp. 105-106): ecco un altro elemento che deve avere fortemente sollecitato la richiesta di moderazione salariale.

Figura 14 Produttività relativa dei settori a bassi salari
Italia, 1970-2002 (1)



1, valore aggiunto a prezzi costanti per occupato nei settori a "bassi salari" come frazione del valore aggiunto a prezzi costanti per occupato nell'industria in senso stretto. I settori a bassi salari sono: alimentari e bevande, tessili e abbigliamento, pelli e cuoio, legno e prodotti in legno, lavoraz. minerali non metalliferi. Rappresentavano il 39% dell'occupazione dipendente nell'industria in senso stretto (i. s. s.) nel 1970 e il 34% nel 2002 e pagavano in media, nell'intero periodo, una retribuzione lorda per dipendente compresa tra il 75% e l'84% della retribuzione per dipendente nell'i. s. s.

Fonte: elaboraz. propria su dati Istat.

5. OCCUPAZIONE E MODERAZIONE SALARIALE

Chiediamoci, infine, se la lunga stagione di moderazione salariale abbia almeno favorito l'occupazione. Risponde di sì chi nota l'accelerazione della crescita occupazionale dopo il 1995 tanto più quando la si vuol ricondurre alle dosi di flessibilità iniettate da governativi attivissimi (così, ad es. Treu, 2001, ma anche Istat, 2004, p. 209 sgg.). Qui, tuttavia, occorre stare attenti alle periodizzazioni. Prendiamo comunque in considerazione il periodo 1995-2002, che fornisce una valutazione molto accentuata dell'accelerazione occupazionale, perché il 1995 è l'anno di minima dell'occupazione: ebbene, sono un po' meno di 1600000 le *unità di lavoro equivalenti* create nel periodo. Ben di più del solito milione di posti (elettorali!), ma sono tanti o pochi? Sono un po' meno del 7% dello stock del 1995. Gli occupati aggiuntivi sono quasi 1900000, perché una buona parte della nuova occupazione è fatta di mezza forze: l'aumento è dell'8,4% sul numero di teste del 1995. Confrontiamo ora l'Italia con i paesi europei (i 14 considerati nella Fig. 3) e consideriamo gli *occupati* nei settori di mercato (nell'accezione OCSE): aumentano del 10,2% nei paesi europei, del 9% in Italia. Proviamo però ad ampliare l'orizzonte temporale. Nel 1991 l'occupazione in Italia raggiunge un massimo, poi cade: un milione di posti in meno tra il 1991 e il 1995, sia che si contino le teste, sia che si contino le unità di lavoro (per inciso: è la più grave crisi occupazionale dell'Italia nell'ultimo mezzo secolo). Alla fine le teste in più nel 2002 sono meno del 4% rispetto al 1991, e le unità di lavoro il 2%³³. Anche negli altri paesi europei l'occupazione (sempre considerando il settore privato) cade tra il 1991 e il 1995, ma la caduta è intorno ad un punto percentuale, contro i cinque punti dell'Italia. Alla fine, nel 2002 l'occupazione privata in Europa è quasi 9 punti percentuali al di sopra del livello del 1991, contro i 3 punti e mezzo dell'Italia.³⁴ Sarà anche vero che la moderazione salariale ha favorito l'occupazione (Istat, 2004, p. 212), ma l'Italia nel lungo periodo ottiene comunque un risultato occupazionale nel complesso modesto, in assoluto e rispetto agli altri paesi europei, tanto più deludente se appena si rammenta che è stato realizzato solo a prezzo dell'arresto del reddito da lavoro dipendente reale pro capite, che invece è cresciuto negli altri paesi europei. E non era certo il risultato promesso dalle riforme del mercato del lavoro, se persino l'OCSE ne è sorpreso, visto che "the past 5-10 years have seen a continuing programme of implementation of structural reforms, and *it is ironic* that the prolonged period of slow growth and stubborn inflation gap has coincided with one of sustained reform". (OCSE, 2003, p. 27, corsivo aggiunto). Aggiungiamo la crescita modesta della produttività (del lavoro ma anche della produttività totale dei fattori) e siamo quasi costretti a concludere che l'economia italiana deve soffrire di una specie di allergia verso l'occupazione, se una così modesta performance di lungo periodo dell'occupazione ha avuto bisogno di un così vistoso declino della produttività e della stagnazione dei salari. A meno, naturalmente, di non pensare che la moderazione salariale, proposta inizialmente come rimedio per le emergenze occupazionali e come chiave per la stabilità macroeconomica, non sia nel frattempo diventata il problema.

6. CONCLUSIONI

Gli approcci tradizionali al mercato del lavoro ipotizzano che la disoccupazione di equilibrio dipenda essenzialmente da rigidità istituzionali e dalla insufficiente flessibilità dei salari. Di qui le ovvie implicazioni di politica economica: si facciano quelle riforme del mercato del lavoro capaci di iniettarvi le necessarie dosi di moderazione salariale. Questi approcci riposano su tre separate ipotesi: che la disoccupazione sia il principale fattore in grado di spiegare la dinamica dei salari reali, che l'inflazione sia in buona misura neutrale rispetto alla crescita dei salari reali e che la reattività dei salari reali alla disoccupazione rifletta le caratteristiche strutturali del mercato del lavoro.

Un realistico resoconto di ciò che è avvenuto in Italia negli ultimi venti anni suggerisce che nessuna di queste argomentazioni vale come plausibile descrizione dell'evoluzione del mercato del lavoro.

In primo luogo, la relazione tra disoccupazione e salari reali non è invariante nel tempo (è anzi molto variabile) e riflette essenzialmente le modalità con cui la politica salariale manipola le relazioni prezzi salari. Questo significa che se ci interessa comprendere l'andamento dei salari reali, possiamo fare a meno di chiamare in causa le variazioni delle disoccupazione.

In secondo luogo, l'idea che la disoccupazione serva per generare una riduzione della pressione salariale per un dato livello della quota profitti, è in evidente contrasto con l'aumento di lungo periodo della quota dei profitti nel reddito aggregato.

Guardato in prospettiva storica, è questo un fenomeno sorprendente e tuttavia quasi ignorato nei dibattiti accademici e di politica economica. E' naturalmente molto difficile dire se la distribuzione del reddito sia squilibrata secondo qualche criterio di equità o di efficienza. Anche se è probabile che, almeno in parte, la contrazione della quota salari nella prima metà degli anni ottanta riflettesse una sottostante tendenza verso una situazione maggiormente sostenibile, dopo le spinte salariali degli anni settanta, ci si deve chiedere ora se sia sostenibile la prospettiva di una totale assenza di crescita salariale e, soprattutto, se sia sostenibile la stabilità della quota dei profitti ottenuta, com'è stato negli ultimi dieci anni, mediante lo schiacciamento dei salari reali in un contesto di produttività stagnante.

Ed è questo, il declino della crescita della produttività, lo snodo cruciale per comprendere il declino dell'economia italiana. In un rapporto del 1994 si poteva leggere che "negli anni ottanta [...] le scelte degli investimenti industriali, in genere, furono poco lungimiranti: tralasciarono l'impegno prioritario a diversificare la nostra industria: non si contraddistinsero per l'aver dotato l'apparato produttivo di attrezzature moderne..." (Ministero del Lavoro, 1994, p. 128). E alla fine del 2003 un commentatore attento poteva nuovamente denunciare i limiti dell'industria italiana "nella qualità, nella composizione merceologica, nel vecchio pertinace modello di specializzazione" (Ciocca, 2003, p. 23).

Il declino tendenziale della produttività nell'industria italiana è un fenomeno che risalta nel confronto con gli altri paesi industrializzati. E' probabile che la principale ragione di questo fenomeno stia nel venir meno delle spinte che, in passato, hanno sostenuto il processo di convergenza delle economie in ritardo di sviluppo. Sta di fatto che la tendenza è diventata collasso negli ultimi anni: tra il 1995 e il 2002 la produttività oraria è aumentata in misura trascurabile nell'industria italiana e la *Produttività Totale dei Fattori* è persino diminuita. Finché la produttività cresceva, i salari relativi dell'industria - e fino ad un certo punto, più decisamente, i salari nei settori "tradizionali" - potevano

creocere più in fretta che negli altri settori privati, ma quando la produttività ha cominciato a rallentare e la libertà di manovra sui prezzi di produzione si è progressivamente esaurita, ecco che è diventata imperiosa – e talvolta assediante – la richiesta di moderazione salariale. Le politiche salariali accolgono queste richieste e prima rallentano la dinamica tendenziale dei salari reali e poi sostanzialmente la arrestano. Qui, si dovrà almeno riconoscere che è sorprendente il *modo* con cui, dall'inizio degli anni novanta, si è realizzato il mantenimento della quota dei profitti nel reddito nazionale ad un livello storicamente molto elevato, mediante cioè un processo di schiacciamento dei salari reali che non ha precedenti nella storia dell'Italia repubblicana ed è senza confronto con gli altri paesi economicamente avanzati. Si ha quasi l'impressione che la moderazione salariale, presentata molte volte come mezzo per sfuggire alle emergenze occupazionali e per consentire la stabilità macroeconomica, sia nel tempo diventata il fine delle politiche economiche.

Da ultimo, anche se siamo disposti a interpretare la stagione di moderazione salariale come un passaggio inevitabile per far crescere l'occupazione, dobbiamo pur dire che si è trattato di una strategia poco efficace come dispositivo di creazione netta di posti di lavoro nel lungo periodo: nel 2002, dopo un decennio in cui i salari reali sono rimasti praticamente fermi, le unità di lavoro erano solo il 2% in più rispetto al picco occupazionale del 1991. Nella fase attuale (2003-2004) – nuovamente di rallentamento dell'occupazione – è dunque inevitabile chiedersi fin dove può spingersi la creazione sostenibile di posti di lavoro in un'economia in cui la produttività cresce poco o non cresce da un decennio e la salvaguardia dei margini di profitto richiede che i salari reali restino al palo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Auleta, O., Fabbri, R., Mancinelli, S., Melotti M., Pini P. 2000
Premio di partecipazione o premio di risultato? Clueb, Bologna.
- Baker, D., Glyn, A., Howell, D., Schmitt, J. 2002
Labor Market Institutions and Unemployment: A Critical Assessment of the Cross-Country Evidence, Center for Economic Policy Research, Working Paper, 2002-17 (<http://www.newschool.edu/cepa/papers/archive/cepa200217.pdf>)
- Banca d'Italia 2003
Relazione annuale sul 2002, Roma.
- Blanchard, O. 1998
Revisiting European Unemployment: Unemployment, Capital Accumulation, and Factor Prices, NBER Working Paper n. 6566, maggio.
- BLS U. S. Bureau of Labour Statistics
International Labor Statistics, <http://data.bls.gov/>
- Brandolini, A., Cipolline, P. 2001
Multifactor Productivity and Labour Quality in Italy, 1981-2000, in Servizio Studi Banca d'Italia, "Temi di discussione, n. 422, ottobre.
- Capellari, S., Chies, L., Zaccarin, S. 2003
 "Differenziali salariali ed effetto impresa: un'applicazione al caso italiano", Mimeo, Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche, Università di Trieste, October.
- Card, D., Freeman, R. B. 2002
 "What Have Two Decades of British Economic Reform Delivered?", NBER Working

- Paper Series, 8801, febbraio..
- Ciocca, P. 2003
 “I motivi del ristagno”, *Gli argomenti Umani. Un’idea d’Italia*, dicembre.
- Cobet, A. E., Wilson, G. A. 2002
Comparing 50 years of labor productivity in U.S. and foreign manufacturing in “Monthly Labor Review”, giugno, pp. 51-65.
- Fitoussi, J. P. 2003
 “Déclin ou régression sociale?”, *Le Monde*, 19/09/2003
- Forster, M., Pearson, M. 2002
 “Income Distribution and Poverty in the OCSE Area: Trends and Driving Forces”, *OECD Economic Studies* n. 34, pp. 7-39.
- IMF, 2003
Economic Outlook, aprile, Washington.
- Isae 2000
Rapporto trimestrale, luglio, Roma.
- Istat 2002
Rapporto annuale 2001, Roma.
- Istat 2003
Rapporto annuale 2002, Roma.
- Istat (2004), *Rapporto annuale 2002*, Roma.
 Istat, *Conti economici nazionali*, www.istat.it.
- Levrero, E., S., Stirati, A. 2004
Real Wages in Italy 1970-2000: Elements for an Interpretation, in “Economia & Lavoro”, n. 1 - 2004.
- Kirshner, J. 2001
 “The Political Economy of Low Inflation”, *Journal of Economic Surveys*, 15, pp. 41-70.
- Maddison, A. 2003
The World Economy. Historical Statistics, OCSE, Parigi.
- Mania, R., Sateriale, G. 2002
Relazioni pericolose. Sindacati e politica dopo la concertazione, Il Mulino, Bologna.
- Ministero del lavoro (1994), *Lavoro e politiche dell’occupazione in Italia*, Roma.
- OCSE 1986
Economic surveys. Italy, Parigi.
- OCSE 1993
Economic surveys. Italy, Parigi
- OCSE 1998
Economic outlook, giugno, Parigi
- OCSE 1999
Employment outlook, Parigi.
- OCSE 2001
Historical statistics, Parigi.
- OCSE 2002
Employment outlook, Parigi
- OCSE 2003
Economic surveys. Italy, Parigi.
- Schettkat, R. 2003

“Institutions in the Economic Fitness Landscape: What Impact do Welfare State Institutions Have on Economic Performance?”, *Institute for the Study of Labor, IZA*, Bonn, gennaio.

Treu, T. 2001

Politiche del lavoro: insegnamenti di un decennio, Bologna, Il Mulino.

Young, D. 2003

Employment Protection Legislation: Its Economic Impact and The Case for Reform, in “European economy”, European commission, Economic papers, luglio 2003, Bruxelles, (http://europa.eu.int/economy_finance).

1 Salvo diversa indicazione, quando farò riferimento al “salario reale” intenderò il salario reale in termini di beni di consumo.

2 Si tratta sempre, naturalmente, dei redditi da “capitale impresa” nel senso dei conti nazionali.

3 Solo recentemente si è cominciato a richiamare l’attenzione sulle conseguenze distributive della disinflazione e dei regimi di bassa inflazione (Kirshner, 2001).

4 Lo “scarto salariale” è una misura dell’ “eccesso” dei salari reali sulla produttività tendenziale.

5 J. P. Fitoussi (2003) segnala un analogo profilo temporale della quota salari in Francia e ritiene che già intorno al 1982 essa fosse tornata a livelli “compatibili” con l’equilibrio macroeconomico. Si noti che nel periodo 1982-1985 la quota dei profitti nel settore privato era in Francia ancora al livello medio del 1971-1981, mentre in Italia era già superiore alla media del decennio precedente.

6 In entrambi i casi, ho fatto variare la quota profitti del 1997 di fonte OCSE con le variazioni desumibili dal confronto tra andamento della produttività in valore (prodotto per occupato più variazione del deflatore) e andamento delle retribuzioni unitarie. Per la Zona Euro il riferimento è all’economia nel suo complesso, per l’Italia le variazioni della quota sono medie degli andamenti dell’industria in senso stretto e dei servizi privati (al netto dei settori finanziari). Vi è quindi una dose di approssimazione, ma non ritengo che l’informazione che emerge dai grafici distorca gli andamenti effettivi.

7 Il *Database analitico* dell’OCSE offre direttamente l’informazione sulle serie storiche dei redditi reali per dipendente.

8 Negli anni ‘90 l’indice ponderato per i 14 paesi europei diminuisce meno dell’indice non ponderato a causa del comportamento di alcuni piccoli paesi. In particolare, l’Irlanda è riuscita a ridurre significativamente l’indice grazie alla forte crescita della produttività.

9 Tra il 1974-1979 e il 1980-89 il tasso di disoccupazione aumenta di 5 punti e mezzo nella media dei paesi UE15, ma resta grosso modo invariato, in media, tra gli anni ‘80 e gli anni ‘90.

10 Si potrebbe sostenere che proprio l’assenza di una correlazione sistematica tra variazione della pressione salariale e variazione della disoccupazione costituisce la prova di una sottostante relazione funzionale tra le due variabili nel senso che una medesima contrazione dell’indice di pressione salariale esigerebbe, in diversi mercati del lavoro, aumenti del tasso di disoccupazione di diversa entità, in ragione degli specifici gradi di rigidità dei mercati del lavoro. Si potrebbe quindi sostenere, in questa vena, che il blocco dei salari reali in Italia, in presenza di un profilo della disoccupazione analogo a quello degli altri paesi europei, rifletterebbe una maggiore “flessibilità” del mercato del lavoro italiano. Questo argomento, se non vuole essere una tautologia, richiederebbe tuttavia che la relazione tra andamento dei salari e della disoccupazione fosse correlata con indici di rigidità istituzionale (tipicamente indici di regolamentazione del mercato del lavoro). Non si ritiene però che nel corso degli anni ‘90 vi siano state modificazioni rilevanti nel grado di rigidità istituzionale dei mercati del lavoro, né in Italia né negli altri paesi (così ad es. OCSE, 1999), onde non vi è modo di spiegare la flessibilità salariale - né tanto meno i diversi profili della pressione salariale nei diversi paesi - con riferimento a cambiamenti strutturali nel mercato del lavoro. Vero è, d’altra parte, che l’idea che la disoccupazione dipenda dalle rigidità del mercato del lavoro non è molto di più di un cascame ideologico che oggi pochi vorrebbero prendere sul serio (per una discussione critica di questi approcci, Baker et al., 2002 e Schettkat, 2003).

11 Secondo la fonte BLS, nel periodo 1961-1977 i salari reali orari nell’industria italiana crebbero al tasso annuo del 6,9%, a fronte di tassi del 5,5% e del 3,4% rispettivamente di Francia e Regno Unito. Nel periodo 1978-1985 i tassi di crescita percentuali furono 1,5, 2,4 e 3,7 rispettivamente per Italia, Francia e Regno Unito. La decelerazione nel periodo 1978-1985 fu dunque pari a 5,4 punti annuali per l’Italia, contro 3 punti per la Francia e il lieve aumento per il Regno Unito.

12 Dopo il 1993 l’aumento netto dei posti di lavoro è andato interamente alle donne, dato che non vi è stata in pratica variazione del livello assoluto dell’occupazione maschile (nei dati sulle forze di lavoro ISTAT l’occupazione femminile rappresentava il 34,4% dell’occupazione totale nel 1993 e il 37,5% nel 2001). Questo può avere rallentato la dinamica globale dei salari, ma l’effetto complessivo è trascurabile, e in ogni caso è improbabile che l’effetto sui salari sia più intenso in Italia che negli altri paesi, dove l’occupazione femminile è aumentata non meno che in Italia (e rammentando che il *gender wage ratio* è in Italia allineato a quello degli altri paesi, se non marginalmente inferiore).

13 Invero, alcuni modelli del mercato del lavoro suggeriscono addirittura che proprio l'iniezione di flessibilità occupazionale in segmenti *particolari* del mercato del lavoro potrebbe alimentare la pressione salariale negli altri settori del mercato.

14 I dati microeconomici non indicano alcuna precisa causazione dai contratti temporanei ai salari di specifici gruppi di lavoratori (OCSE, 2002, p. 143).

15 Altri studi hanno rilevato modesti effetti della tenure sui profili salariali (ad es. Cappellari et al., 2003)

16 Si tratta di dati resi disponibili recentemente dall'Ufficio Statistico dell'Unione Europea basati su calcoli OCSE.

17 Distinguendo per tipologia di rapporto di lavoro (a tempo pieno o parziale), per regime di orario e tenendo conto anche del livello di garanzie, l'Istat calcola attualmente per l'Italia una cinquantina di tipologie contrattuali (Istat, 2004, p. 239)

18 Nel gennaio del 1983 viene siglato un accordo tripartito - sindacati, governo, imprese - che fissa le linee guida per la crescita dei salari monetari.

19 Traggo il calcolo da Istat, *Conti nazionali*.

20 Anche chi si dichiara favorevole allo spirito del protocollo del 1993, deve riconoscere il sostanziale fallimento della contrattazione di secondo livello, prevista negli accordi del 1993 quale dispositivo per distribuire i guadagni di produttività mediante pratiche partecipative (Mania e Sateriale, 2002, pp. 82-83). Vero è, peraltro, che secondo l'ordinamento recentemente proposto da Card e Freeman (2002), già intorno alla metà degli anni novanta il sistema contrattuale italiano appariva come uno dei più decentrati tra quelli dei paesi OCSE, a livelli non lontani dai modelli del Regno Unito, Nuova Zelanda e Canada.

21 Secondo calcoli ISAE (2000, p. 106) nel periodo 1992-1997 le retribuzioni nominali *lordes* sono aumentate del 4,2% in media annua, mentre le retribuzioni nominali *nette* sono aumentate del 3,3%.

22 Nella manifattura aumentano di quasi due punti e mezzo tra il 1992 e il 2002 (Banca d'Italia, *Relazione annuale per il 2002, Appendice* Roma, 2003).

23 La leadership dei contratti salariali nell'industria è sottolineata da Levrero - Stirati (2004)

24 Nei dati BLS, tra il 1961 e il 1977 il *consumption wage* cresce al tasso annuo del 6,1%, mentre la produttività oraria cresce al 5,4%. Nel periodo 1978-1991 i tassi di crescita sono rispettivamente dell'1,3% e del 2,7%, mentre tra il 1992 e il 2002 i salari orari reali restano fermi e la produttività oraria aumenta complessivamente di 14 punti.

25 Un altro motivo è che in alcuni semestri dopo il 1997 la fonte OCSE, da cui traggo i dati per i salari, presenta alcune incongruenze.

26 Ma nel periodo il grado di copertura era già risultato decrescente anno dopo anno.

27 Tra il 1976 e il 1980 la disoccupazione, come abbiamo visto, aumenta molto poco e il suo "contributo" alla decelerazione dei salari monetari è trascurabile (forse un po' meno di mezzo punto percentuale, con i coefficienti della Tab. 7); lo stesso avviene tra il 1986 e il 1992, quando il tasso di disoccupazione oscilla, ma resta costante in media. Il tasso di disoccupazione aumenta invece di circa 3 punti tanto tra il 1980 e il 1985 quanto tra il 1992 e il 1996 e questo comporta un "effetto" depressivo sulla crescita dei salari monetari di circa 5 punti percentuali nel primo periodo e di circa 3 punti nel secondo.

28 Questa è, in fondo, la ragione che sconsiglia di prendere troppo sul serio le relazioni econometriche tra disoccupazione e salari, sulle quali si è persino troppo insistito nella letteratura empirica sui mercati del lavoro. La loro ben nota instabilità temporale è un'altra conferma che non si tratta di relazioni "strutturali".

29 Il profilo di questo rapporto è ancora crescente dopo la metà degli anni '80 se consideriamo le retribuzioni *per dipendente* il divario dipende essenzialmente dal fatto che nei dati Istat le unità di lavoro nei settori terziari crescono più lentamente del numero dei dipendenti grosso modo dalla seconda metà degli anni '80 (in larga parte, è da presumere, a causa dell'aumento dei lavoratori a tempo parziale). Il computo delle retribuzioni "a tempo pieno" riflette tuttavia con maggiore precisione la dinamica effettiva dei redditi unitari.

30 Già nel rapporto OCSE (1993) sull'Italia dei primi anni novanta si notava che la disinflazione dei salari tra il 1992 e il 1993 era risultata più accentuata nell'industria che in molti comparti del terziario.

31 Tra il 1985 e il 1992 il prezzo dell'output (al costo dei fattori) aumenta del 20% nell'industria in senso stretto e del 40% nell'insieme dell'economia (Istat, 2004). Fino alla crisi valutaria del 1992, l'apprezzamento del cambio della lira è stato indubbiamente un fattore di freno all'ascesa dei prezzi industriali.

32 Oltre all'Italia erano considerati: Regno Unito, Svezia, Canada, Germania, Francia, Giappone, Danimarca, Australia, Finlandia, Austria, Norvegia (Dollar - Wolff, 1988, p. 552, Tab. 1).

33 Nel decennio precedente si creò un numero doppio di posti di lavoro.

34 E' vero che negli anni novanta l'Italia riesce, più degli altri paesi dell'area Euro, a preservare l'occupazione industriale: è sorprendente che l'Italia sia riuscita a mantenere grosso modo costante il rapporto tra occupazione manifatturiera e popolazione dopo il 1993, mentre nell'area Euro esso è caduto in misura rilevante. La stabilità occupazionale nell'industria, tuttavia, non è stata senza prezzo, (stagnazione dei salari reali, collasso della crescita della produttività, minore crescita dell'occupazione nei servizi).