

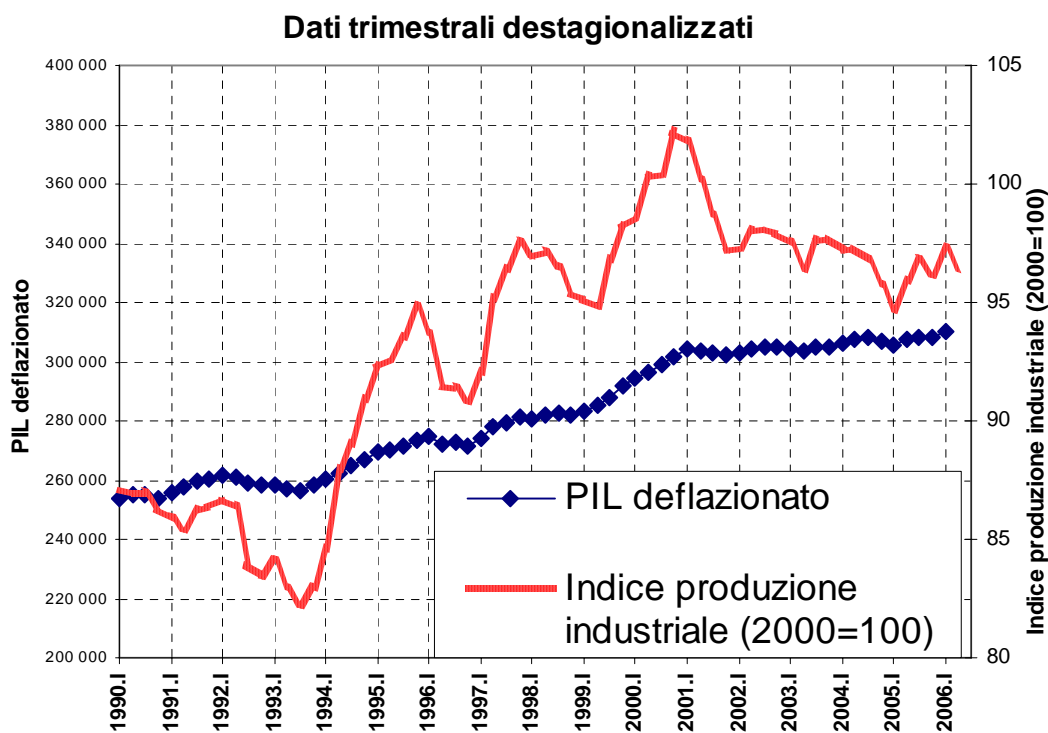
# Retribuzioni, produttività e distribuzione del reddito in Italia

di *Lorenzo Birindelli*

## 1 Inquadramento macro

Nel triennio 2002-2005 la crescita economica in termini reali (cioè al netto dell'inflazione) è stata molto modesta, anche in confronto ai risultati, nell'insieme non entusiasmanti degli anni '90. In una prospettiva di evoluzione congiunturale (vedi la Figura 1 che riporta i dati trimestrali), la flessione dell'indice della produzione industriale prosegue dagli inizi del 2001 e, contestualmente, si è quasi arrestata la crescita del PIL a prezzi costanti. Per l'Industria in senso stretto, si tratta di una recessione più grave e, soprattutto, prolungata, di quella del 1992-93.

**Figura 1. Italia. PIL a prezzi costanti e indice della produzione industriale. Dati trimestrali 1990.I-2006.I**



Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (*Conti economici nazionali trimestrali, Indici mensili della produzione industriale*).

**Tabella 1. Italia. Totale economia. Principali dinamiche economiche di medio periodo<sup>1</sup>. Tassi medi annui composti di crescita (%). Anni 1971-2005**

	1971-1975	1976-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1995	1996-2001	2002-2005	2005
Prodotto interno lordo a prezzi costanti	3,2	3,3	2,6	2,4	1,4	1,9	0,4	0,0
Deflatore del PIL	12,4	17,5	9,7	6,6	4,1	2,8	2,9	2,1
Occupazione dipendente (ULA)	1,2	0,6	0,4	0,7	-1,3	1,2	0,8	1,3
Occupazione totale (ULA)	0,7	1,0	0,7	0,5	-1,4	1,0	0,4	-0,4
PIL per unità di lavoro a prezzi costanti	2,4	2,3	2,0	1,9	2,8	0,9	0,0	0,4
Esportazioni a prezzi costanti	6,1	5,2	4,2	5,0	10,2	2,0	-0,8	0,3
Importazioni a prezzi costanti	1,9	5,3	6,1	6,6	1,3	4,1	1,0	1,4
<b>DEBITO PUBBLICO (stock)</b>	<b>24,9</b>	<b>12,1</b>	<b>20,1</b>	<b>13,0</b>	<b>10,7</b>	<b>2,8</b>	<b>2,7</b>	<b>4,6</b>

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (Conti economici nazionali, giugno 2006) e Bankitalia.

Nella fase post-1992 il tasso di crescita medio del PIL è stato dell'1,3% contro il 2,5% degli anni 1983-1992 ed il 3,3% del 1971-1982. Il risultato del periodo 1996-2001 (+1,9) risalta comunque rispetto allo 0,4% del 2002-2005 ed all'1,4% del 1993-1995. In una prospettiva di lungo periodo è evidente il miglioramento dell'impatto occupazionale della crescita. La forbice tra la crescita reale del PIL e quella dell'occupazione si è andata progressivamente riducendo: 2,4 punti percentuali negli anni '70, 1,9 punti negli anni '80 e 1,1 nel periodo 1993-2005. L'obiettivo dell'aumento del tasso di occupazione nel quadro di un rallentamento strutturale della crescita stato raggiunto, ma ciò non può che essere andato a scapito della dinamica della produttività media del lavoro

**Tabella 2. Italia. Totale economia. Principali dinamiche economiche di lungo periodo<sup>1</sup>. Tassi medi annui composti di crescita (%). Anni 1971-2005**

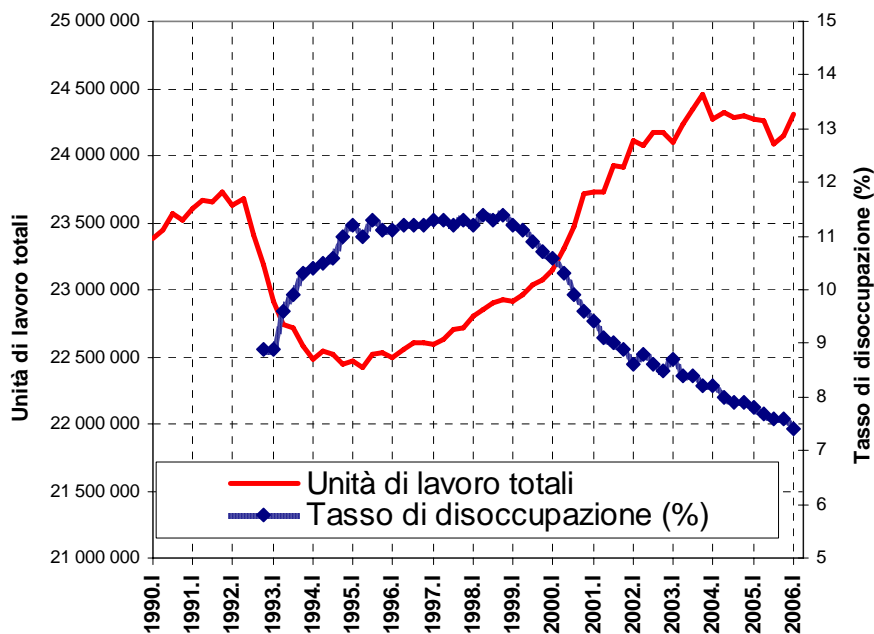
	1971-1982	1983-1992	1993-2005
Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato VALORI C	3,3	2,5	1,3
Deflatore del PIL	15,3	8,1	3,1
Occupazione dipendente (ULA)	0,9	0,5	0,5
Occupazione totale (ULA)	0,9	0,6	0,2
PIL per unità di lavoro a prezzi costanti	2,4	1,9	1,1
Esportazioni a prezzi costanti	5,6	4,6	3,0
Importazioni a prezzi costanti	3,8	6,4	2,5
<b>DEBITO PUBBLICO (stock)</b>	<b>17,3</b>	<b>16,5</b>	<b>4,5</b>

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (Conti economici nazionali, marzo 2005) e Bankitalia.

<sup>1</sup> Nell'individuare i sotto-periodi si è tenuto conto, insieme all'andamento del ciclo economico, delle discontinuità di quadro macro ed istituzionale, nonché del sistema di relazioni industriali: il 1975, con il "punto unico" di scala mobile e la più acuta recessione nell'intervallo temporale considerato segna il primo "punto di discontinuità"; il secondo è quello avviatosi con la svolta di politica economica del 1982, che porta al rientro dall'inflazione a due cifre e alla nascita della questione del debito pubblico all'entrata della lira in un sistema di cambi semi-fissi (1988), periodo che sul piano delle relazioni industriali è segnato dagli accordi di S. Valentino; la rottura di quel sistema (1992) che coincide anche con il tramonto della Prima Repubblica è che conduce alla breve ma decisiva fase intermedia (1993-95) caratterizzata dall'accordo di luglio 1993 (e dal non facile avvio nuovo sistema di relazioni industriali) e dall'evoluzione dei tassi di cambio; il processo di avvicinamento all'euro con i governi di centro-sinistra (1996-2001); l'adozione "materiale" dell'euro che ha coinciso con l'esaurimento del lungo ciclo espansivo della "era Clinton" e con la crisi della concertazione in connessione con l'avvento del centro-destra al governo (2002-2005). Si è anche scelto di accorpate tali periodi in "fasi lunghe" (1971-1982; 1983-92; 1993-2005) su un'ipotesi di evoluzione dello scenario complessivo del sistema di relazioni industriali e del quadro economico. "istituzionale"

Nelle nuove serie revisionate di Contabilità nazionale uscite nel 2006, a differenze di quanto si riscontrava nelle serie precedenti, la crescita dell'occupazione espressa in **unità di lavoro**<sup>2</sup> (ULA) che datava dagli inizi del 1995 si è arrestata alla fine del 2003, ed è stata in flessione fino al III trimestre 2005. Nel IV trimestre 2005 e nel primo 2006 si è registrata una certa ripresa, che ha consentito di riassorbire la flessione della prima metà del 2005. Il tasso di disoccupazione calcolato dall'ISTAT, che secondo le norme EUROSTAT adotta una definizione piuttosto "generosa" di occupato<sup>3</sup>, continua invece quasi ininterrottamente a scendere dal 1999.

**Figura 2. Italia. Unità di lavoro standard e tasso di disoccupazione. Dati trimestrali 1990.I-2006.I**



Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (Conti economici nazionali trimestrali (apr. 2005), Rilevazione continuativa delle Forze di lavoro).

<sup>2</sup> Anni-uomo standard a tempo pieno (quindi trasformazione dei part-time in full-time), depurati dalle ore di cassa integrazione.

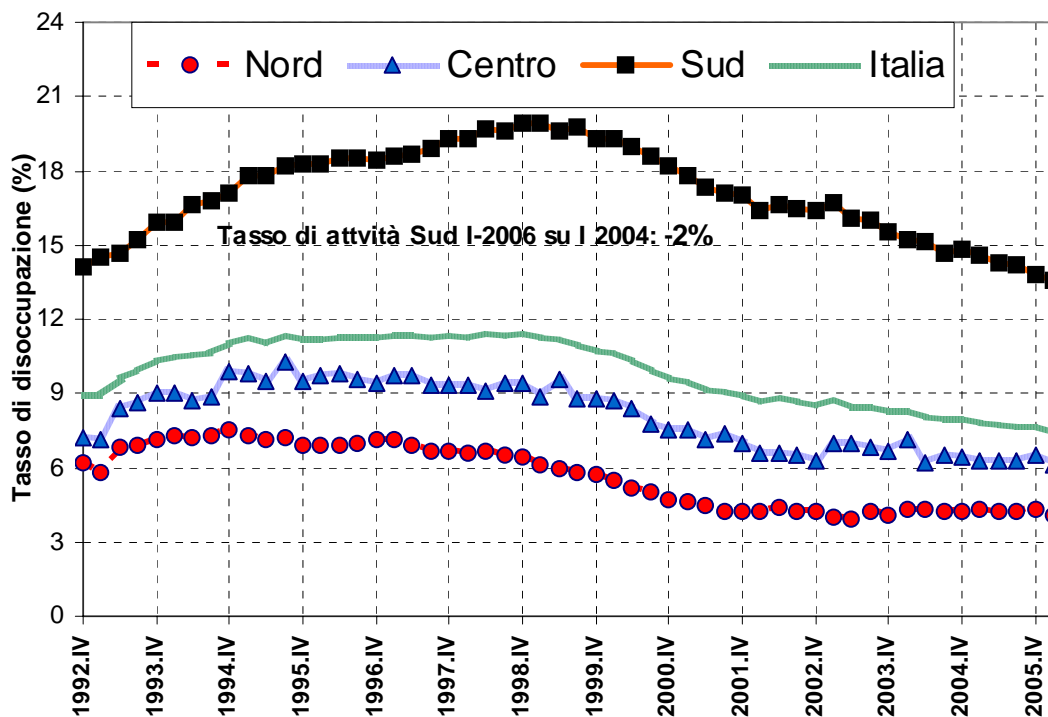
<sup>3</sup> Gli occupati: della rilevazione continua delle forze di lavoro comprendono le persone di 15 anni e più che nella settimana di riferimento:

1. hanno svolto almeno un'ora di lavoro in una qualsiasi attività che preveda un corrispettivo monetario o in natura;
2. hanno svolto almeno un'ora di lavoro non retribuito nella ditta di un familiare nella quale collaborano abitualmente;
3. sono assenti dal lavoro (ad esempio, per ferie o malattia).

I dipendenti assenti dal lavoro sono considerati occupati se l'assenza non supera tre mesi, oppure se durante l'assenza continuano a percepire almeno il 50% della retribuzione. Gli indipendenti assenti dal lavoro, ad eccezione dei coadiuvanti familiari, sono considerati occupati se, durante il periodo di assenza, mantengono l'attività. I coadiuvanti familiari sono considerati occupati se l'assenza non supera tre mesi (ISTAT, *Rilevazione delle forze di lavoro* - I trimestre 2006, 20 giugno 2006).

Appare interessante esaminare la declinazione territoriale del tasso di disoccupazione (Figura 3): nell'insieme delle regioni del Nord il tasso di disoccupazione si può considerare dal 2002 in poi su livelli frizionali, di poco superiori al 4%, e nelle regioni del Centro si scende agli inizi del 2006 quasi a toccare la soglia del 6%. Si tratta in entrambi i casi dei valori più bassi della serie disponibile (che inizia con il IV trimestre '92). Discorso affatto diverso per quanto riguarda il Meridione, dove il tasso di disoccupazione, nonostante una tendenza alla riduzione che perdura dal 1999, resta, agli inizi del 2006 ancora al di sopra dei livelli del '92. Inoltre, la riduzione del tasso di disoccupazione che si registra nel Mezzogiorno negli ultimi due anni è associata ad una riduzione della partecipazione relativa al mercato del lavoro, segnala di una riduzione del 2% del tasso di attività (Figura 3).

**Figura 3. Italia. Tasso di disoccupazione per area geografica.**



Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (Rilevazione continua delle Forze di lavoro)

Sul lato della domanda estera, le esportazioni italiane hanno perso complessivamente terreno nel periodo 2002-2005 (-0,8% medio annuo). Il confronto è particolarmente preoccupante se si confronta con la crescita dell'import, pari in media nello stesso periodo ad un punto l'anno in termini reali. Un forte sostegno alla domanda aggregata è giunto invece negli ultimi anni dagli investimenti in Costruzioni, in particolare dalla componente dell'edilizia non residenziale. Insieme alla Spesa delle amministrazioni pubbliche si tratta della componente che più ha visto crescere la propria quota sugli impieghi delle risorse a disposizione del paese (PIL+importazioni). Si ha quasi l'impressione di aver assistito negli anni di governo del centro-destra ad un tentativo di rilancio keynesiano dell'economia, che si è alla fine tradotto nell'anno pre-elettorale (il 2005) in una variazione dello stock di debito pubblico rispetto del 4,6%, che rappresenta il valore più elevato dal 1996.

**Tabella 3. Distribuzione degli impieghi. Quote percentuali medie annue del periodo a prezzi correnti. Anni 1970-2005**

	1970-1975	1976-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1995	1996-2001	2002-2005	2005
<b>Consumi nazionali</b>	<b>63,7</b>	<b>61,6</b>	<b>64,2</b>	<b>65,6</b>	<b>64,6</b>	<b>63,0</b>	<b>62,9</b>	<b>62,6</b>
-Spesa delle famiglie residenti	49,4	47,4	48,3	48,6	48,4	47,8	46,8	46,3
-Spesa delle Amministrazioni pubbliche e delle istituzioni sociali private	14,3	14,2	15,9	17,1	16,2	15,2	16,1	16,4
<b>Investimenti fissi lordi</b>	<b>21,6</b>	<b>20,2</b>	<b>18,4</b>	<b>18,3</b>	<b>15,7</b>	<b>15,9</b>	<b>16,5</b>	<b>16,3</b>
-Prodotti dell'agricoltura	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
-Prodotti in metallo e macchine	6,9	7,0	6,1	6,4	5,2	5,7	5,4	5,3
-Mezzi di trasporto	1,5	1,6	1,4	1,4	1,1	1,6	1,6	1,5
-Costruzioni	11,6	10,2	9,4	8,9	7,7	6,9	7,6	7,7
--Abitazioni	6,0	4,9	4,5	3,9	3,8	3,1	3,2	3,4
--Altre costruzioni	5,7	5,3	4,9	5,0	3,9	3,8	4,4	4,3
-Altri prodotti	1,5	1,3	1,4	1,6	1,6	1,7	1,9	1,9
<b>Variazione delle scorte e oggetti di valore</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>
<b>Esportazioni</b>	<b>14,8</b>	<b>18,0</b>	<b>17,2</b>	<b>15,7</b>	<b>19,4</b>	<b>20,8</b>	<b>20,4</b>	<b>20,8</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,0</b>

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (Conti economici nazionali, giugno 2006)

**Tabella 4. Misure dell'inflazione nell'economia italiana. Tassi medi annui<sup>4</sup> composti di crescita (%). Anni 1971-2005**

	1971-1975	1976-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1995	1996-2001	2002-2005	2005
<b>DEFLATORI IMPLICITI DI CONTABILITA' NAZIONALE</b>								
Deflatore del PIL	12,4	17,5	9,7	6,6	4,1	2,8	2,9	2,1
Defl. del valore aggiunto ai prezzi al produttore*	12,7	17,2	9,6	6,5	4,1	2,7	2,9	1,9
Deflatore delle esportazioni	14,0	17,3	4,7	3,5	7,3	3,5	3,3	5,7
Deflatore delle importazioni	19,0	18,4	1,1	2,5	10,4	3,3	2,8	7,7
Deflatore dei consumi interni delle famiglie	12,9	17,0	9,3	6,2	5,3	2,7	2,7	2,3
<b>INDICI DEI PREZZI AL CONSUMO</b>								
Prezzi al cons. fam. operai ed impiegati (++)				5,9	4,5	2,4	2,1	1,7
Prezzi al cons. fam. operai ed impiegati (con tabacchi)	11,4	17,0	8,9	..	..	2,4	2,3	1,9
Prezzi al consumo intera collettività nazionale	..	..	..	..	4,6	2,5	2,3	2,0
Indice armonizzato UE (§ )	..	..	..	..	4,7	2,4	2,5	2,2
Indice armonizzato - media area euro	..	..	..	..	..	1,8	2,2	2,2

(\*) Deflatore del valore aggiunto ai prezzi al produttore, esclusa IVA e imposte indirette sulle importazioni, comprese invece nel deflatore del PIL (§) I Indagine mensile ISTAT sui prezzi al consumo, indice Armonizzato UE (IPCA); disponibile dal 1996 al 2005 in base 1996 e dal 2001 e per gli anni successivi in base 2005; per ricostruire la serie degli indici per gli anni precedenti è stato utilizzato l'indice in base 2000 ricostruito dal FMI (World Economic Outlook, apr. 2006).

(++) Fino al gennaio 1992 comprensivo dei tabacchi. Peraltro, nel periodo 1971-1991 l'indice complessivo (comprendente i tabacchi) è cresciuto ad un tasso leggermente più lento (-0,08%) alla serie ricostruita senza i tabacchi. L'esclusione dall'indice ha evidentemente reso possibile una strategia fiscale più "aggressiva" da parte dei Governi.

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT e Bankitalia.

Nel quadriennio 2002-2005 la componente inflazionistica generata dalla produzione interna (il deflatore del valore aggiunto) è stata maggiore rispetto precedente periodo 1996-2001 (Tabella 4). Inoltre, nel 2002-2005 la dinamica di prezzi dell'export è stata maggiore di quella dell'import. Il deflatore del PIL che, per effetto della crescita dell'imposizione indiretta, era negli anni tra il 1996 ed il 2001 aumentato più del deflatore del valore aggiunto, mostra invece nel triennio 2002-2005 una crescita identica.

Per quanto riguarda l'inflazione misurata dalla "famiglia" degli indici mensili dei prezzi al consumo – "intera collettività nazionale" (NIC), "famiglie operai ed impiegati" (FOI) e l'indice "armonizzato europea" (IPCA) - il confronto tra i due periodi, 2002-2005 e 1996-2001 da esiti diversi, con un IPCA in salita e gli altri (soprattutto il FOI esclusi i tabacchi) in discesa. L'indice armonizzato europea è anche l'indice che complessivamente cresce con più rapidità. Per quanto attiene i confronti con i partner europei, utilizzando l'indice armonizzato, siamo nel 2002-2005 circa tre decimi di mezzo punto sopra la media dell'area dell'euro nel 2002-05.

Sui prezzi al consumo, presentiamo nella Tabella 4 anche la crescita del deflatore implicito dei consumi interni (cioè sul territorio nazionale) delle famiglie, desunto dai Conti economici nazionali<sup>5</sup>. La crescita

<sup>4</sup> Nei calcoli, le medie annuali degli indici mensili (o trimestrali) ISTAT non sono state arrotondate al primo decimale, come invece è convenzione nei Comunicati stampa dell'Istituto di statistica. Ne segue che le variazioni percentuali possono differire di un decimo di punto percentuale da quelle riportate nei Comunicati.

<sup>5</sup> Si tratta di una misura che a differenza del deflatore della spesa per consumi nazionali utilizzato peraltro da Banca d'Italia (ad es. *I bilanci delle famiglie italiane nel 2002*, Roma, marzo 2004) ed in analogia con gli indici dei prezzi al consumo non risente delle variazioni di prezzo, innescate principalmente dai tassi di cambio, relative alle spese all'estero dei residenti). Esso si può quindi considerare una misura attendibile dell'inflazione, che tiene conto di una mole di osservazioni più vasta di quella degli indici dei prezzi, per quanto riguarda l'azione delle parti sociali in un'ottica macroeconomica. Inoltre, e non risentendo delle spese effettuate all'estero dai residenti, riflette meglio le dinamiche inflazionistiche, e le *policies*, nazionali.

di tale indicatore, è stata, a partire dagli anni '80, strutturalmente più elevata di quella degli indici dei prezzi al consumo. Rispetto all'indice FOI lo scarto medio nel periodo 2002-2005 è stato di oltre mezzo punto percentuale. In passato (nella prima metà degli anni '70 e nel 1993-1995). Tale scarto è stato anche più elevato. Non si tratta comunque di contrapporre un'inflazione al consumo "vera" contro un'altra in qualche misura "addomesticata"; piuttosto il deflatore dei consumi è reso coerente con le dinamiche macro-economiche ricostruite dalla Contabilità nazionale mentre gli indici dei prezzi al consumo rimangono entro i limiti più angusti della rilevazione mensile (anche per il valore legale degli indici) stessi. Inoltre le serie storiche di Contabilità sono coerenti mentre la rilevazione mensile dei prezzi al consumo ha conosciuto modifiche<sup>6</sup>.

La questione del mancato contenimento dell'inflazione si riflette oltre che sulla competitività del nostro paese, anche sullo scarto tra inflazione programmata ed effettiva (Tabella 5). L'obiettivo indicato nei DPEF di un'inflazione che scende sotto il 2% non è stato più raggiunto dal 1999, con una dinamica dei prezzi che l'indice armonizzato ISTAT colloca dal 2000 (quando, almeno, la crescita era robusta) nella forbice tra il 2,2% ed il 2,8%.

**Tabella 5. Inflazione programmata ed inflazione effettiva<sup>7</sup>, dal DPEF del 1992 al DPEF del 2006**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
DPEF '92	3.5	2.5	2.0																
DPEF '93	4.5	3.5	2.5	2.0															
DPEF '94			2.5	2.0	2.0														
DPEF '95			4.7	3.5	3.0	2.5													
DPEF '96 (*)				3.9	2.5	2.0	2.0												
DPEF '97					2.5	1.8	1.5	1.5											
DPEF '98						1.5	1.5	1.5											
DPEF '99							1.3	1.2	1.1	1.0	1.0								
DPEF '00								2.3	1.7	1.2	1.2	1.2							
DPEF '01									2.8 <sup>a</sup>	1.7	1.3	1.0	1.0	1.0					
DPEF '02										2.2 <sup>a</sup>	1.4	1.3	1.2	1.2					
DPEF '03											2.4 <sup>a</sup>	1.7	1.5	1.4	1.4				
DPEF '04												2.1 <sup>a</sup>	1.6	1.5	1.4	1.4			
DPEF '05														1.7	1.7	1.6	1.6		
DPEF '06														2.5 <sup>a</sup>	2.0	1.7	1.5	1.5	1.5
Prezzi al consumo§	4.6	4.1	5.2	4.0	1.9	2.0	1.7	2.6	2.3	2.6	2.8	2.3	2.2	2.5	2.1				
Deflatore consumi interni delle famiglie**	5.0	5.1	5.9	4.2	2.2	1.9	1.8	3.2	2.7	2.9	2.9	2.7	2.3						
Previsioni inflazione ISAE***														2.2	2.0				

(\*) Esclusi i contratti già rinnovati e quelli in discussione in quel momento.

(<sup>a</sup>) Inflazione stimata dal Governo per l'anno in corso. Nel DPEF '02 si riportava per il 2002 anche il tasso programmato del DPEF precedente (1,7).

(§) ISTAT, Indagine mensile sui prezzi al consumo: indice Armonizzato UE (IPCA); disponibile dal 1996 al 2005 in base 1996 e dal 2001 e per gli anni successivi in base 2005; per ricostruire la serie degli indici per gli anni precedenti è stato utilizzato l'indice in base 2000 costruito dal FMI (World Economic Outlook, apr. 2006); stessa fonte per le stime 2006-2007.

(\*\*) Deflatore di Contabilità nazionale (ISTAT) della spesa per consumi interni delle famiglie.

(\*\*\*) Maggio 2006.

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT, ISAE FMI e Ministero dell'Economia e delle Finanze.

<sup>6</sup> Particolarmente rilevante quella del 1999, che ha introdotto la revisione annuale del paniere (prima rivisto ad intervalli molto più lunghi (ISTAT, *Note rapide*, 15 marzo 1999).

<sup>7</sup> Si veda la Nota 4.

## 2 Retribuzioni di fatto e costo del lavoro

Il quadro che emerge osservando la dinamica delle retribuzioni di fatto desumibili dai Conti economici nazionali è abbastanza diverso da quanto emerge dall'analisi dell'andamento (dell'indice) delle retribuzioni contrattuali: almeno al lordo del prelievo fiscale e contributivo, le retribuzioni tengono nel periodo 1993-2005 il passo anche rispetto all'inflazione "di fatto", rappresentata dal deflatore della spesa per consumi (Tabella 7). Nello stesso tempo, ciò significa che le retribuzioni lorde deflazionate sono rimaste quasi ferme ai livelli dal 1992, il che contrasta con l'esperienza degli anni '70 ed '80.

**Tabella 6. Italia. Totale economia. Retribuzioni di fatto(a), costo e produttività del lavoro\*\*, inflazione. Tassi medi annui composti di crescita a prezzi correnti (%). Anni 1971-2005**

	1971-1975	1976-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1995	1996-2001	2002-2005	2005
Retribuzioni lorde di fatto per unità di lavoro	16,6	20,2	10,3	8,0	3,7	3,5	3,0	3,1
Costo del lavoro per unità di lavoro (*)	16,9	19,7	10,5	8,3	4,1	3,3	3,2	2,9
PIL per unità di lavoro a prezzi correnti	15,2	20,2	11,8	8,7	7,1	3,7	2,8	2,5
<i>Deflatore dei consumi interni delle famiglie</i>	12,9	17,0	9,3	6,2	5,3	2,7	2,7	2,3

(a) Retribuzioni di fatto lorde per unità di lavoro, dai Conti economici nazionali. A differenza dell'indice delle retribuzioni contrattuali, vengono considerate anche le retribuzioni dei dirigenti, degli apprendisti, dei contratti dell'artigianato e del lavoro "sommerso". Sono comprese tutte le voci della retribuzione (contr. di secondo livello, erogazioni unilaterali, straordinari, ecc.).

(\*\*) Produttività: PIL in rapporto alle unità di lavoro totali (dipendenti+indipendenti). Le retribuzioni ed il costo del lavoro sono invece riferiti alle sole unità di lavoro dipendenti.

(\*) Dinamica rivista per gli effetti redistributivi dell'introduzione dell'IRAP (1998).

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (Conti economici nazionali, giugno 2006).

Nel periodo 2002-2005, la crescita del costo del lavoro retribuzioni, diversamente da quanto accaduto nel periodo precedente, sopravanza aia pur di poco quella delle retribuzioni. Con l'eccezione del periodo 1976-1982 e del 1996-2001, quando invece il costo del lavoro era cresciuto più lentamente delle retribuzioni si tratta di una tendenza che si registra anche negli altri periodo considerati (Tabella 6).

Per quanto riguarda il confronto con la crescita del PIL per unità di lavoro, si deve tener presente che le unità di lavoro sono in questo caso quelle totali (dipendenti+indipendenti) mentre le retribuzioni ed il costo del lavoro sono computate ovviamente solo rispetto alle ULA dipendenti. Fatta tale precisazione, nel quadriennio 2002-2005 sia le retribuzioni che il costo del lavoro per dipendente presentano una dinamica superiore di qualche decimale a quella del PIL (Tabella 6).

**Tabella 7. Italia. Totale economia. Retribuzioni di fatto, costo e produttività del lavoro\*\*; inflazione. Tassi medi annui composti di crescita a prezzi correnti di lungo periodo (%). Anni 1971-2005**

	1971-1982	1983-1992	1993-2005
Retribuzioni lorde di fatto per unità di lavoro	18,7	9,2	3,4
Costo del lavoro per unità di lavoro (*)	18,5	9,4	3,5
PIL per unità di lavoro a prezzi correnti	18,1	10,2	4,2
<i>Deflatore dei consumi interni delle famiglie</i>	15,3	7,7	3,3

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (Conti economici nazionali).



È utile esaminare la situazione delle retribuzioni di fatto per macro-settore di attività (Tabella 8). Come si può osservare, nell'Industria in senso stretto la crescita delle retribuzioni nel periodo 2002-2005 (+2,8 %) ha leggermente sopravanzato il deflatore dei consumi (+2,7%): nel periodo 1996-2001 si era registrato un recupero di una certa ampiezza (3,4% l'incremento delle retribuzioni contro 2,7% del deflatore) rispetto a quanto perso nel triennio 1993-1995. Prendendo a riferimento l'intero periodo 1993-2005, retribuzioni di fatto nell'Industria in senso stretto e deflatore dei consumi sono cresciuti ad un tasso quasi analogo, con una leggerissima prevalenze delle retribuzioni: si tratta dello stesso risultato che verificiamo per l'intera economia (Tabella 7). Anche nella Pubblica Amministrazioni le retribuzioni di fatto appaiono guadagnare qualcosa rispetto al deflatore nel 1993-2005, nonostante la forte perdita iniziale. Nei Servizi destinabili alla vendita e nelle Costruzioni l'andamento nel periodo 1993-2005 è stato invece meno favorevole, con un crescita nominale media rispettivamente del 3,2 e del 3,1. Nel complesso dei Servizi destinabili alla vendita ciò è avvenuto nonostante una migliore tenuta nella fase iniziale ed in presenza di una flessione di rilievo nel 2002-2005. Nelle Costruzioni è invece la perdita nel periodo iniziale a condizionare il risultato complessivo.

**Tabella 8. Italia. Retribuzioni lorde di fatto per dipendente nei grandi comparti. Tassi medi annui composti. Valori in percentuale. Anni 1993-2005**

	1993-1995	1996-2001	2002-2005	1993-2005
Industria in senso stretto	4,2	3,4	2,8	3,4
Costruzioni	3,3	3,2	2,7	3,1
Servizi dest. alla vendita	4,5	3,1	2,2	3,2
Totale Amministrazioni pubbliche	1,7	4,1	4,1	3,5
<i>Deflatore dei consumi interni delle famiglie</i>				
	5,3	2,7	2,7	3,3

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (Conti economici nazionali e Conti ed aggregati economici delle Amministrazioni pubbliche, giugno 2006).

Circa le retribuzioni (lorde) di fatto di Contabilità nazionale è opportuno fare alcune considerazioni, che riguardano l'andamento delle retribuzioni soprattutto nei servizi, sia quelli che fanno capo alle pubbliche amministrazioni sia alle imprese private. Tali considerazioni possono portare ad ipotizzare un andamento delle retribuzioni più moderato di quello indicato dalle stime della Contabilità nel settore privato sulla base dei dati OROS<sup>8</sup>, e nel settore pubblico una lettura dei dati più "meditata" di quella che si può trarre dagli incrementi eclatanti degli anni più recenti.

Per quanto riguarda il settore pubblico il discorso verrà meglio chiarito nel corso dell'esame del confronto tra retribuzioni contrattuali: comunque, l'elemento più rilevante appare essere quello dell'attribuzione degli arretrati ad alcune annualità delle retribuzioni di fatto di Contabilità nazionale.

Negli comparti privati dell'Industria e dei Servizi destinabili alla vendita, possiamo "incrociare" i dati di Contabilità nazionale con quelli relativi ai soli dipendenti "regolari" (esclusi i dirigenti) considerati nella Indagine OROS, anch'essa realizzata dall'ISTAT (Tabella 9). Ai fini del funzionamento del sistema delle relazioni industriali in ambito privato il dato OROS è per certi versi più rilevante di quello di Contabilità nazionale. La dinamica desumibile dalla fonte OROS è inferiore, con riferimento agli stessi settori, a quella di Contabilità: nell'intero periodo per cui il confronto è possibile (1997-

<sup>8</sup> La sigla OROS sta per Occupazione, Retribuzioni e Oneri Sociali. Si tratta di una rilevazione ISTAT che utilizza dati su redditi, retribuzioni ed occupazione estratti dagli archivi INPS ed integrati con dati della indagine ISTAT sulle Grandi imprese per alcune grandi aziende (FFSS, Poste Italiane). Nell'indagine non sono compresi i dipendenti della P.A, quelli agricoli e dei servizi personali e domestici (settori C-K= "Industria"+"Servizi destinabili alla vendita"). oltre ovviamente ai lavoratori "irregolari". Sono inoltre esclusi i dirigenti.

2005) la crescita delle retribuzioni risulta inferiore in media di tre decimali annui anche se negli anni più recenti (2002-2005) lo scarto si riduce (leggermente inferiori le differenze per quanto riguarda il costo del lavoro. Tale differenza si deve al comparto dei Servizi e delle Costruzioni, mentre nell'Industria in senso stretto la differenza tra le fonte Contabilità e quella OROS è contenuta (si veda la Tabella 14).

**Tabella 9. Italia. Industria e Servizi destinabili alla vendita. Retribuzioni lorde - contrattuali e di fatto - e costo del lavoro per dipendente . Tassi di variazione annui e tassi medi annui composti. Valori in percentuale. Anni 1997-2005**

	1997-2001 (*)	2002-2005	1997-2005 (*)
	<b>Retribuzioni</b>		
Grandi imprese (a)	-	2,5	-
"Regolari" OROS (b)	2,5	2,4	2,5
Contabilità nazionale (c)	3,0	2,5	2,8
Contrattuali (d)	2,4	2,7	2,5
	<b>Costo del lavoro (*)</b>		
Grandi imprese (e)	-	2,5	-
"Regolari" OROS (f)	1,4	2,6	2,0
Contabilità nazionale (g)	1,8	2,6	2,2
	<b>Inflazione</b>		
Deflatore dei consumi interni delle famiglie	2,4	2,7	2,5

(a) ISTAT, Indicatori del lavoro sulle imprese con 500 addetti e oltre. Retribuzioni per lorde per dipendente al netto della CIG. Totale dipendenti (operai e apprendisti; impiegati e intermedi).

(b) ISTAT, rilevazione trimestrale OROS (Occupazione, Retribuzioni e Oneri Sociali); retribuzioni lorde di fatto per unità di lavoro equivalente (\*\*)

(c) ISTAT, Conti economici nazionali (marzo 2006), retribuzioni lorde di fatto per unità di lavoro dipendente.

(d) ISTAT, Indagine sulle retribuzioni contrattuali, Indice delle retribuzioni per dipendente -complesso (operai ed impiegati).

(e) ISTAT, Indicatori del lavoro sulle imprese con 500 addetti e oltre. Costo del lavoro per dipendente al netto della CIG. Totale dipendenti (operai e apprendisti; impiegati e intermedi).

(f) ISTAT, rilevazione trimestrale OROS (Occupazione, Retribuzioni e Oneri Sociali); costo del lavoro per unità di lavoro equivalente dei dipendenti (\*\*).

(g) ISTAT, Conti economici nazionali (marzo 2006), costo del lavoro per unità di lavoro dipendente.

(\*) La dinamica del costo del lavoro nel periodo 1997-2001 (e quindi anche nell'intero periodo considerato) risente dell'abolizione di alcuni oneri sociali connessa all'introduzione dell'IRAP.

(\*\*) Per quanto riguarda la fonte OROS va segnalato il trattamento della Cassa integrazione (CIG) : a differenza da quanto accade in Contabilità, dove le ore di CIG tradotte in anni-uomo vengono "dedotte" dalle unità di lavoro, i livelli retributivi e di costo del lavoro in OROS possono risentire (positivamente) di una riduzione della CIG e (negativamente) di un suo aumento. Questo perché le somme corrisposte ai lavoratori in CIG non rientrano in linea di massima (come in Contab. Nazionale) tra i costi comunicati dall'impresa all'INPS mentre i lavoratori rimangono in forza all'impresa. Si tenga comunque presente che il ricorso alla CIG si fortemente ridotto rispetto ai livelli dei primi anni '90 ed anche il notevole aumento congiunturale delle spese per la CIG nel 2003 (+20%), corrisponde ad un aumento di appena lo 0,04% in rapporto al totale del costo del lavoro dipendente nel privato (cfr. "I salari nei primi anni 2000. Potere d'acquisto, contrattazione e produttività in Italia ed in Europa, Ediesse, Roma, 2005).. Si tratta quindi di quantità che non appaiono tali da alterare significativamente i confronti proposti. Inoltre il suo uso è concentrato in termini di ore autorizzate (media 1996-2005, fonte R.A. Bankitalia 2005) per il 72% nell'Industria in senso stretto e per il 25% nelle Costruzioni. Il ruolo della CIG nei Servizi, dove la differenza con Contabilità è maggiore, risulta quindi assolutamente marginale

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT

Sempre della Tabella 9 emerge come le retribuzioni nelle grandi imprese non si sono discostate significativamente dalla media nel quadriennio 2003-2005, ed anzi se si prende in considerazione il periodo 1997-2005 (Tabella 14) sono cresciute sia nell'Industria in senso stretto che nei Servizi destinabili alla vendita ad un tasso inferiore a quello delle retribuzioni di Contabilità nazionale.

### 3 La componente contrattuale nazionale

La componente derivante direttamente dall'applicazione dei contratti collettivi nazionali di lavoro è riuscita complessivamente nel triennio 2002-2005 a mantenere il passo con l'andamento dei prezzi al consumo, sia pure con uno scarto minore nella fase precedente 1996-2001 (Tabella 10) quando si era riusciti ad effettuare anche un consistente (ma parziale) recupero rispetto a quanto "lasciato sul terreno" nel 1993-95. L'inflazione di riferimento è in questo caso l'indice dei prezzi al consumo armonizzato (IPCA). Si tratta dell'indicatore più "sensibile" tra la famiglia degli indici dei prezzi al consumo. Nello stesso tempo, a differenza del deflatore dei consumi di Contabilità nazionale, ha una struttura paragonabile a quella dell'indice delle retribuzioni contrattuali, meno permeabile alle trasformazioni strutturali dell'economia.

**Tabella 10. Italia. Retribuzioni lorde contrattuali nominali (a) e prezzi al consumo. Tassi % di variazione medi annui composti e tassi annui<sup>9</sup>. Anni 1971-2005**

	1971-1975	1976-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1995	1996-2001	2002-2005	2005
Indice retribuzioni contrattuali lorde per dipendente	17,2	19,7	9,3	7,1	2,6	2,8	2,6	3,1
Prezzi al consumo (§)	11,4	17,1	8,9	5,9	4,7	2,4	2,5	2,2

(a) ISTAT, Indagine mensile su "Contratti collettivi, retribuzioni contrattuali e conflitti di lavoro", retribuzioni contrattuali (nazionali) lorde per dipendente (operai ed impiegati); sono esclusi una tantum ed arretrati, nonché tutte le voci non "standard", anche se previste dal Contratto nazionale di lavoro (ad es. gli straordinari). A partire dagli indici calcolati in base dic. 2000 non sono più comprese le retribuzioni dei dirigenti della P.A., in precedenza inserite.

(§) ISTAT, Indagine mensile sui prezzi al consumo: indice Armonizzato UE (IPCA); disponibile dal 1996 al 2005 in base 1996 e dal 2001 e per gli anni successivi in base 2005; per ricostruire la serie degli indici per gli anni precedenti è stato utilizzato l'indice in base 2000 ricostruito dal FMI (World Economic Outlook, apr. 2006)..

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT e FMI.

Nell'insieme del periodo 1993-2005 (Tabella 11), vale a dire del funzionamento del meccanismo di contrattazione di primo livello avviato nel luglio '93, le retribuzioni contrattuali lorde hanno perso apprezzabilmente terreno rispetto all'indice dei prezzi al consumo. Tuttavia, come si può verificare dalla Tabella 11 la perdita si concentra interamente nel triennio di avvio (1993-1995) del meccanismo di relazioni industriali varato nel luglio 1993. In merito alla differenza nel confronto di lungo periodo con le fasi precedenti, caratterizzate da una crescita delle retribuzioni contrattuali superiore all'inflazione, occorre ricordare il ruolo assegnato con gli accordi di luglio '93 alla contrattazione di primo livello, di mantenimento del potere di acquisto dei salari.

**Tabella 11 Italia. Retribuzioni lorde contrattuali nominali (a) e prezzi al consumo (§). Tassi % di variazione medi annui composti di lungo periodo. Anni 1971-2005**

	1971-1982	1983-1992	1993-2005
Indice retribuzioni contrattuali lorde per dipendente	18,6	8,2	2,7
Prezzi al consumo (§)	14,7	7,4	2,9

(a), (§): vedi le corrispondenti note alla Tabella 10.

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT.

<sup>9</sup> Si veda la nota 4.

Per quanto riguarda i grandi comparti (Tabella 12), nell'insieme del periodo 1993-2005 le differenze in ambito privato sono contenute, anche se ciò comporta che le retribuzioni contrattuali nell'Edilizia e nei Servizi destinabili alla vendita siano leggermente inferiori all'indice di inflazione preso a riferimento. Più consistente invece lo scarto negativo per quanto riguarda il comparto pubblico.

**Tabella 12. Italia. Retribuzioni contrattuali lorde per dipendente (d) per grande comparto di attività. Tassi medi annui composti. Valori in percentuale. Anni 1997-2005**

	1993-1995	1996-2001	2002-2005	1993-2005
Industria in senso stretto	3,5	2,6	2,7	2,9
Edilizia	2,5	2,6	3,5	2,8
Servizi destinabili alla vendita	3,4	2,5	2,7	2,8
Attività pubblica amministrazione	1,0	3,7	2,1	2,6
Prezzi al consumo - Indice armonizzato UE (§)	4,7	2,4	2,5	2,9

(a), (§): vedi le corrispondenti note alla Tabella 10.

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT.

#### 4 Retribuzioni contrattuali e retribuzioni di fatto a confronto

Retribuzioni di fatto medie e indice delle retribuzioni contrattuali si riferiscono in parte ad universi non del tutto coincidenti, il che deve suggerire una certa prudenza quando si operi un confronto tra queste due grandezze.

L'indice delle retribuzioni si riferisce ai solo ad operai ed impiegati e utilizza per i settori che rientrano nel campo di osservazione il contratto di riferimento. Non sono quindi considerati apprendisti e dirigenti, e le imprese che applicano, ad esempio, i contratti dell'artigianato. Rispetto alla Contabilità nazionale, non vi sono inoltre negli indici contrattuali (ovviamente) le retribuzioni dei lavoratori del "sommerso". Anche sulle dinamiche questi fattori possono avere una certa influenza, almeno se si modificano la composizione dell'occupazione e le posizioni relative (ad es. le retribuzioni dei dirigenti crescano molto più della media).

Tuttavia, pur rimanendo nell'ambito dei settori e dalle qualifiche coperti dalla rilevazione delle retribuzioni contrattuali, vi possono essere dei disallineamenti rispetto alle retribuzioni di fatto. L'indice delle retribuzioni contrattuali non riflette infatti la variazioni dei livelli retributivi medi derivanti dalle modifiche della composizione dell'occupazione dipendente: al momento della ricostruzione della nuova "base" per il calcolo dell'indice tali modifiche vengono recepite ma ciò si traduce solo in pesi diversi (dalla base precedente) del singolo livello contrattuale di comparto sulle aggregazioni successive (per qualifica – operai od impiegati – nell'insieme del comparto, fino all'indice generale). L'effetto di composizione può spiegare fino ad un mezzo punto percentuale annuo di incremento aggiuntivo agli incrementi contrattuali calcolati a parità di inquadramento. Tale effetto si riflette ovviamente sull'andamento delle retribuzioni di fatto<sup>10</sup>.

Inoltre, nell'attuale schema (Sec 95) della Contabilità nazionale prevale la logica della "competenza", e più non quello della "cassa", cioè dell'effettivo pagamento: questo porta ad attribuire gli aumenti contrattuali e gli arretrati al momento in cui le somme vengono formalmente impegnate. L'indice delle retribuzioni contrattuali registra invece il momento in cui gli aumenti arrivano in busta paga (ed inoltre non registra gli arretrati).

Nella tabelle di questo paragrafo si presentano i risultati del calcolo della differenza tra gli incrementi nominali lordi delle retribuzioni di fatto per unità di lavoro. Tuttavia, anche una differenza pari a zero non comporta l'inesistenza. Infatti, l'incremento percentuale delle retribuzioni contrattuali è riferito (ovviamente) ai livelli retributivi contrattuali (nazionali): poiché tali livelli sono generalmente inferiori a quelli delle retribuzioni di fatto ciò comporta che un determinato incremento (percentuale) delle retribuzioni contrattuali si tradurrà in un incremento (sempre in %) inferiore delle retribuzioni di fatto. Nell'Industria in senso stretto, si può stimare che un punto contrattuale corrisponda ad uno 0,8% di aumento delle retribuzioni di fatto. Ne segue che se le retribuzioni di fatto crescono "come" le contrattuali anche le voci retributive non immediatamente determinate dagli aumenti previsti dal contratto nazionale devono crescere in modo da "coprire" la differenza. Sempre ragionando su un incremento di un punto percentuale, la componente "extra-contratto nazionale" deve crescere in modo da fornire un apporto dello 0,2% sulla retribuzioni complessiva. Tale 0,2% origina dalla quota della retribuzione di fatto che eccede la retribuzione fissata dal contratto nazionale, che vale nell'Industria in senso stretto il 20% (nell'Industria in senso stretto). Lo 0,2% rappresenta appunto l'1% di tale quota.

---

<sup>10</sup> Abbiamo eseguito l'esercizio confrontando il 1975 ed il 2000 anni per cui abbiamo in entrambi i casi una "base" degli indici e quindi i valori monetari di riferimento della retribuzione media. L'incremento "non spiegato" dall'indice delle retribuzioni contrattuali, ed invece spiegabile (essenzialmente) con l'effetto di composizione vale lo 0,6 medi annuo per l'Industria in senso stretto e lo 0,5% per il Totale.

Nell'intero periodo 1993-2005 lo scarto tra retribuzioni contrattuali e retribuzioni di fatto di Contabilità nazionale è stato più consistente nella P.A. per effetto di quanto si registra nel periodo 2002-2005. Nei comparti privati, la riduzione dello slittamento nello stesso periodo è stata invece netta, con una dinamica delle retribuzioni di fatto inferiore, nei Servizi destinabili alla vendita e nelle Costruzioni alla dinamica contrattuale. Nell'Industria in senso stretto la dinamica delle retribuzioni di fatto resta invece sia pur di poco superiore a quella delle contrattuali

**Tabella 13. Italia. Differenza tra i tassi medi annui delle retribuzioni contrattuali per dipendente (d) e retribuzioni di fatto per unità di lavoro di Contabilità nazionale (c). Anni 1993-2005. Valori percentuali**

	Industria in senso stretto	Costruzioni	Servizi dest. Vendita	Totale P.A
<b>1993-1995</b>	0,7	0,9	1,1	0,6
<b>1996-2001</b>	0,7	0,6	0,7	0,4
<b>2002-2005</b>	0,1	-0,7	-0,4	2,1
<b>1993-2005</b>	0,5	0,2	0,4	1,0

(c) Per i dipendenti privati vedi la corrispondente nota alla Tabella 10; per i dipendenti pubblici: *Conti ed aggregati economici delle Amministrazioni pubbliche*, giugno 2006.

(d) Vedi le corrispondenti note alla Tabella 10.

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT.

Per spiegare la distanza tra retribuzioni contrattuali e di fatto nelle A.P. dobbiamo avanzare l'ipotesi che una serie di fattori, oltre agli arretrati corrisposti, si siano mossi in una stessa direzione: spese per il personale connesse alle missioni militari all'estero ed alla trasformazione delle forze armate verso un modello non più fondato sulla leva obbligatoria; contrattazione di secondo livello (che, a differenza del settore privato, copre una grandissima parte dei lavoratori); indennità e straordinari; modifica della composizione dell'occupazione/passaggi di livello; aumenti legati all'anzianità di servizio. Si deve a tal proposito tener presente che l'occupazione nel complesso del settore pubblico è soggetta in molti comparti ad un efficace blocco del turn-over. Rispetto al "picco" del 1991 l'occupazione nelle Amministrazioni centrali (escluso l'esercito di leva) e di Regioni province e comuni si è ridotta di circa 170 mila unità (-5%). Dal 2001 inoltre nel calcolo degli indici delle retribuzioni contrattuali non sono più comprese le retribuzioni dei dirigenti della P.A., che sono invece ovviamente presenti nella media delle retribuzioni di fatto. Come elemento di contesto è opportuno comunque tener presente che, rispetto al 1992, l'occupazione nella P.A. espressa in unità di lavoro è calata nel 2004 di oltre 160 mila unità (-11%): non è perciò del tutto irragionevole immaginare uno "scambio" che avuto come contropartita l'aumento delle retribuzioni di fatto in alcuni settori (ad esempio, con un maggior ricorso agli straordinari) ovvero che crescendo l'anzianità media sia parallelamente cresciuta, per meccanismi in gran parte automatici, anche la retribuzione media.

**Tabella 14. Italia.. Differenza tra i tassi % composti medi di crescita delle retribuzioni di fatto (Grandi imprese - OROS e Contabilità nazionale) e contrattuali per dipendente (d) nel settore privato (Industria in senso stretto, Costruzioni e Servizi dest. alla vendita)**

	Industria in s. stretto	Costruzioni	Servizi dest. Vendita	Totale Ind. e Serv.
<b>1997-2001</b>				
Grandi imprese (a)	0,3	-	0,2	-
"Regolari" OROS (b)	0,5	-0,2	-0,3	0,2
Contabilità nazionale (c)	0,5	0,4	0,7	0,6
<b>2002-2005</b>				
Grandi imprese (a)	0,2	0,2	-0,4	-0,2
"Regolari" OROS (b)	0,1	-0,7	-0,5	-0,3
Contabilità nazionale (c)	0,0	-0,5	-0,4	-0,3
<b>1997-2005</b>				
Grandi imprese (a)	0,2	-	-0,1	-
"Regolari" OROS (b)	0,3	-0,4	-0,3	0,0
Contabilità nazionale (c)	0,3	0,0	0,2	0,2

(a), (b), (c), (d), (e): vedi le corrispondenti note alla Tabella 10.

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT.

Le due fonti ISTAT che utilizziamo per le retribuzioni di fatto, Regolari-OROS e Contabilità nazionale, concordano nell'indicare per l'Industria in senso stretto una crescita delle retribuzioni di fatto superiore in media annua dello 0,3% nel periodo 1997-2005 a quella dell'indice delle retribuzioni contrattuali come si può vedere nella Tabella 14; leggermente più contenuto lo scarto per quanto riguarda le grandi imprese (0,2%). Per quanto riguarda i sotto-periodi lo scarto risulta maggiore nel 1997-2001 rispetto al 2002-2005, ma non possiamo escludere che differenze metodologiche tra le due fonti che possono "spostare" da un anno all'altro l'attribuzione di alcune componenti della retribuzione<sup>11</sup>

Per quanto riguarda i Servizi destinabili alla vendita, si evidenzia ora una crescita delle retribuzioni contrattuali più elevata di quella delle retribuzioni di fatto nell'intero periodo 1997-2005 OROS e delle Grandi imprese; nel 2002-2005 anche le retribuzioni di fatto di Contabilità nazionale marcano ad un passo più lento delle contrattuali. Nei comparti dei servizi privati, quindi, le forme di contrattazione "di secondo livello" ed individuali non appaiono aver inciso sui livelli retributivi medi o, almeno, l'effetto è stato compensato da altri elementi, che potremmo ricondurre al turn-over e all'ingresso di nuove imprese, con condizioni meno favorevoli per i dipendenti. Anche nelle Costruzioni non vi è un guadagno delle retribuzioni di fatto rispetto alle contrattuali, ed anzi, nel caso di OROS, la dinamica delle retribuzioni di fatto è significativamente più lenta.

<sup>11</sup> La Contabilità nazionale ragiona per "competenza" e OROS per "cassa".

## 5 Slittamento salariale allargato nell'Industria in senso stretto

Prendiamo in esame nella Figura 4, il fenomeno dello slittamento salariale – in un arco temporale molto ampio (1970-2005) - nell'Industria in senso stretto, branca dove come abbiamo potuto osservare, le due fonti ISTAT sulle retribuzioni di fatto (OROS e Contabilità) danno luogo ad un quadro concordante. Per quanto riguarda le retribuzioni di fatto, si utilizzano le retribuzioni lorde per unità di lavoro tratte dei Conti economici nazionali, che sono l'unica fonte disponibile per analisi su un intervallo temporale così lungo.

Nella Figura 4 si mettono a confronto i tassi nel medio periodo<sup>12</sup>. In questa elaborazione i tassi medi sono ricavati con la formula della media semplice dei tassi annui (e non composta, come nel resto delle elaborazioni nel presente lavoro): le differenze tra i due metodi di calcolo danno comunque luogo a differenze modeste.

Inoltre, si tiene conto, grazie alle basi per il calcolo dell'indice delle retribuzioni contrattuali realizzate dall'ISTAT, delle modifiche nella composizione dell'occupazione per settore qualifica e livello di inquadramento. L'ultima base prodotta si riferisce al dicembre 2000 e quindi questo tipo di compensazione è stato possibile solo fino a tale anno.

La variabile “Aumento contrattuale (CCNL)” è ottenuta rapportando gli incrementi in valuta corrente previsti dell'applicazione dal contratto nazionale di lavoro alla retribuzione *di fatto* complessiva. Richiamando quanto abbiamo scritto all'inizio del paragrafo, in termini dei retribuzioni di fatto nell'Industria in senso stretto, l'aumento contrattuale che ha fatto crescere nel 2002-05 del 2,7% l'indice delle retribuzioni contrattuali per dipendente ha avuto un “impatto” inferiore di circa mezzo punto percentuale sulle retribuzioni di fatto, che rappresenta il 78% dell'incremento complessivo. Di conseguenza, lo “slittamento allargato” è stato nel quadriennio 2002-2005 del 22%.

Emerge dalla Figura 4 che il rapporto tra l'incremento retributivo determinato dalla crescita dei minimi contrattuali nazionali e lo “slittamento allargato”<sup>13</sup> si è modificato una prima volta nel passaggio tra gli anni '70 e gli '80, con un forte aumento del ruolo dello slittamento. Un secondo passaggio, sempre nella stessa direzione è avvenuto dopo il 1992. Il processo di disinflazione ha avuto quindi un impatto diretto sugli incrementi determinati dal contratto collettivo nazionale di lavoro, ampliando i margini per lo slittamento salariale. Gli anni 2002-2005 appaiono in controtendenza, con una riduzione. Risultato prevedibile, alla luce della severa recessione che ha investito l'industria italiana.

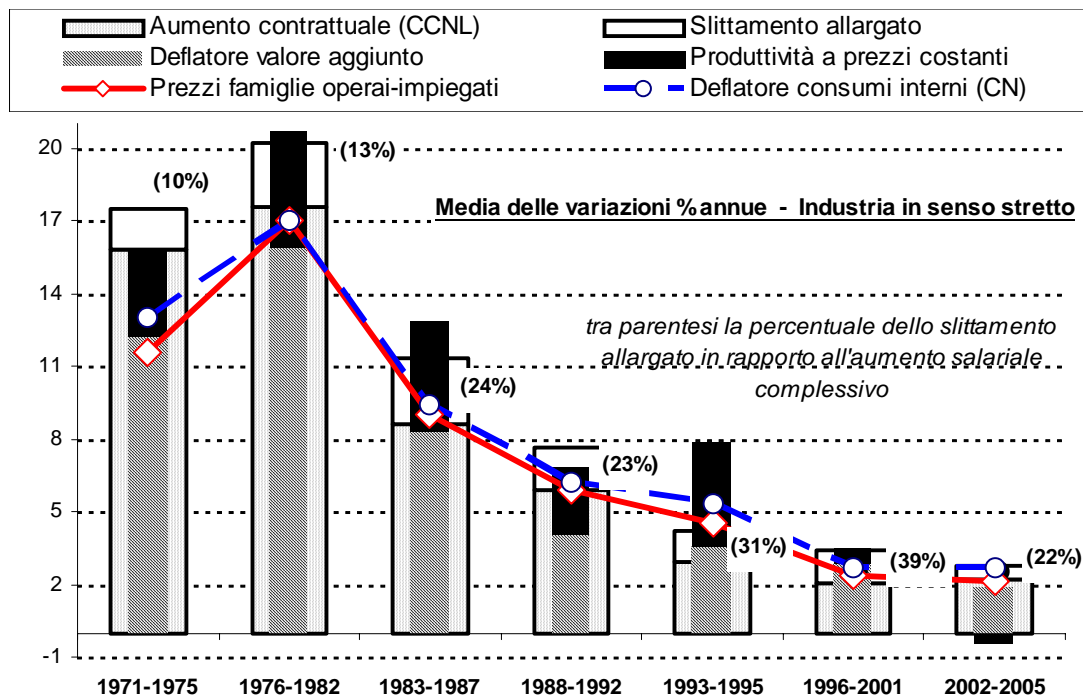
---

<sup>12</sup> Si veda la Nota 1.

<sup>13</sup> Comprensivo delle variazioni di tutte le possibili voci che differenziano la retribuzione di fatto da quella contrattuale continuativa standard per il comparto: contrattazione di secondo livello ed individuale, *una tantum* ed arretrati, straordinari ed indennità (aumento delle ore) ed “effetto di composizione”, cioè modifiche sulla struttura qualitativa dell'occupazione che hanno un impatto sulle retribuzioni medie. La retribuzione legata ad alcune di queste voci dipende anch'essa peraltro dalle dinamiche della contrattazione di primo livello.



**Figura 4. Italia. Industria in senso stretto. Incrementi retributivi –contratto nazionale e “slittamento allargato” - in percentuale della retribuzione di fatto, inflazione e produttività. Media aritmetica delle variazioni percentuali annue. Anni 1971-2005**



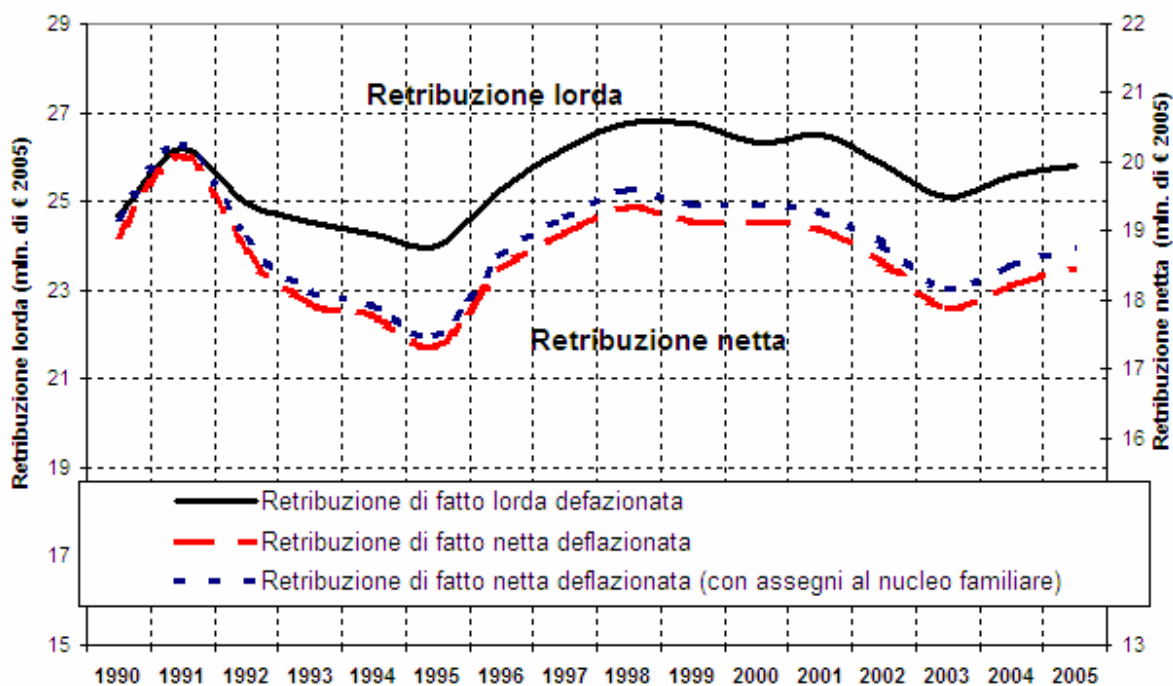
Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT.

Nella prima parte degli anni '70, non solo la crescita contrattuale supera da sola l'inflazione ma "cattura" anche la crescita di produttività reale, cioè al netto dell'inflazione specifica di settore (all'offerta). Lo slittamento in questo caso determina un cambiamento rilevante nella distribuzione del reddito. Nel periodo che va dal '76 al 1982 si afferma quella che sarà una "costante" delle politiche contrattuali fino all'inizio degli anni '90: il legame tra inflazione ed incrementi contrattuali nazionali (in rapporto alla retribuzione di fatto). Con lo slittamento viene gestito, con esiti alterni, il conflitto distributivo. Nel 1993-95, nella fase di rodaggio dei nuovi meccanismi contrattuali e di grande instabilità del quadro macro la crescita contrattuale viene nettamente sopravanzata dall'inflazione, e lo slittamento assume la funzione di parziale tutela del potere d'acquisto. In tale periodo si determina anche una notevolissima crescita della produttività reale, che resta in questa fase quasi interamente alle imprese. Nel 1996-2001, la crescita delle retribuzioni di fatto innescata dalla contrattazione nazionale riesce maggiormente a tener il passo con l'inflazione, e lo slittamento salariale (che in percentuale tocca il massimo del periodo) consente di "tenere" la quota distributiva. Il tasso di incremento reale della produttività si riduce considerevolmente, ma resta comunque positivo.

Nel periodo 2002-2005 l'azione contrattuale riesce alla fine a tenere il passo con l'inflazione ed incrementi contrattuali (espressi in percentuale) si riapre, e lo slittamento assume nuovamente la funzione di tutela del potere di acquisto. Poiché in tale fase la produttività reale è negativa e quella corrente cresce meno dell'inflazione al consumo, anche la semplice difesa dall'inflazione ha un impatto sulla distribuzione del reddito, accrescendo la quota percentuale del lavoro sul prodotto lordo. Lo slittamento allargato si ridimensiona, passando dal 39% al 22% degli aumenti retributivi complessivi.

## 6 Dalla retribuzione lorda alla retribuzione netta

Figura 5. Retribuzione lorda e retribuzione netta in migliaia di euro. Lavoratori “regolari pubblici e  
Migliaia di euro a prezzi 2005 . Anni 1990-2005



Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT, Bankitalia e Ministero dell'Economia e delle Finanze-Dip. Politiche fiscali.

L'esercizio che si propone (Figura 5) è consistito nell'individuare la retribuzione lorda per i dipendenti regolari (unità di lavoro) e, sulla base della documentazione disponibile, individuare il carico tributario e contributivo dei dipendenti, in modo da arrivare alla retribuzione netta. Si è anche evidenziato l'effetto degli assegni familiari, sempre in termini medi. Per renderli comparabili nel tempo, i valori sono stati deflazionati con il deflatore dei consumi, utilizzato nel resto del lavoro.

Le differenze tra le due curve riguardano soprattutto gli anni 1992-1995, quando la pressione fiscale complessiva amplifica sostanzialmente la perdita di potere d'acquisto che già tocca le retribuzioni lorda. Il recupero della seconda metà degli anni nel caso delle retribuzioni lorde porta le retribuzioni lorde sopra il livello dei primissimi anni '90. Per le nette viene comunque superato il livello del 1992. I primi anni 2000 fanno scendere di nuovo le retribuzioni deflazionate sia lorde che nette. Le nette in particolare, se escludiamo gli assegni familiari, tornano sui livelli del 1994. Considerando gli assegni familiari, cresciuti di peso nel periodo la discesa si ferma ai valori del 1996. Il biennio 2004-2005 fa segnare un qualche recupero, ma si resta comunque ben al di sotto dei valori della fine degli anni '90.

## 7 Tendenze della distribuzione del reddito

Il calo della produttività reale ha comunque avuto un impatto attutito in termini distributivi per effetto della dinamica abbastanza sostenuta dei prezzi all'offerta. La quota delle retribuzioni sul PIL (Tabella 15) nel quadriennio 2002-2005 è cresciuta in modo contenuto rispetto al periodo precedente, per effetto sostanzialmente di una dinamica retributiva nominale (+3%, v. Tabella 6) sostanzialmente allineata con il deflatore del PIL (+3,1%, Tabella 4). Nel 2005 la quota delle retribuzioni lorde sul PIL è stata pari al 29,6, valore che resta ben al di sotto dei livelli riscontrabili fino all'inizio degli anni '90 nonostante l'aumento relativo dell'occupazione dipendente sull'occupazione totale.

**Tabella 15. Distribuzione del PIL. Quote percentuali medie annue del periodo a prezzi correnti. Anni 1980-2005**

	1980-1982	1983-1987	1988-1992	1993-1995	1996-2001	2002-2005	2005
Ammortamenti	12,9	13,1	12,8	13,4	13,5	14,3	14,7
Imposte indirette nette + contributi sociali	18,9	19,4	21,5	22,9	24,1	24,1	24,4
Retribuzioni lorde	35,2	33,2	31,7	30,1	28,7	29,1	29,6
Risultato di gestione+redd. lav. autonomo (netti)	33,1	34,3	33,9	33,6	33,7	32,5	31,3
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Dipendenti su totale occupati (ULA)</i>	69,4	68,1	68,8	69,3	69,4	70,3	71,2

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT (Conti economici nazionali, marzo 2006).

Se rivolgiamo l'attenzione (Tabella 16) sul solo settore privato (Industria e servizi dest. alla vendita) il quadro per il periodo 1997-2005 presenta una sostanziale differenza a seconda si prendano a riferimento le retribuzioni di fatto OROS che o quelle desumibili dai Conti nazionali: infatti secondo la rilevazione OROS il tasso di crescita delle retribuzioni risulta leggermente inferiore a quello della produttività lorda a prezzi correnti (2,6%) mentre quello delle retribuzioni di fatto di Contabilità è superiore. Si deve considerare che è nel settore privato che si sono generati gli incrementi occupazionali di questi ultimi anni.

**Tabella 16. Italia. Industria e Servizi destinabili alla vendita. Retribuzioni lorde di fatto e produttività lorda del lavoro. Tassi medi annui composti 1997-2005**

Retribuzioni (OROS)	2,5
Retribuzioni (CN)	2,8
Produttività lorda del lavoro a prezzi correnti**	2,6

(a), (b): vedi le corrispondenti note alla Tabella 10.

(\*\*) Valore aggiunto a prezzi base per unità di lavoro (Conti economici nazionali).

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT.

Nell'Industria in senso stretto, abbiamo potuto constatare, le stime di Contabilità e quelle OROS, non producono risultati dissimili e quindi possiamo con maggiore tranquillità verificare gli esiti del confronto sulla distribuzione del reddito, tranquillità che dipende anche dal peso relativamente contenuto del lavoro autonomo e di quello "irregolare"<sup>14</sup>.

Nella lettura dei risultati bisogna tenere presente che nell'Industria in senso stretto, la dinamica inflazionistica e la crescita sono state, specie nell'ultimo biennio, inferiori a quella media

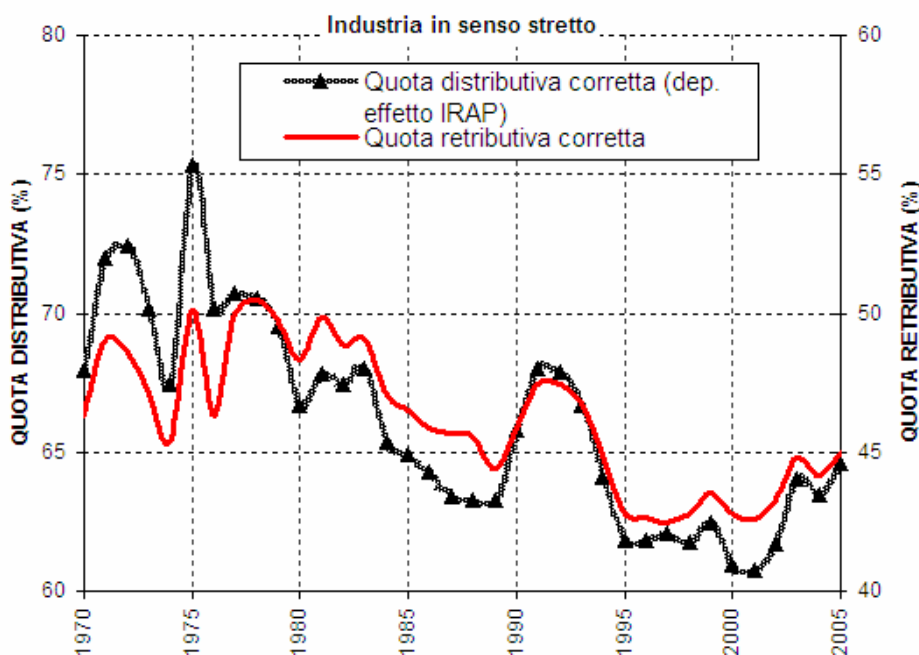
<sup>14</sup> Nel 2001, in termini di ULA, il lavoro irregolare rappresentava solo un 6% del totale contro oltre il 15% dell'intera economia e il lavoro indipendente il 17% contro il 30%.

dell'economia, ed in presenza di un'occupazione che flette solo leggermente (considerato l'andamento della attività produttiva) si è verificato un sensibile aumento della quota distributiva.

Il quadro generale per l'Industria in senso stretto è come si può vedere dalla Figura 6 quello di una brusca caduta della quota distributiva nel biennio 1994-95, dopo una crescita iniziata sul finire degli anni '80 ed una certa stabilità della quota distributiva nel triennio 1991-93 (intorno ai 2/3 del prodotto lordo). Dal 1996 al 2001 la quota distributiva è rimasta su livelli storicamente bassi, ed anzi nel 200-2001 si torna sotto i livelli del '95. La quote tornano a crescere nel biennio 2002-2003, in relazione alla recessione industriale e ai suoi effetti ancora parziali sulla riduzione dell'occupazione, per poi riscendere leggermente nel 2004 e crescere di nuovo moderatamente nel 2005. Notiamo, sempre dalla Figura 6, che per tutta una fase, fino al 1990, la quota distributiva, che include gli oneri sociali a carico delle imprese, e la quota retributiva (che ovviamente non li include) presentano andamenti marcatamente differenziati. A partire dalla fine degli anni '80, gli andamenti risultano invece sostanzialmente allineati (almeno depurando i dati dagli effetti "apparenti" dell'introduzione dell'IRAP, come si è cercato di fare).

Complessivamente, nel 2005 la quota retributiva è di 1,3 punti inferiore in termini di prodotto lordo (valore aggiunto) al livello del 1970, mentre quella quota distributiva è inferiore di circa 3 punti di prodotto lordo.

**Figura 6. Italia. Industria in senso stretto. Quota distributiva del lavoro e quota delle retribuzioni sul prodotto lordo (\*). Anni 1970-2005. Valori in %**

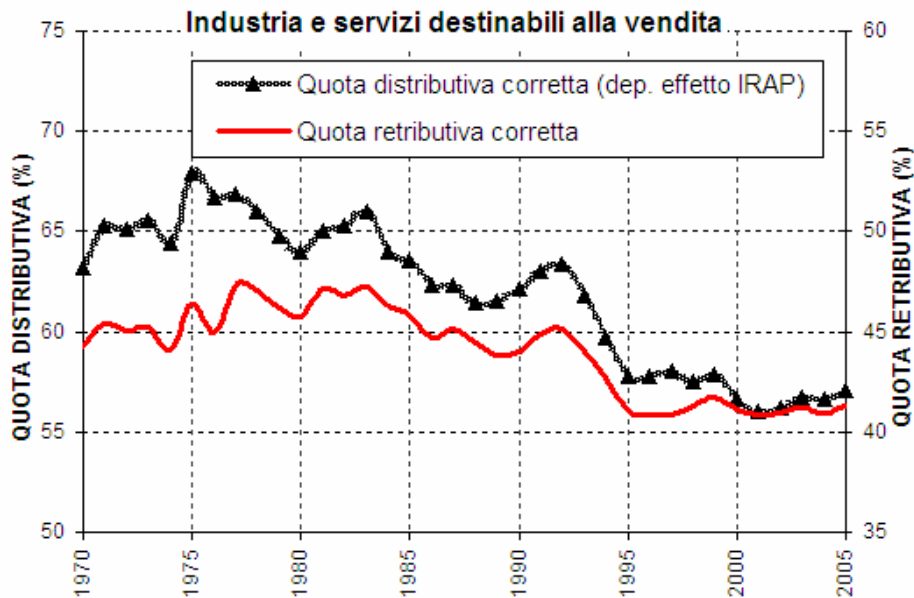


(\*) Quota distributiva corretta (dep. effetto IRAP) e quota retributiva corretta. La correzione è relativa alla quota stimata dei lavoratori indipendenti sul valore aggiunto,

Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT.

Se consideriamo nell'insieme il comparto privato extra-agricolo, Industria (includere Costruzioni) e Servizi destinabili alla vendita la dinamica della quota risulta meno influenzata da fattori di tipo congiunturale, anche se maggiori possono essere i "fattori di disturbo" rispetto alla sola Industria in senso stretto, determinati tra l'altro dal peso del lavoro autonomo e dalla presenza di poste non facilmente riconducibili alla distribuzione del reddito tra imprese e lavoratori (come il valore aggiunto generato dalla locazione di fabbricati). A differenza di quanto registrato per la sola Industria in senso stretto la riduzione della quota verificatasi nella prima parte degli anni '90 appare essersi stabilizzata nel decennio successivo.

**Figura 7. Italia. Industria e servizi destinabili alla vendita. Quota distributiva del lavoro e quota delle retribuzioni sul prodotto lordo(\*). Anni 1970-2005. Valori in %**



Fonte: elaborazioni IRES su dati ISTAT.