



*Audizione*

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

*presso*

Commissione Lavoro, previdenza sociale  
XVI Legislatura

*di*

***Agostino Megale***

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

***Lorenzo Birindelli***

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

***Riccardo Sanna***

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

Roma, 24 settembre 2009

Onorevoli Senatori, Egregio Presidente,

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Una nuova politica dei redditi per superare le disuguaglianze nella distribuzione della ricchezza.

Una nuova politica dei redditi per uscire dalla crisi e per rilanciare l'economia.