

Le lacrime di Confindustria

Antonella Stirati - 17/02/2016 [papers]

Abstract

The General Confederation of Italian Industry maintains that wages are too high while business profitability is at a low, with negative effects on growth. It calls for profit and investment share to be remedied by compressing the wage share. This article shows instead that underlying the increase in wage share there are phenomena closely tied to the negative trends in demand and GDP and that decreasing it would further worsen the situation of crisis already present.

In un recente documento del Centro studi di Confindustria (2015) si argomenta che:

“La quota del valore aggiunto che va al lavoro è ai massimi storici, mentre la redditività delle imprese è ai minimi, con un impatto negativo sulla dinamica degli investimenti e sulla crescita anche futura” (p.1)

La conseguenza di tale analisi è la richiesta di revisione delle retribuzioni, per tener conto della minore inflazione dei prezzi che si è verificata nell'economia rispetto a quanto previsto al momento dei precedenti rinnovi contrattuali, in modo da ridurre l'incremento del costo del lavoro in termini reali. Richiesta accolta nel caso del CCNL dei chimici e adesso in discussione nel caso dei metalmeccanici. Ma fino a che punto è giustificata l'affermazione concernente l'andamento delle quote distributive, e a cosa è dovuto tale andamento?

I dati portati a sostegno da Confindustria sono gli andamenti delle quote distributive nel settore manifatturiero e nel settore privato dell'economia al netto delle locazioni.^[1] Nel calcolare la quota dei redditi da lavoro (al lordo delle imposte e degli oneri contributivi) viene aggiunta al costo del lavoro l'IRAP pagata dalle imprese, senza che tuttavia sia del tutto chiaro quale metodo venga adottato dal Centro Studi di Confindustria per imputare una quota del gettito IRAP al costo del lavoro.^[2] Riproponiamo dunque una analisi dell'andamento delle quote distributive che non tiene conto del prelievo Irap, e che contribuisce dunque a fare chiarezza sul ruolo dell'andamento del costo del lavoro – a prescindere da quell'imposta - nel determinare tali quote.

Ricordiamo comunque brevemente che l'Irap è un'imposta sull'intero valore aggiunto delle imprese, quindi sia redditi da lavoro che da capitale; al momento della sua introduzione nel 1998 è andata a sostituire vari altri tributi, tra cui principalmente i contributi sanitari, proporzionali alle retribuzioni, e l'imposta sul patrimonio netto delle imprese – di fatto un'imposta sui profitti. In entrambi i casi l'Irap ha comportato una *riduzione* dell'incidenza della tassazione, tanto che nell'anno successivo alla sua introduzione il gettito derivante dall'Irap è stato inferiore a quello precedentemente ottenuto dalle imposte che aveva sostituito, per un importo pari allo 0,7% del Pil (circa undici miliardi di euro, se rapportato al PIL attuale)^[3]. Inoltre, successivamente alla sua introduzione, sia l'aliquota che l'imponibile Irap hanno progressivamente subito notevoli riduzioni.

Vediamo ora cosa accade alle quote distributive per gli stessi aggregati considerati da Confindustria quando si elimina questa componente.

Industria manifatturiera

Per quanto riguarda l'industria manifatturiera si nota (figura 1) la ciclicità dell'andamento della quota dei salari, in buona parte dovuta all'andamento pro-ciclico della produttività del lavoro (nelle recessioni il prodotto per unità di lavoro^[4] diminuisce e quindi, a parità di salario, diminuiscono i profitti).

Il rapporto tra produttività e crescita del PIL, *con la seconda che causa la prima*, è importante per comprendere quanto sta

accadendo, come vedremo, ed è un fenomeno ben noto nella letteratura economica, che si verifica sia nel ciclo che nel lungo periodo, tanto che esistono due 'leggi empiriche' (chiamate rispettivamente legge di Okun e di Kaldor-Verdoorn) che appunto descrivono il fenomeno e ne individuano le cause. In sintesi, gli effetti di breve periodo delle variazioni nella crescita del PIL dipendono principalmente dal fatto che le imprese preferiscono non modificare *immediatamente* i livelli di occupazione (con licenziamenti o assunzioni) al variare della produzione, e quindi l'intensità di utilizzo del lavoro (e degli impianti) tende a variare nel ciclo. Nel lungo periodo, tanto maggiore la crescita del PIL tanto maggiori risultano essere i vantaggi in termini di efficienza derivanti dalle economie di scala e dalla specializzazione produttiva; inoltre, tanto maggiore la crescita del PIL tanto maggiori sono gli investimenti - le imprese infatti investono per adeguare la capacità produttiva alla domanda di prodotti[5] - ed è proprio attraverso l'investimento che vengono concretamente introdotte le innovazioni nei processi produttivi.

Anche se la [quota salari](#) presenta delle fluttuazioni legate al ciclo economico, è evidente una tendenza di lungo periodo negativa: dalla fine degli anni 1970 sino al 2007 vi è una riduzione della quota tra i 5 e i 10 punti di PIL. Solo dopo la crisi del 2007 la quota del lavoro aumenta. Le cause vanno dunque ricercate nella crisi stessa - che nata come crisi finanziaria è poi diventata, grazie in larga misura alle politiche di austerità, una crisi da caduta della domanda interna. La crisi genera un andamento sfavorevole della produttività, che dopo una forte caduta nel 2008 e 2009 torna a crescere nei due anni successivi, per poi declinare nuovamente rimanendo intorno ai livelli raggiunti nel 2007, e provoca anche una riduzione dei prezzi nel settore manifatturiero, sia in assoluto che relativamente all'indice dei prezzi al consumo. Conseguenza di questo è che i redditi da lavoro del settore manifatturiero diminuiscono in termini di prezzi al consumo dopo il 2010, ma aumentano in termini del valore della produzione manifatturiera.[6] Tanto l'andamento della produttività che la divergenza tra prezzi al consumo e prezzi della produzione manifatturiera sono le cause della crescita della quota dei salari sul PIL.

Figura 1

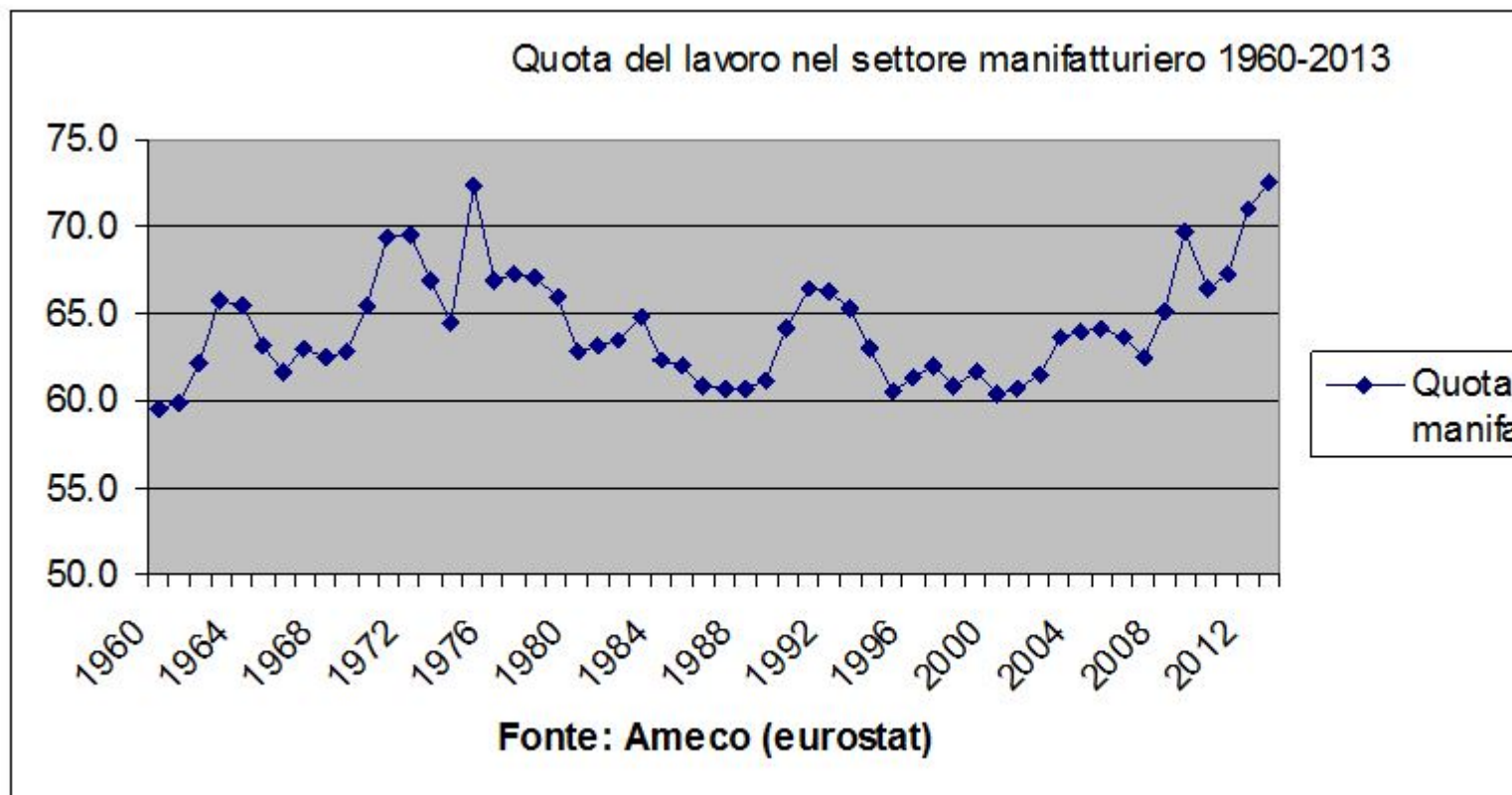
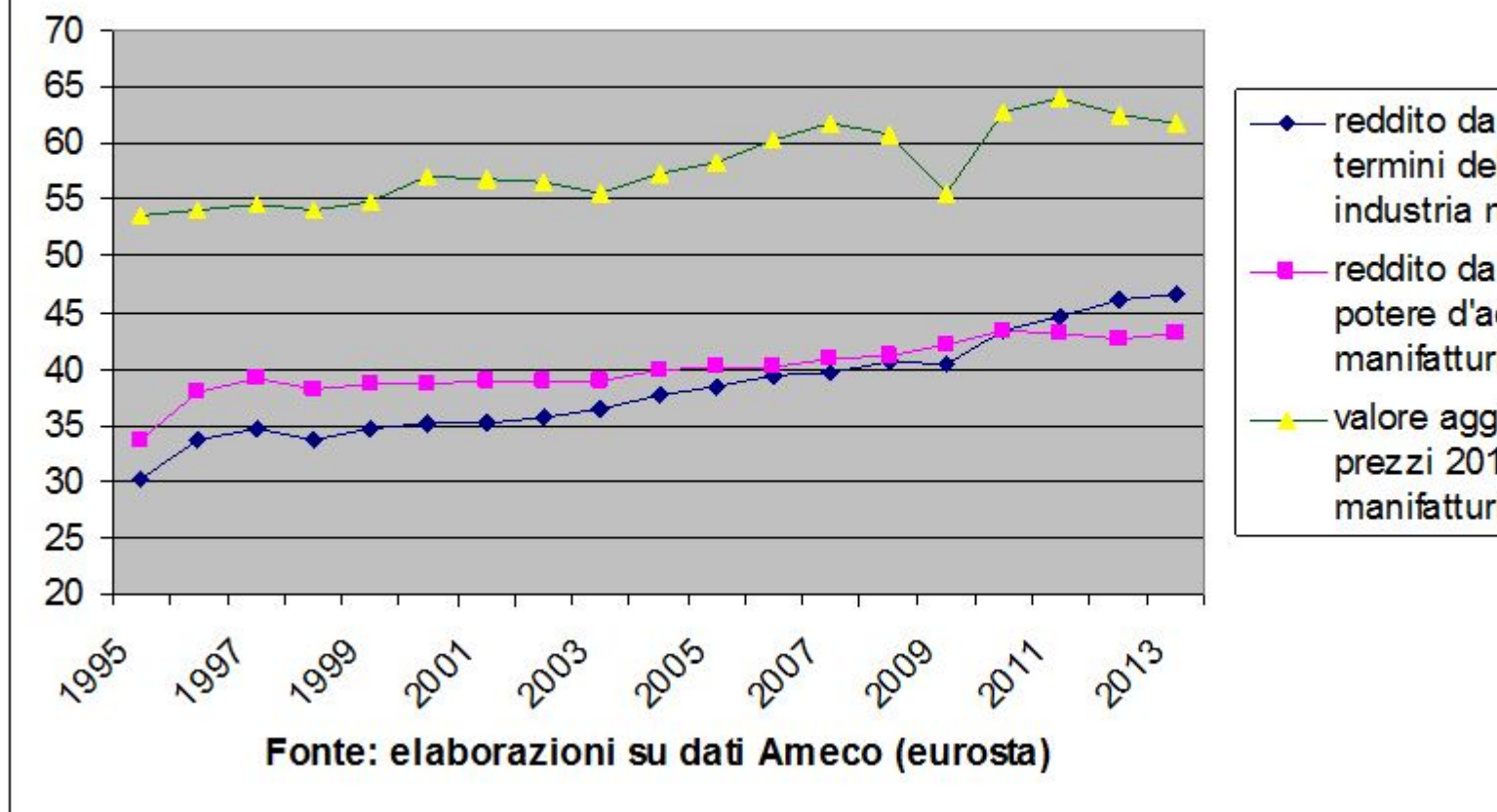


Figura 2

Industria manifatturiera: Produttività e redditi da lavoro



Settore privato

Nel settore privato nel suo insieme (al netto locazioni) l'andamento della quota dei salari (figura 3) ha un andamento chiaramente e marcatamente decrescente sino al 2001.

Successivamente vi è una lieve ripresa ma la quota rimane a livelli storicamente bassi sino al 2009. Solo dopo questa data vi è una crescita marcata della quota salari. Di nuovo, come per la sola manifattura, questo è il risultato della crisi, cioè della caduta della domanda aggregata e della produzione che causano una riduzione del prodotto per lavoratore e dunque, a parità di redditi medi da lavoro, determinano una riduzione dei profitti e un aumento della quota dei salari che non ha nulla a che vedere con un miglioramento delle retribuzioni.

Figura 3

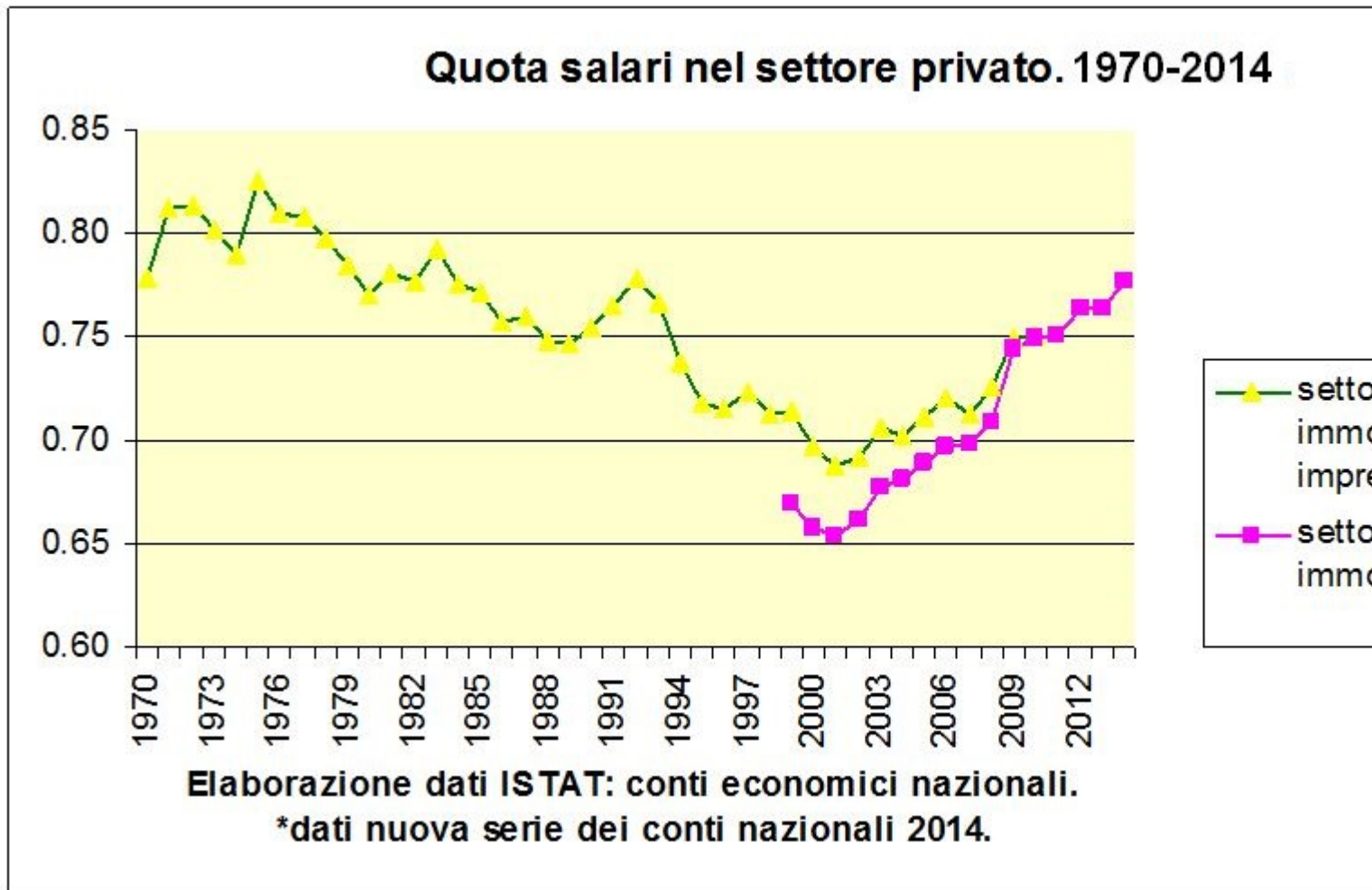
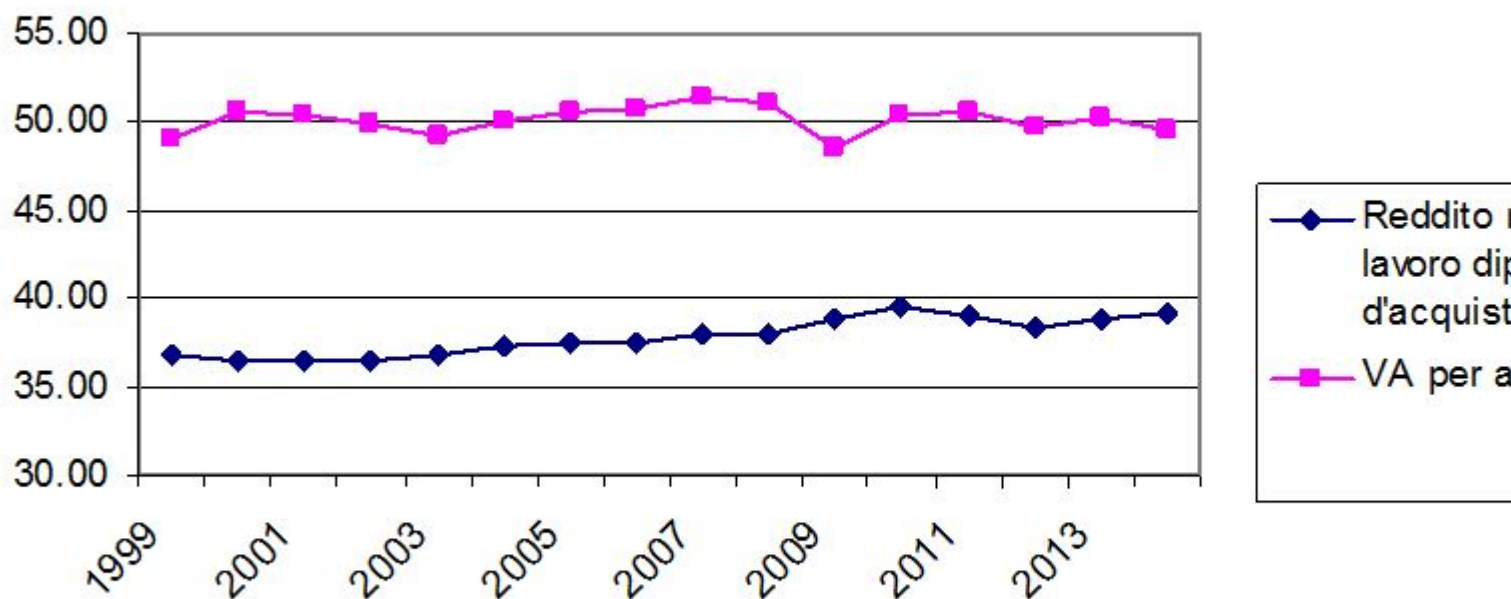


Figura 4

Valore aggiunto a prezzi 2010 e reddito da lavoro*. Settore privato netto immobiliare



Fonte: Istat, Conti economici nazionali.
*deflazionati con l'indice dei prezzi al consumo

Come si vede dalla figura 4, ciò è dovuto al declino della produttività tra il 2008 e il 2009, che non viene interamente recuperato negli anni successivi, mentre i redditi medi da lavoro, in termini di potere d'acquisto (cioè rapportati all'indice dei prezzi al consumo), crescono tra il 2007 e il 2010 (dopo che negli anni precedenti erano cresciuti meno della produttività) per poi declinare.

Si noti che i redditi da lavoro qui considerati sono delle medie tra diversi tipi di lavoro, che includono tanto le posizioni manageriali (che con un rapido calcolo dei dati INPS del 2014 possono stimarsi pari al 5% dei redditi da lavoro nel settore privato – mentre la stima sale al 15% se si considerano anche i quadri) che quelle a bassa qualifica e basso reddito, le quali tendono ad avere andamenti divergenti.^[7] Si noti inoltre che soprattutto nei primi anni di crisi, la espulsione di lavoratori ha riguardato prevalentemente lavoratori giovani e con contratti a termine e a bassa retribuzione, dando così un contributo all'innalzamento delle retribuzioni medie di fatto nel settore industriale che dipende dal cambiamento nella composizione della forza lavoro (cfr. Istat, 2015 p. 157).^[8]

Diversamente dall'analisi proposta da Confindustria, che data l'inizio della crescita della quota salari al 1998, i dati qui presentati mostrano che l'aumento della quota dei salari sul Pil è strettamente legato alla crisi economica successiva al 2008; che i redditi medi da lavoro in termini di potere d'acquisto sono stagnanti dal 2010, e che all'origine dell'aumento della quota dei salari nell'industria manifatturiera e nel settore privato vi sono fenomeni – la caduta/stagnazione della produttività e dei prezzi, in particolare nel settore manifatturiero - strettamente legati all'andamento negativo della domanda e del PIL.

Conclusioni

La richiesta da parte di Confindustria di rimediare alla caduta della quota dei profitti e alla caduta degli investimenti attraverso una compressione dei salari rischia di aggravare la situazione, come già segnalato recentemente da numerosi economisti con l'appello [Un contratto per il futuro](#). Ormai numerosissimi studi applicati mostrano che una diminuzione della quota dei salari riduce la domanda interna per consumi senza stimolare gli investimenti (cfr ad esempio Stockhammer, 2011) e quindi una caduta del potere d'acquisto dei salari approfondirebbe la crisi da domanda interna della economia italiana, determinando, a livello macroeconomico, sia il proseguimento della contrazione degli investimenti e con essi del sistema produttivo, sia effetti negativi sulla crescita della produttività, che come abbiamo visto dipende in misura rilevante dall'andamento della domanda aggregata e del PIL.

* *Professore Ordinario dell'Università degli Studi Roma Tre*

Riferimenti bibliografici

Biasco S. (1999), proposta di [relazione finale](#) alla Commissione parlamentare.

Centro Studi Confindustria (2015) nota n. 13-15 del 3/10

Chirinko, R S (1993). [Business Fixed Investment Spending: Modeling Strategies, Empirical Results, and Policy Implications](#), *Journal of Economic Literature*, vol. 31 n. 4, pp 1875-1911.

ISTAT (2015) *Rapporto Annuale*. Roma

Levrero E. S. e Stirati A. (2005) Distribuzione del reddito e prezzi relativi in Italia 1970-2002, *Politica Economica*, n. 3.

Piketty T. (2014) *Il Capitale nel XXI Secolo*, Bompiani.

Stockhammer E. (2011) Wage-led growth, an introduction, *International Journal of Labour Research*, Vol 3, n. 2, International Labour Office, Ginevra.

Torrini R. (2005) Quota dei profitti e redditività del capitale in Italia: un tentativo di interpretazione, *Politica Economica*, 2005, n. 2.

Visco V. (2009) Le ragioni dell'Irap, *La voce.info*, 29/10/09.

**Si ringrazia per la collaborazione alla preparazione dell'articolo alcuni componenti del collettivo [Clash City Workers](#).*

[1] Nei dati dei conti economici nazionali che vengono utilizzati sia qui che da Confindustria i redditi immobiliari (locazioni) comprendono anche i "redditi da locazione" imputati a coloro che abitano nella casa di proprietà.

[2] Per la metodologia di imputazione dell'Irap al costo del lavoro nel documento di Confindustria si fa riferimento a un lavoro di Torrini, 2005, che tuttavia propone una metodologia che, per il periodo a cui si riferisce, non è destinata a tenere conto delle varie modifiche subite successivamente da aliquote e imponibile Irap. Tali modifiche hanno di fatto dimezzato l'incidenza dell'Irap sul costo del lavoro tra il 2000 e il 2009 (cfr S. Giannini, www2.dse.unibo.it/giannini/Luiss/Scienza%20delle%20finanze.ppt lezione 2) e ulteriori riduzioni sono intervenute anche più recentemente. Non è chiaro nel documento di Confindustria se e in che modo nell'elaborazione dei dati si sia tenuto conto di tali modifiche.

[3] cfr V. Visco, Le ragioni dell'Irap, La voce.info, 29.10.09; cfr anche S. Biasco, proposta di [relazione finale](#) alla Commissione parlamentare, 1999.

[4] La quantità di lavoro viene misurata in unità di lavoro standard, rappresentate dall'orario normale (standard) di una unità di lavoro. In concreto, per esemplificare: se l'orario di lavoro normale è di 40 ore settimanali, due lavoratori part-time con orario settimanale di 20 ore rappresentano una unità di lavoro standard.

[5] Molte analisi e studi applicati indicano che gli investimenti sono determinati principalmente dall'andamento della domanda di prodotti. Fra tutti cfr Chirinko, 1993.

[6] Sulla rilevanza di questo fenomeno anche in passato vedi Levrero e Stirati, Distribuzione del Reddito e prezzi relativi in Italia 1970-2002, *Politica Economica*, n. 3, 2005.

[7] Una divergenza segnalata ad esempio dai dati del "World Income Database" presentati nel libro di T. Piketty (2014) che nel capitolo sulle diseguaglianze dei redditi vede per l'Italia un aumento della quota di reddito da parte del percentile più ricco da circa il 6% degli anni '80 a quasi il 10% del 2010, che secondo l'autore è spiegato per i due terzi dall'aumento dei redditi manageriali.

[8] L'Istat rileva che nell'industria le retribuzioni di fatto crescono più di quelle contrattuali in quanto vi sono: "effetti ...che originano dalla ricomposizione della manodopera tra settori, qualifiche e posizioni lavorative a sfavore delle realtà caratterizzate da retribuzioni meno elevate.....giocano un ruolo preponderante ...la maggiore contrazione delle posizioni lavorative a qualifiche più basse e anzianità minore".