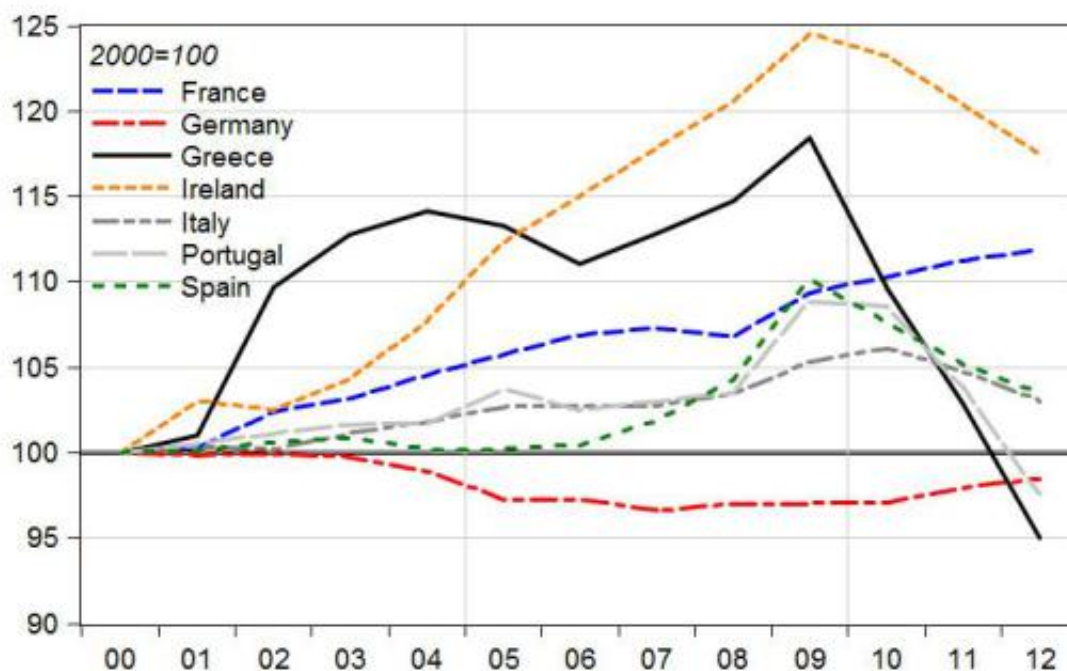


Fatica sprecata. Produttività e salari in Europa

Di Maurizio Donato

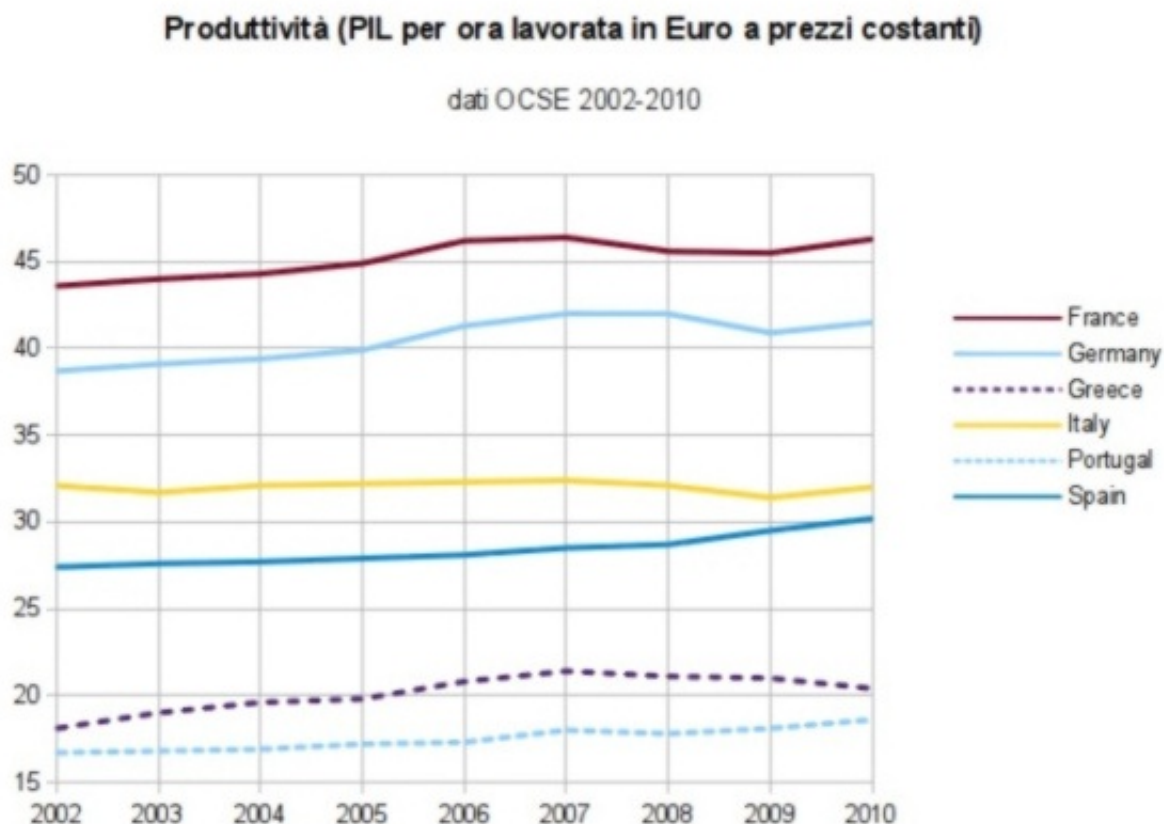
Eurozone. Real compensation per employee



La produttività del lavoro dipende dalle innovazioni tecnologiche, dall'organizzazione della produzione, dalla dimensione e dai settori in cui le imprese operano; il livello dei salari, normalmente oscillante attorno alla sussistenza, dipende dalla forza contrattuale dei lavoratori. Gli stessi dati contenuti nel [testo](#) presentato dal presidente della BCE all'ultimo vertice europeo di Bruxelles, se inquadrati in una prospettiva logica e temporale differente, confermano che per circa tre decenni i salari reali in Europa e in tutti i paesi industrializzati sono cresciuti meno della produttività. Se si considera la dimensione relativa del salario, le evidenze empiriche disponibili illustrano una riduzione costante e generalizzata della quota del reddito nazionale spettante ai lavoratori.

La questione del rapporto tra produttività, salari e distribuzione del reddito è una delle più controverse sia dal punto di vista teorico che della conseguente efficacia delle politiche economiche. La drastica diminuzione del salario registrata negli ultimi 30 anni in tutti i principali paesi industrializzati con la conseguente modifica della sua quota relativamente ai profitti viene spiegata dalla teoria "ortodossa"^[1] in questo modo: la dinamica dei salari dipende da quella della produttività del lavoro; se si vogliono aumentare i salari bisogna che cresca la produttività.

Fig. 1 Produttività in alcuni paesi europei



Se volessimo limitare l'analisi agli ultimi dieci anni dovremmo registrare che per tutti i paesi europei, tranne – ma in misura praticamente insignificante – l'Italia, la produttività misurata alla fine del periodo è più alta di quella di dieci anni prima. Le normali differenze tra paesi che si registravano nei primi anni del secolo persistono, con le economie più forti che possono giovare di modelli tecnologici e organizzativi più avanzati di quelli a disposizione degli altri.

Fig. 2 Produttività e salari a confronto[2]

	1980		1990		2000	
	A	B	A	B	A	B
Germany *	3.55%	11.24%	8.56%	11.83%	-0.66%	3.23%
Spain	6.83%	20.45%	8.19%	11.63%	4.67%	6.92%
France	5.84%	19.69%	11.00%	14.83%	7.00%	4.56%
Italy	9.67%	17.96%	1.87%	15.24%	4.13%	-1.01%

Fonte: elaborazioni su dati AMECO. Le colonne A riportano le variazioni percentuali nel decennio delle retribuzioni reali per lavoratore, le colonne B la variazione del prodotto interno lordo reale per persona impiegata.

* Il dato della Germania del decennio 1980 si riferisce alla Germania Ovest. Per il decennio 1990 il dato si riferisce alla crescita delle grandezze tra il 1991, anno dell'unificazione delle due Germanie, e il 1999.

Se però allarghiamo lo sguardo a un trentennio e mettiamo a confronto i tassi di crescita della produttività con quelli delle retribuzioni, il quadro cambia nettamente. In tutti i decenni e in tutti i paesi, tranne due casi isolati, le retribuzioni reali crescono meno della produttività. Si può dunque ritenere che i due fenomeni non siano collegati – o almeno non nella causalità che si intende - e se le retribuzioni dei lavoratori di alcuni paesi crescono più di quelle di altri può significare che i livelli di partenza sono più bassi, che le organizzazioni sindacali sono più combattive, che il tasso di disoccupazione o di precarietà del lavoro sia diverso, o che sono o non sono all'opera dispositivi di concertazione, di mediazione, o modelli di relazione industriale di stampo neocorporativo.

Che non si tratti di un caso limitato all'Europa è confermato dall'ultimo rapporto dell'ILO[3] secondo il quale solo in un numero ristretto di paesi (Danimarca, Francia, Finlandia, Regno Unito, Romania e repubblica Ceca) l'aumento della produttività del lavoro si è riflesso in un aumento dei salari reali; nelle tre economie più importanti del pianeta: Stati Uniti d'America, Giappone e Germania, tra il 1999 e il 2007 la produttività del lavoro è cresciuta, ma i salari reali sono diminuiti, mentre per il resto dei paesi capitalistamente sviluppati la correlazione non esiste o è molto debole.

Fig. 3 Retribuzioni annuali lorde degli occupati a tempo pieno nel settore industriale dell'economia europea, 2008-2010 (1)

	2008	2009	2010
Belgium (2)	40 698	42 149	43 423
Bulgaria	3 590	4 085	4 396
Czech Republic (3)	10 930	10 596	11 312
Denmark	55 001	56 044	58 840
Germany	41 400	41 100	42 400
Estonia (2)	10 045	9 492	9 712
Ireland	45 893	45 207	.
Greece	25 915	29 160	.
Spain	25 208	26 316	.
France	.	35 530	.
Italy (3)	26 845	27 419	28 230
Cyprus (2)	.	24 775	25 251
Latvia	8 676	8 728	8 596
Lithuania (3)	7 398	6 895	6 735
Luxembourg (2)(4)	47 034	48 174	49 316
Hungary	10 237	9 603	10 100
Malta	.	20 811	21 446
Netherlands	43 146	44 412	45 215
Austria (2)	39 875	40 457	41 123
Poland (3)	9 868	8 399	9 435
Portugal	.	17 129	17 352
Romania	.	5 450	5 891
Slovenia (5)	15 997	16 282	17 168
Slovakia	9 707	10 387	10 777
Finland	37 946	39 052	40 122
Sweden	37 597	34 746	40 008
United Kingdom	42 327	38 047	39 626
Norway (2)	52 632	51 343	.
Switzerland (5)	.	.	56 509
Croatia (5)	11 979	11 969	.

(1) Enterprises with ten or more employees; NACE Rev. 2 Sections B to N.

(2) All enterprises.

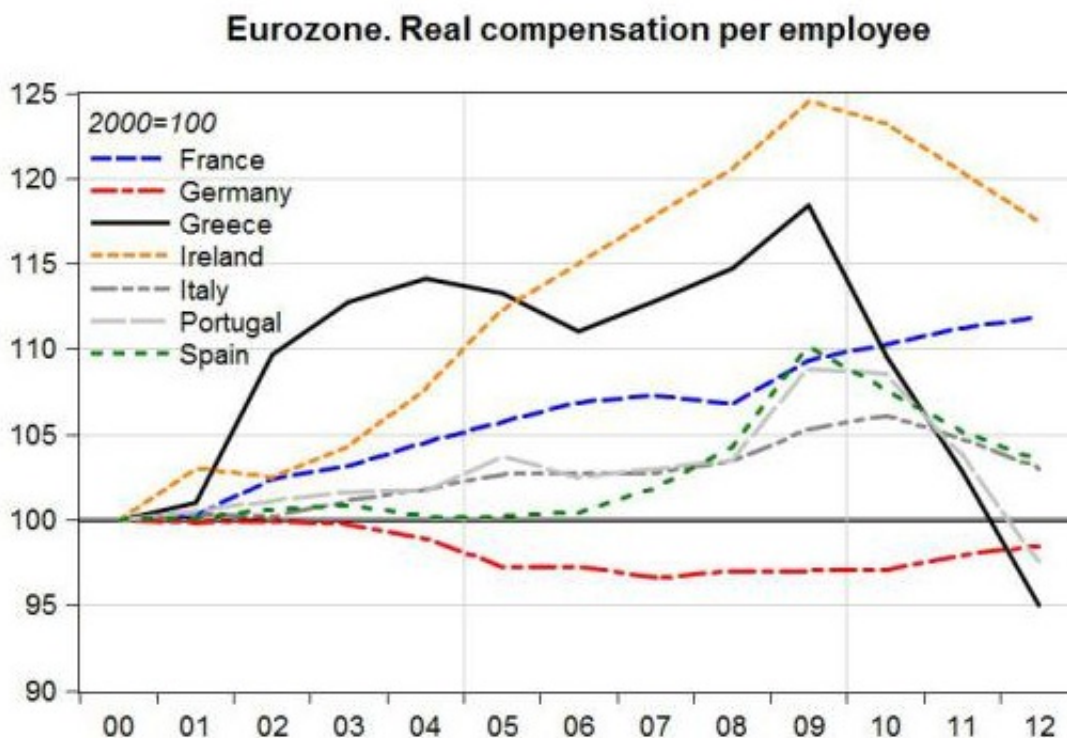
(3) All enterprises; full-time units (FTU).

(4) Break in series, 2009.

(5) Enterprises with ten or more employees; full-time units (FTU).

Source: Eurostat (online data code: earn_gr_nace2)

Fig. 4 La dinamica delle retribuzioni reali nell'eurozona



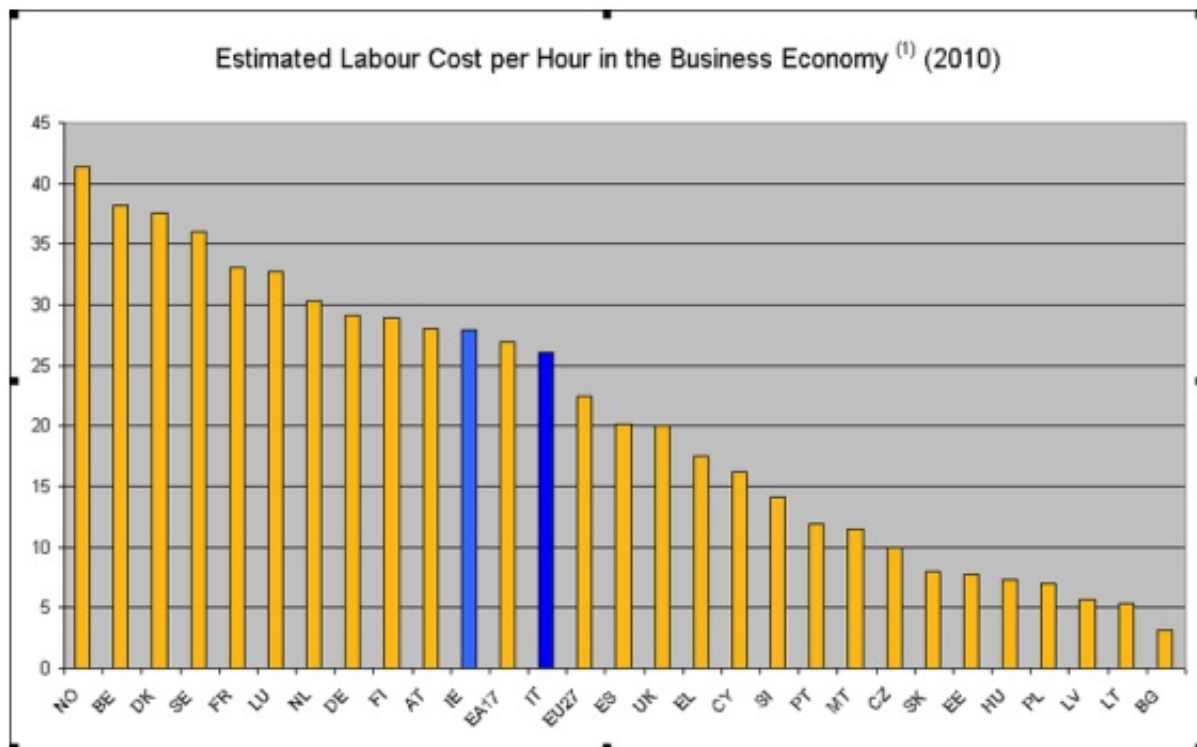
Le retribuzioni reali dei lavoratori, particolarmente dopo l'intensificarsi della crisi, sono diminuite drasticamente in tutta Europa, anche se non nella stessa intensità: il salario di chi lavora in Grecia[4] è diminuito in tre anni di più del 20%, in Spagna di quasi il 10%, in Portogallo più del 10%. Tuttavia anche questi dati vanno considerati assieme a quelli relativi ai livelli assoluti, in modo da osservare che dopo tre anni di crescita salariale nel 2008 le retribuzioni medie in Grecia raggiungevano la cifra di 26.000 euro l'anno (al lordo di tasse e contributi) mentre in Germania il livello era pari a 41.400 euro. Nel 2009, l'anno di picco della crescita salariale del Portogallo, il salario medio dei lavoratori arrivava a 17.000 euro. Salari bassi, al livello di sussistenza.

Il costo del lavoro e la sua variabilità

Una interpretazione solo parzialmente diversa da quella discussa prima è quella di chi imputa i bassi salari a un costo del lavoro troppo alto pagato dalle imprese che operano in Italia rispetto al valore aggiunto prodotto. Anche in questo caso si tratta di una affermazione discutibile, dal momento che - come è stato osservato su questa rivista[5] - anche a voler prescindere dai

problemi di misurazione il costo del lavoro medio per occupato resta in Italia basso rispetto ai paesi concorrenti, solo poco più alto della media dell'Unione Europea (27 paesi) e decisamente più basso che in Gran Bretagna, Francia, Germania e Svezia.

Fig. 5 Costo del lavoro per ora lavorata



E' utile ricordare che dentro questo costo sono compresi quegli oneri fiscali e previdenziali che costituiscono il *cuneo* molto spesso indicato come causa dei bassi salari. In realtà, se si considera il salario come l'equivalente del valore della riproduzione della forza-lavoro, bisogna includere nei costi di riproduzione anche le tariffe, le imposte e le tasse pagate dai lavoratori per acquistare quei beni e servizi necessari a garantirsi la sussistenza. In questo senso, insistere sul problema di un costo del lavoro eccessivo a causa di un *cuneo* previdenziale e fiscale troppo alto è una ulteriore conferma della evidenza che i salari percepiti dai lavoratori sono bassi oscillando attorno al livello di sopravvivenza.

Euro e deflazione salariale

Se poi si considera la divergenza intra-europea tra costi del lavoro prendendo in esame l'intero quarantennio che va dal 1970 al 2010, balza immediatamente agli occhi come la tendenza alla

convergenza, evidente per un lungo periodo, sia stata bruscamente interrotta dall'introduzione dell'euro, avvenuta alla fine degli anni '90.

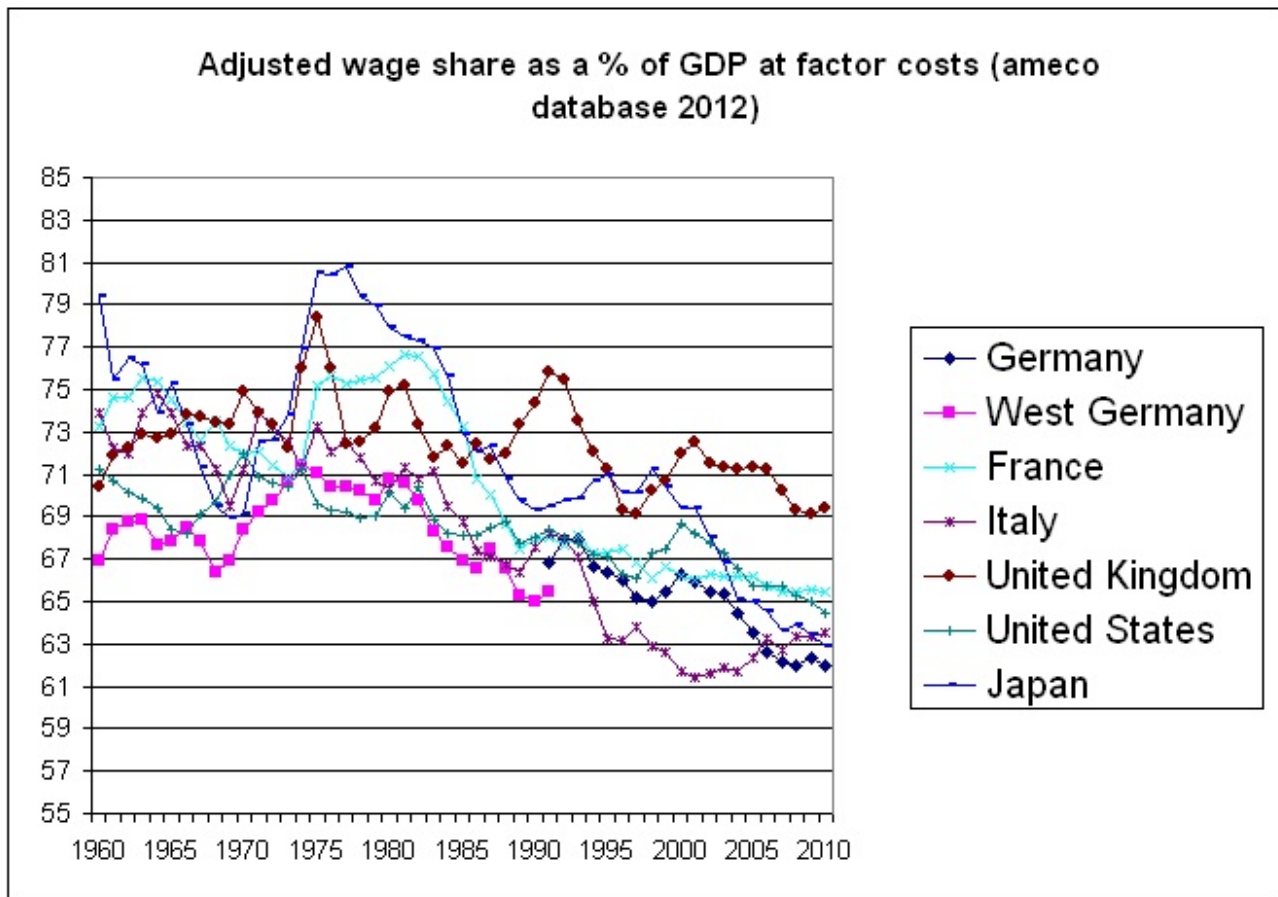
A partire da quel periodo, mentre per i paesi "core" il trend del costo del lavoro si è invertito, passando dall'aumento alla diminuzione, questo non è successo per il gruppo dei GIPS (Grecia, Italia, Portogallo, Spagna). Questo aspetto merita di essere sottolineato: nonostante dal punto di vista statistico sia evidentemente la stessa cosa, non è successo che, a causa dell'euro, i paesi GIPS abbiano visto modificarsi il proprio trend di "naturale" crescita del costo del lavoro: la curva mantiene praticamente la stessa pendenza prima e dopo l'euro; è successo invece per pochissimi paesi forti (sostanzialmente la Germania e i paesi nordeuropei) che l'introduzione di una valuta più debole di quella che avevano precedentemente abbia coinciso con una riduzione del costo del lavoro.

Non c'è dubbio che le *aree valutarie* siano uno strumento ottimale per scaricare la crisi sul salario. In un sistema di cambi flessibili, se le imprese localizzate in un determinato paese sperimentano un deficit di competitività, possono tentare di riguadagnare quote di mercato (ovviamente a spese di imprese localizzate in un paese diverso, è da non dimenticare che si tratta in questo caso di un tipico gioco a somma zero) utilizzando la leva del cambio. Come è noto, una riduzione del valore della valuta nazionale – coeteris paribus – può aiutare le imprese esportatrici a vendere di più all'estero; si tratta di manovre che storicamente le autorità monetarie e i governi hanno attuato e che anche oggi rappresentano un'arma importante nella competizione tra *aree valutarie transnazionali*. Con una sola valuta continentale che sostituisce quelle nazionali, la manovra non è evidentemente utilizzabile per riaggiustare differenziali di competitività interni all'area stessa, obiettivo che in questo caso si può realizzare solo attraverso manovre di "deflazione interna", ossia scaricando il costo della crisi su chi lavora nei paesi che stanno perdendo competitività.

Che questo non sia una mera conseguenza casuale del funzionamento delle *aree valutarie* ma un obiettivo coscientemente perseguito dai policy-makers non è una illazione, dal momento che a confermarlo ci ha pensato lo stesso massimo teorico delle *aree valutarie* Robert Mundell[6] ma, se si pensa che il giudizio dipenda dalla prospettiva teorica di Mundell (un liberale che si colloca su posizioni definibili di destra sul piano politico generale, vicino al partito repubblicano), è il caso di ricordare come il suo collega premio Nobel Paul Krugman, che viene generalmente accreditato di posizioni politiche progressiste, ha dichiarato candidamente a [Le Monde](#) che, "*Pour restaurer la compétitivité en Europe, il faudrait que, disons d'ici les cinq prochaines années, les salaires baissent, dans les pays européens*[7]".

Salari ancora più bassi non ci sembrano una prospettiva particolarmente allettante. In generale e soprattutto se si considera la dinamica salariale nella dimensione più rilevante in cui deve essere analizzata, e cioè in termini relativi, ossia in relazione all'intero reddito nazionale prodotto e distribuito. I dati inseriti in un recente contributo di Antonella Stirati[8] non sembra abbiano bisogno di ulteriori commenti.

Fig. 6 La quota dei salari sul Pil in alcuni paesi europei



In conclusione, prescindendo da un giudizio sulla possibilità e sulla desiderabilità di un ulteriore aumento della produttività, è possibile sostenere che:

1. La produttività del lavoro, e dunque il livello di sviluppo raggiunto dalle forze produttive, è storicamente alta, anzi altissima, in occidente e dunque nei paesi europei capitalistamente sviluppati;
2. La circostanza per cui in un determinato periodo la produttività sia cresciuta in un gruppo di paesi più che in un altro può dipendere dagli investimenti in innovazioni tecnologiche, da scelte (o non scelte) politiche e strategiche, dalla dimensione media o dalla specializzazione settoriale delle imprese che operano in un determinato paese;
3. Che una maggiore produttività si traduca in più alti salari è una evidenza che non esiste a livello empirico, mentre tipicamente accade il contrario: un maggiore valore aggiunto prodotto per lavoratore occupato, anche a voler prescindere dei suoi "sbocchi", in particolare nelle fasi in cui la domanda internazionale è debole, corrisponde da molti anni a questa parte a una

minore e più precaria occupazione che a sua volta si traduce in una maggiore competizione sul mercato del lavoro che indebolisce la lotta per aumenti salariali.

4. La crisi non colpisce tutte le classi sociali allo stesso modo: la quota di salari diminuisce e quella destinata ai profitti cresce.

[1] Rapporto CNEL sul mercato del lavoro presentato al Parlamento italiano a settembre 2012 e curato dal prof. Dell'Aringa

[2] La tabella è riportata in Stefano Perri, [Equità, disuguaglianza e distribuzione del reddito](#), 20/1/2012.

[3] International Labour Office, *Global Wage Report 2013*, “[...] la crescita media dei salari reali è rimasta a livello globale al di sotto dei livelli [tassi?] pre-crisi, segnando dati negativi per le economie sviluppate, mentre è rimasta significativa nelle economie emergenti .. tra il 1999 e il 2011 la produttività media del lavoro è cresciuta nelle economie sviluppate più del doppio dei salari reali ..il trend globale ha prodotto così un cambiamento nella distribuzione del reddito nazionale, con la quota dei redditi da lavoro in diminuzione e quella del capitale in crescita .. la caduta della quota dei redditi da lavoro è da attribuire al progresso tecnologico, alla globalizzazione del commercio, all’espansione dei mercati finanziari e alla diminuzione del tasso di sindacalizzazione che hanno eroso il potere contrattuale dei lavoratori”.

[4] Dati aggiornati a fine settembre 2012.

[5] Stefano Perri, [Il falso paradosso del costo del lavoro](#), *economia e politica*, gennaio 2011.

[6] Lo ricorda, su questa rivista, [Tiziano Cavalieri](#).

[7] Per restaurare la competitività in Europa bisognerebbe che, diciamo da qui ai prossimi cinque anni, i salari diminuiscano, nei paesi meno competitivi, del 20% nei confronti di quelli tedeschi. Con un po' di inflazione, questo aggiustamento è più facile da realizzare.

[8] A. Stirati, *Alternative Closures to Sraffa's System - some reflections in the light of the changes in income distribution in the last decades*, in Levrero, Palumbo, Stirati (curatori): *Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory*, Palgrave Macmillan 2013, vol 3.