

Data Stampa 6901 Data Stampa 6901

Data Stampa 6901 Data Stampa 6901

L'intervento

Salari fermi, il problema è la produttività

Mariano Bella e Paolo Refuto*

Il negoziato fra le parti sociali sul rinnovo dei modelli contrattuali riporta al centro la questione salariale e, con essa, la necessità di offrire un'interpretazione convincente e imparziale. La questione decisiva gira intorno alla produttività del lavoro, affermazione spesso contestata. Il sindacato, giustamente, ne rifiuta la lettura che vorrebbe i lavoratori (dipendenti) poco produttivi (e, quindi, poco remunerati). I rappresentanti dei lavoratori stigmatizzano l'esiguità della dinamica degli investimenti da parte delle imprese. Meno investimenti vuol dire meno capitale per addetto e, quindi, meno prodotto e meno salario: di questo non si possono certo accusare i dipendenti. Gli imprenditori rispondono che avrebbero tutto l'interesse a investire, per applicare il giusto markup su una base più ampia. Hanno ragione entrambi, e la spiegazione va cercata a monte: i salari non crescono per lo stesso motivo per cui non crescono gli investimenti, cioè un contesto ostile alla prosperità, attraverso, in primis, eccessi sistemici di fisco e burocrazia.

Eurostat consente di confrontare, nel lungo periodo e fra paesi, due grandezze omogenee. La prima riguarda le retribuzioni lorde dei dipendenti divise per le ore lavorate, al netto dell'inflazione (deflatore dei consumi). La seconda è il valore aggiunto reale per ora lavorata, che è la definizione comune di produttività (del lavoro). Fra il 1995 e il 2025 la Germania guadagna 36,3 punti di percentuali di produttività e 30,6 di salario reale orario. L'Italia si ferma a 7,7 punti di produttività e 5,3 di salario reale orario, ultima su entrambi i fronti.

La relazione fra le due grandezze c'è ed è evidente (anche per tutte le altre nazioni, a cominciare dalla Francia). Il problema è che il nostro indice di produttività include anche il lavoro indipendente. A questo proposito si invoca un effetto distributivo che penalizzerebbe il lavoro dipendente. Ma è un falso problema, perché la relazione prodotto-salario, calcolata allo stesso modo, si riscontra ovunque. Pertanto, il ritardo dei salari italiani non può dipendere da un difetto specifico del processo distributivo.

Il vincolo alla crescita dei salari italiani è nel prodotto: con la dinamica di produttività tedesca, a parità di riparto e di prezzi, il salario reale orario italiano sarebbe cresciuto di oltre il 30% anziché del 5,3%.

Restano due questioni che il confronto sulle retribuzioni lorde orarie non coglie. La prima è che un conto è quanto viene pagata un'ora di lavoro, un altro è quanto si porta a casa in dodici mesi un dipendente. I dati (Upb) dicono che in trent'anni i lavoratori dipendenti a tempo parziale passano dal 4,4 al 31,5 per cento del totale. L'effetto si vede nei redditi annui: fra il 1990 e il

2026 la retribuzione reale di chi lavora a tempo pieno per l'intero anno cresce del 14,3 per cento, mentre la media di tutti i dipendenti, che comprende anche chi lavora a orario ridotto o soltanto per una parte dell'anno, cala del 6,6%. Non è che le buste paga si siano svuotate: sono aumentati i rapporti che coprono meno ore e meno settimane, e quindi meno reddito annuo (ma negli ultimi anni il trend si è invertito).

La seconda riguarda la leva fiscale che ha concentrato le risorse sulle retribuzioni medio-basse, e il risultato si legge nei dati INPS: fra il 2019 e il 2025, alla mediana, il lordo cresce del 10,8 per cento e il netto del 19,2, con il prelievo contributivo e fiscale sceso dal 28,6 al 23,1 per cento. Il sostegno alle retribuzioni medio-basse è un fatto e va riconosciuto; il conto, però, l'ha pagato chi sta appena sopra.

Detto questo, «più produttività» è la soluzione, se non è uno slogan utilizzato come una clava per denigrare e deplorare la terziarizzazione dell'economia italiana. Fra il 2019 e il 2025 il valore aggiunto reale per unità di lavoro è salito del 6,5 per cento nella manifattura ed è sceso del 3,1 nei servizi, ma nello stesso periodo le unità di lavoro dipendente sono cresciute del 3,8 per cento nella prima e del 9,2 nei secondi. Una parte della debolezza della produttività media italiana è il rovescio dell'occupazione creata dal terziario, e non si corregge chiedendo ai servizi di assumere di meno (o alla manifattura di licenziare di più). Si corregge dove la produttività si forma davvero, cioè negli investimenti, nella dimensione delle imprese, nella tecnologia e nelle competenze. In una parola, nella valorizzazione dei servizi di mercato che negli ultimi 30 anni hanno generato 4 milioni di nuovi posti di lavoro.

Produttività, contrattazione e fiscalità devono svilupparsi dentro un quadro coerente, anelli del medesimo processo. Non sono strumenti alternativi, né stampelle ideologiche da invocare all'occorrenza. La produttività crea le risorse, la contrattazione ne presidia il riparto, il fisco determina quanto resta netto. In Italia l'anello rotto è il primo, il secondo ha tenuto meglio di quanto si dica, il terzo dovrebbe pensare di più ai ceti produttivi. Chiedere alla contrattazione collettiva di aggiustare deficit ed eccessi di contesto oppure di orientare la fiscalità significa affidarle un compito che non può e non deve svolgere.

***Ufficio Studi Confcommercio**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

