

L'andamento dei salari e della quota dei salari nel reddito nazionale

Walter Paternesi Meloni e Riccardo Pariboni

6.1 I salari reali nei principali settori

L'obiettivo di questo capitolo è proporre una panoramica dell'andamento dei salari in termini reali per alcuni settori economici nel periodo 1970-2020, ossia il periodo più ampio per il quale disponiamo di dati di contabilità nazionale sufficientemente dettagliati. Al fine di fornire un quadro sufficientemente disaggregato tra i settori (ma allo stesso tempo piuttosto omogeneo per quanto concerne i segmenti produttivi all'interno di ogni comparto individuato), identificheremo, oltre al totale dell'economia, quattro macrosettori: il settore privato non agricolo escluso il comparto immobiliare, l'industria manifatturiera, il comparto dei servizi di rete e finanziari, il comparto dei servizi commerciali e professionali⁴⁶. Per dare un'indicazione di massima del peso dei macro-settori in esame, è opportuno indicare che il settore privato copre, in media nel periodo, circa il 62% dell'economia in termini di valore aggiunto (circa il 57% nel 1970 e il 67% nel 2020); i servizi commerciali e professionali pesano per circa il 18%, mentre i servizi di rete e finanziari per circa il 15%. In termini di occupazione, i tre settori si attestavano rispettivamente, nel 2020, al 60%, 20% e 10% circa. Discorso diverso invece vale per la manifattura: mentre in termini di quota occupazionale il comparto manifatturiero è passato da circa il 30% degli anni '70 al 14% del periodo post-2012, lo stesso è stato caratterizzato da una caduta meno accentuata qualora ne misurassimo la relativa quota in termini di valore aggiunto (un calo di circa 3 punti percentuali dagli anni '70 ad oggi).

Si noti che nei grafici riportati faremo talvolta riferimento a due serie diverse: la prima riguarda il periodo dal 1970 al 2010, mentre la seconda si riferisce al periodo 1995-2020. Questa separazione riflette la disponibilità dei dati ed è stata necessaria per due ordini di ragioni. Il primo, di carattere generale, è ascrivibile al fatto che l'ISTAT ha recentemente adottato un nuovo metodo di

⁴⁶ Escludiamo dall'analisi il comparto pubblico e quello immobiliare in quanto possono influenzare l'analisi per ragioni di diversa natura: nel settore pubblico, ad esempio, il valore aggiunto coincide con i redditi da lavoro; mentre il settore immobiliare è soggetto ad una volatilità che dipende principalmente dai prezzi delle abitazioni.

elaborazione dei dati di contabilità nazionale: come dichiarato dallo stesso istituto, “il quadro informativo delle indagini statistiche si presenta modificato rispetto a quello utilizzato nei conti nazionali sino a marzo 2011”, ed in particolare “la revisione delle stime di contabilità nazionale incorpora i nuovi livelli di valore aggiunto e di produzione pro capite delle indagini sui conti delle imprese”⁴⁷. Il secondo ordine di ragioni riguarda invece una difformità, seppur di carattere minore, nei due periodi in questione per ciò che concerne la classificazione settoriale delle varie attività produttive: nel dettaglio, per il periodo 1970-2010 si utilizza la classificazione Nace Rev.1.1., mentre per il periodo 1995-2020 le serie fanno riferimento alla classificazione Nace Rev. 2. La principale differenza tra le due aggregazioni concerne la macro-categoria dei servizi commerciali e professionali, che nel primo sotto-periodo non comprende i servizi professionali⁴⁸. Proprio per tenere in considerazione possibili discrepanze opteremo, quando necessario, per riportare le due serie separatamente.

Prima di passare all’esame dei dati, vi è però un altro elemento che richiede una certa attenzione. Si è detto in apertura che in questa sezione faremo riferimento ai salari reali, ossia al netto dell’effetto dell’andamento dei prezzi. Tuttavia, è necessario soffermarsi sulla distinzione tra redditi da lavoro in termini di potere d’acquisto (cioè in termini dell’indice dei prezzi al consumo) e in termini del prezzo del prodotto (cioè del deflatore del valore aggiunto settoriale). A parità di reddito nominale, i due non necessariamente coincidono in quanto l’indice dei prezzi al consumo riflette l’andamento dei prezzi (comprensivi dell’imposta sul valore aggiunto) di un paniere di beni, servizi e utenze domestiche che riflette la composizione della spesa per consumi delle famiglie, ed ha dunque una composizione diversa da quella della produzione aggregata (e, a maggior ragione, della produzione di settore). Dal punto di vista della contrattazione del salario nominale da parte dei lavoratori, il riferimento è ovviamente l’andamento dell’indice dei prezzi al consumo, rappresentativo del costo della vita, rispetto al quale si vuole mantenere – o migliorare – il proprio potere d’acquisto. Ma dal punto di vista delle imprese, ciò che determina la profittabilità dell’attività produttiva è il costo del lavoro in termini di prezzo del prodotto. Di conseguenza, se prezzi al consumo e prezzo del prodotto avessero andamenti diversi, potrebbe accadere che i lavoratori vedano i loro redditi stagnare o diminuire in termini di potere d’acquisto, mentre starebbero crescendo dal punto di vista dei costi delle imprese (o viceversa). Per queste ragioni, leggeremo i dati in esame anche facendo riferimento alle dinamiche dei prezzi

⁴⁷ Per i dettagli si rimanda alla nota metodologica disponibile sul sito dell’ISTAT, <https://www.istat.it/it/files//2011/10/NotaMet_Transizione-NACE_2011_finale_19ott.pdf>.

⁴⁸ Per favorire la comparazione tra le due classificazioni, è possibile consultare le ‘tabelle di corrispondenza’ rese disponibili dalla Commissione europea all’indirizzo <https://ec.europa.eu/eurostat/web/nace-rev2/correspondence_tables>.

(per completezza, in appendice riportiamo i valori dei vari deflatori settoriali cui faremo riferimento in questa e nella prossima sezione).

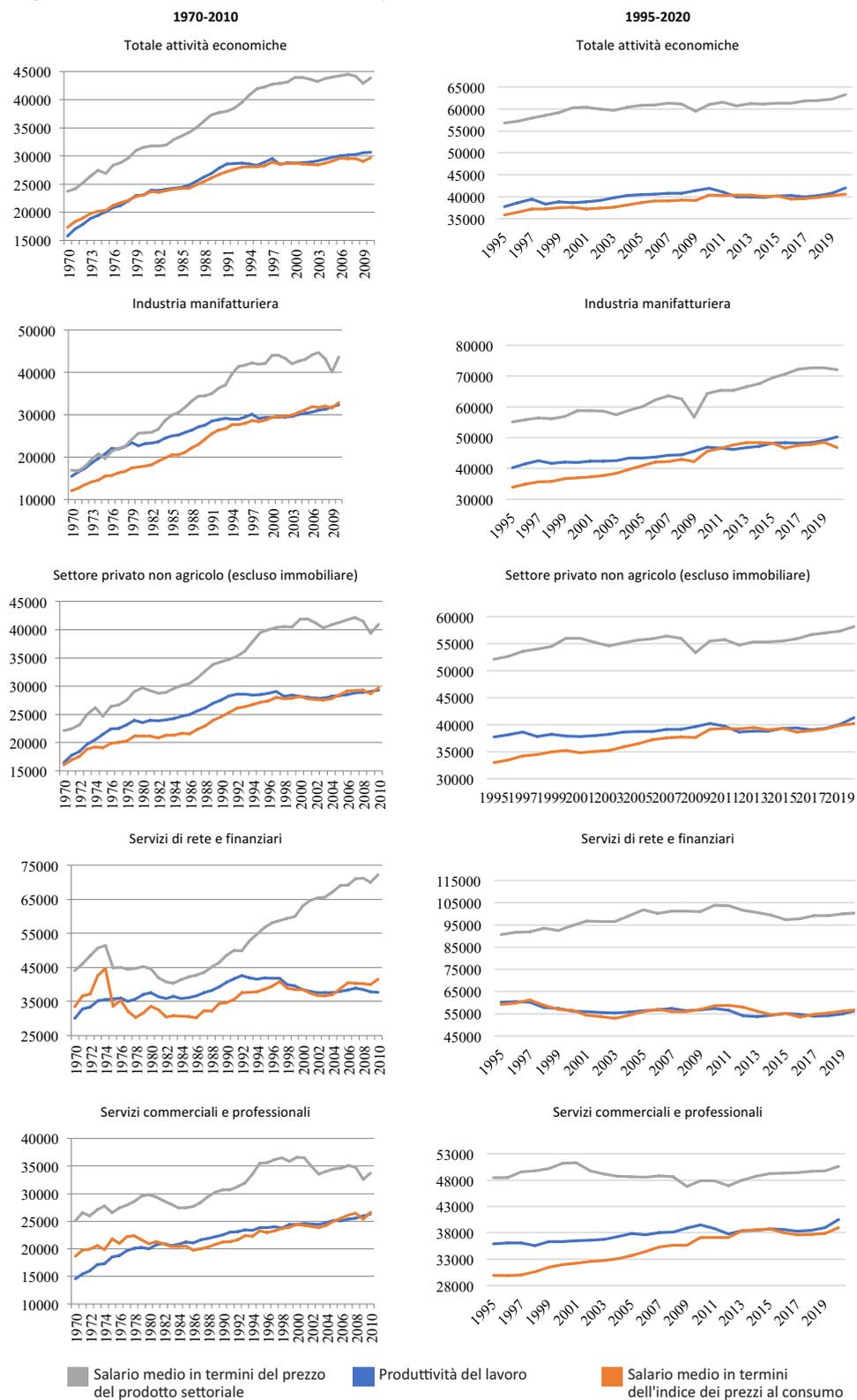
Infine, precisiamo che già in questa sezione discuteremo dell'andamento dei salari reali, alternativamente deflazionati al prezzo del prodotto (totale e settoriale) e all'indice dei prezzi al consumo, *anche* in relazione alla produttività del lavoro: questa comparazione farà da apripista alle analisi sul costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) e sulla distribuzione funzionale del reddito (quota salari) che proporremo nelle sezioni seguenti del rapporto.

Passando ai dati, nella Fig. 6.1 sono riportati i dati in euro costanti (con riferimento all'anno 2000 per il periodo 1970-2010, mentre per il periodo 1995-2020 con riferimento all'anno 2015) di tre grandezze: il salario reale medio per unità di lavoro in termini di prezzo del prodotto (aggregato o del relativo settore); il salario reale medio per unità di lavoro in termini di prezzo dell'indice dei prezzi al consumo (indice costruito su base nazionale per il periodo 1970-2010, e armonizzato al paniere di riferimento europeo nel periodo successivo); la produttività del lavoro (costruita partendo dal dato statistico sul valore aggiunto a prezzi concatenati). Metodologicamente, ricordiamo che il salario medio per unità di lavoro è stato qui calcolato come il rapporto tra il totale dei redditi da lavoro dipendente (a prezzi correnti) e le unità di lavoro dipendenti. Successivamente, il dato è stato deflazionato utilizzando il relativo deflatore (totale o settoriale) e, alternativamente, l'indice dei prezzi al consumo. La produttività del lavoro è calcolata come rapporto tra il valore aggiunto al costo dei fattori (prezzi concatenati) diviso le unità di lavoro totali. I vari deflatori (per il totale economia e settoriali) sono calcolati come rapporto tra il valore aggiunto al costo dei fattori a prezzi correnti e il valore aggiunto al costo dei fattori a prezzi concatenati.

Per quanto riguarda il totale dell'economia, dal 1970 al 1995 il salario medio definito in termini dell'indice dei prezzi al consumo (CPI) è cresciuto dell'80%, in linea con l'aumento della produttività (70%). In termini del deflatore del valore aggiunto complessivo, il salario è invece cresciuto del 62%. Dal 1995 al 2004 il salario medio (deflazionato in termini del CPI) è stagnante, e si attesta su un livello di circa 28mila euro (valori ad anno base 2000) per unità di lavoro standard; il salario medio supera i 30.000 euro, in termini reali, solo nel 2007. La seconda parte della serie, che ha come anno base il 2015, ci fornisce lo stesso quadro di stagnazione salariale a cui abbiamo assistito dalla metà degli anni Novanta, con un salario medio fermo al palo su un livello di circa 39mila euro (valori a prezzi costanti del 2015).

Il quadro cambia drasticamente qualora l'analisi fosse confinata all'industria manifatturiera: se per i primi decenni della serie avevamo osservato un sostanziale allineamento tra la crescita della produttività e quella della retribuzione reale media, dai primi anni Ottanta si apre una forbice tra salario in termini reali e valore aggiunto: il salario in termini del CPI passa, dal 1980 al

Figura 6.1 – Retribuzioni reali medie e produttività nei vari settori dell'economia italiana



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

1995, da 22.500 a 29.000 euro a prezzi costanti del 2000 (+28%); nello stesso periodo, il salario in termini di prezzo del prodotto cresce del 56%, al di sotto della crescita della produttività (61%), elemento che si tradurrà in una riduzione della quota salari. Cresce, seppur in maniera non vigorosa, il salario medio del comparto manifatturiero nel periodo 1995-2020, passando da 40mila euro (a prezzi costanti del 2015) a circa 50mila euro: si tratta di un aumento comunque più deciso di quello registrato per il totale dell'economia e per il solo settore privato (da 37mila a 42mila euro).

Il settore dei servizi commerciali e professionali si caratterizza per una marcata crescita dei salari in termini del CPI nel periodo 1970-2010 (+80%), a cui si associa una più flebile dinamica dalla produttività (+30% circa) e delle retribuzioni al prezzo del prodotto del settore (+40%). Si registra, successivamente, un importante calo della produttività agli albori del nuovo millennio (-9% dal 2001 al 2009, principalmente dovuto al crollo del valore aggiunto per unità di lavoro nei servizi professionali), a cui si associa una completa stagnazione delle retribuzioni reali.

Nel comparto dei servizi di rete e finanziari si assiste, in tempi recenti, ad una netta inversione di tendenza rispetto alle dinamiche antecedenti agli anni Novanta: dal 1970 al 1993 la crescita del salario medio in termini di potere d'acquisto è stata di circa 30 punti percentuali complessivi; a tale crescita ha fatto tuttavia seguito una diminuzione di circa 25 punti, che ha portato nel 2004 il livello dei salari a quelli della fine degli anni Settanta (circa 36mila euro in euro a prezzi del 2000). Il tutto, al cospetto di un significativo aumento della produttività verificatosi a partire dall'inizio degli anni Ottanta. Nel periodo successivo (2000-2020), i salari del settore stagnano, sia se misurati in termini del prezzo dei beni di consumo che del deflatore settoriale, attestandosi su livelli ben al di sotto (fino a 10 punti percentuali) di quelli del 1995. Si tratta comunque del settore con le più alte retribuzioni medie (misurate in termini del CPI) in entrambi i sotto-periodi, sebbene le distanze in termini di potere d'acquisto rispetto alle posizioni lavorative degli altri settori e del totale dell'economia si siano ridotte negli ultimi anni (circa 38mila euro a prezzi del 2000 nel 2010, al cospetto di una media complessiva di circa 30.600).

6.2 CLUP e quota dei salari nel reddito nazionale aggregati e per settore economico

Dopo aver esaminato la tendenza dei salari reali nei vari comparti dell'economia e nell'aggregato, e averla messa in relazione, seppur indirettamente, con la produttività e i prezzi, passiamo ora ad un'analisi più specifica in cui compariamo *direttamente* le retribuzioni al valore aggiunto. Per effettuare questo accostamento faremo riferimento a due misure ampiamente usate in

letteratura: i) il costo del lavoro per unità di prodotto, e ii) la quota salari sul reddito. Si tratta di due indicatori rilevanti per comprendere la dinamica della competitività di prezzo di un Paese (o di un settore) e quella della distribuzione del reddito a livello funzionale (ossia, tra capitale e lavoro). Prima di addentrarci nelle analisi degli andamenti delle due variabili in esame, è tuttavia opportuno richiamare analiticamente i due concetti e fornirne una definizione che, per quanto intuitiva, ci sarà di aiuto nel comprendere i messaggi veicolati dalle due misure oggetto della nostra analisi.

6.2.1 Il CLUP nei principali settori dell'economia italiana

Il costo del lavoro per unità di prodotto, genericamente indicato con l'abbreviazione CLUP (*unit labour cost*, *ULC*, nella versione anglosassone), è calcolato come il rapporto tra i redditi da lavoro dipendente per unità di lavoro e la produttività del lavoro. Come visto in precedenza, quest'ultima è uguale al valore aggiunto (a prezzi costanti) diviso le unità di lavoro complessive (dipendenti e autonome). Identificare una misura appropriata di lavoro è tuttavia cruciale per evitare di fornire rappresentazioni spurie sia delle retribuzioni che della produttività del lavoro: generalmente si usano le ore lavorate oppure le unità di lavoro standard (ULA, nella versione anglosassone). L'uso di queste misure è preferibile rispetto al numero di persone impiegate in quanto misurare la produttività 'in teste', siano esse dipendenti o totali, può risentire notevolmente della presenza di lavoratori part-time. Anche in questo esercizio, al pari di quanto fatto nella sezione dedicata ai salari reali, faremo pertanto riferimento alle unità di lavoro standard (genericamente 40 ore di lavoro settimanali): intuitivamente, questa misura ci permette di considerare una unità di lavoro standard al pari di due contratti di lavoro a tempo parziale al 50%. La produttività del lavoro sarà pertanto espressa come rapporto tra valore aggiunto (settoriale o aggregato) a prezzi costanti fratto le unità di lavoro (in maniera analoga alla metodologia utilizzata per il calcolo delle retribuzioni medie).

Facendo riferimento alle nomenclature delle serie storiche fornite da ISTAT (cui si fa riferimento nel fornire le evidenze empiriche in questa sezione), possiamo definire il CLUP come segue:

$$CLUP = \frac{\frac{\text{redditi da lavoro dipendente (a prezzi correnti)}}{\text{unità di lavoro dipendenti}}}{\frac{\text{valore aggiunto (a prezzi costanti)}}{\text{unità di lavoro totali}}}$$

Si noti che il numeratore della frazione è espresso in termini nominali (le retribuzioni sono a prezzi correnti), mentre il denominatore è espresso in termini reali (il valore aggiunto è a prezzi concatenati). Per tale motivo, il CLUP rappresenta una misura di competitività in quanto fornisce un'indicazione del-

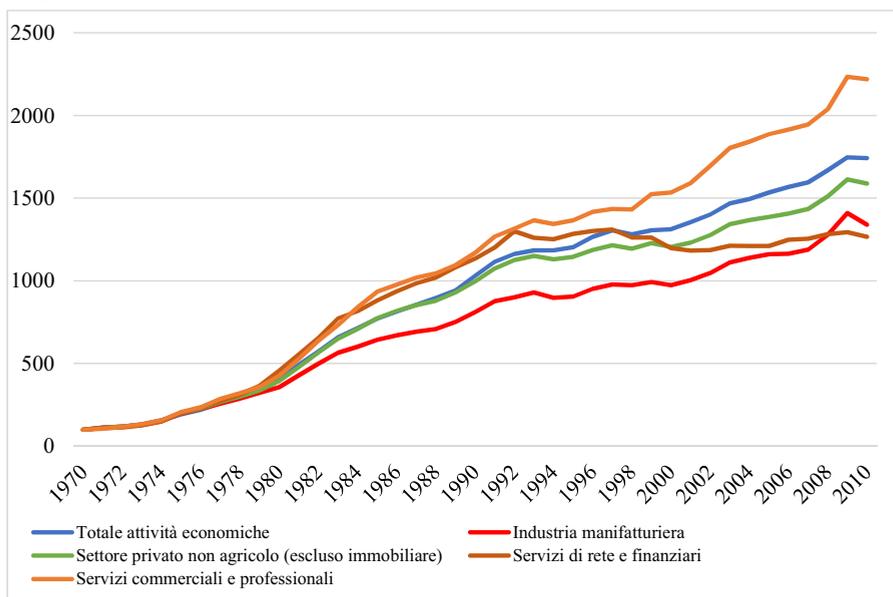
l'incidenza del costo di una specifica unità di fattore produttivo (il lavoro) su una unità di prodotto. È immediato notare come questa grandezza possa essere influenzata *anche* da variazioni che possono occorrere alla produttività del lavoro (lo stesso discorso varrà per la quota salari sul reddito), per le quali si rimanda alla sezione precedente.

Nel presentare i dati relativi all'andamento del CLUP faremo riferimento sia al totale delle attività economiche che ai quattro macro-settori già introdotti; anche la periodizzazione sarà la stessa precedentemente usata (1970-2010 e 1995-2020, in linea con i dati ISTAT). Per facilità di interpretazione, mostriamo i dati del CLUP facendo riferimento ad un anno base posto uguale a 100 (il 1970 nel primo sotto-periodo, e il 1995 nel secondo).

Per quanto riguarda il primo periodo in esame, la Fig. 6.2 indica come la divergenza nelle dinamiche dei vari CLUP settoriali sia avvenuta a partire dai primi anni '80. Si evince che una più sostenuta crescita del CLUP abbia riguardato il settore dei servizi commerciali e professionali, mentre l'industria manifatturiera è stato il comparto con la minore dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto: in questo secondo caso, ciò accade per effetto di una sostenuta dinamica della produttività fino al 1998 (mentre a livello complessivo, la stagnazione della produttività era cominciata nei primi anni Novanta), in quanto le retribuzioni nominali crescono in linea con il totale dell'economia. Si registra inoltre una sostanziale frenata del CLUP nel settore dei servizi di rete e finanziari a partire dal 1992, principalmente a causa del rallentamento delle retribuzioni; nello stesso periodo, il CLUP relativo ai servizi commerciali e professionali registra, in controtendenza rispetto ai servizi di rete e finanziari, una vigorosa accelerata, dovuta in larga parte al rallentamento della produttività.

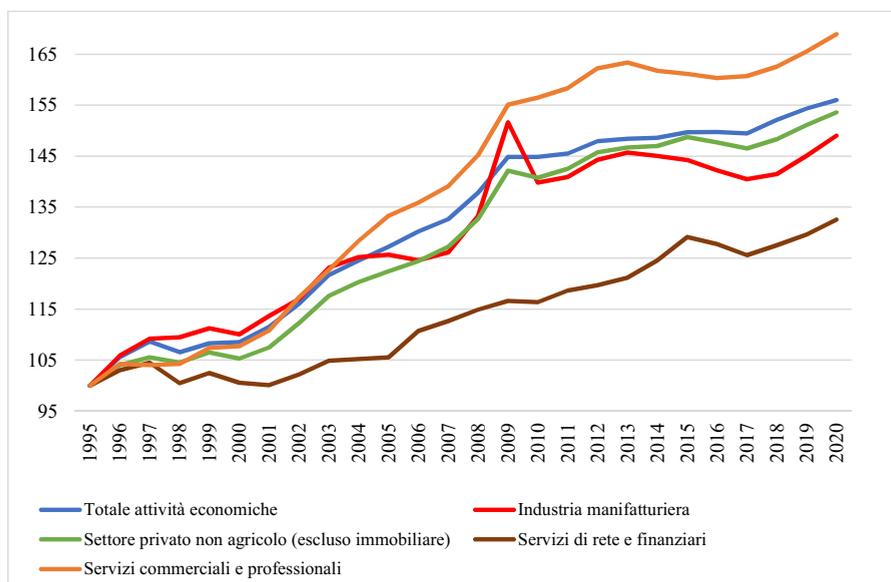
Passando al secondo periodo in esame (1995-2020), notiamo dalla Fig. 6.3 che dal 1995 in poi il settore che ha mostrato la più flebile crescita del CLUP è quello dei servizi di rete e finanziari, settore in cui le retribuzioni, in termini nominali, hanno fortemente rallentato la crescita dopo la crisi del 2009. L'andamento del CLUP nella manifattura è sostanzialmente in linea con il totale delle attività economiche e del settore privato non agricolo (escluso il settore immobiliare), sebbene le retribuzioni nominali del settore siano superiori, in livello, a quelle medie (stesso discorso vale per la produttività). Si noti altresì come a cavallo della crisi del 2008-09 il CLUP nella manifattura abbia fortemente risentito del crollo della produttività, notoriamente pro-ciclica, elemento che ha contribuito ad un vistoso aumento del CLUP (rientrato negli anni successivi). Cresce invece più della media il CLUP nel settore dei servizi professionali e commerciali: il dato riflette principalmente il crollo della produttività nel solo comparto dei servizi professionali (-30% dal 1995 al 2020), a fronte di retribuzioni nominali in linea con quelle medie.

Figura 6.2 – Costo del lavoro per unità di prodotto, 1970-2010 (indice, 1970=100)



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Figura 6.3 – Costo del lavoro per unità di prodotto, 1995-2020 (indice, 1995=100)



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

6.2.2 La quota salari nei vari settori dell'economia italiana

In tutti i Paesi industrializzati si assiste, a partire dalla fine degli anni '70, ad una caduta significativa della quota dei redditi da lavoro sul valore aggiunto dell'economia. Tra la fine degli anni '70 e il 2000 l'Italia è, tra i Paesi avanzati, uno di quelli che registra la più elevata caduta della quota dei redditi da lavoro⁴⁹. Si riscontra, in seguito (dall'inizio del nuovo secolo), una moderata ripresa di tale quota, che diventa poi accentuata negli anni immediatamente successivi alla crisi del 2008-09, coerentemente con la tendenza delle recessioni economiche a causarne un aumento ciclico (come del resto accaduto anche in altri Paesi dopo il 2008, e in Italia ad esempio nel 1991-1993).

La caduta della quota dei redditi da lavoro che si registra a partire dalla seconda metà degli anni '70 è piuttosto generalizzata: per quanto riguarda i Paesi europei (aggregato Eurozona a 12), si passa da valori che agli inizi degli anni '80 si attestano attorno al 70%, a valori di poco superiori al 60% registrati negli anni 2000. La lettura del dato in questione non tiene inoltre conto del fatto che nei redditi da lavoro sono computati anche i redditi contrattuali da lavoro dipendente, spesso molto elevati, dei grandi manager: riguardo a queste figure, una parte della letteratura economica interpreta le loro retribuzioni come risultato dell'appropriazione di una parte dei profitti d'impresa, piuttosto che come veri e propri redditi da lavoro⁵⁰. Sulla base di tali considerazioni, è significativo che l'analisi dei dati mostri che quando l'1% più elevato dei redditi da lavoro viene scorporato dal totale, la caduta della quota del lavoro così ridefinita risulta ancora più marcata (OCSE, 2012, p. 115).

A ulteriore testimonianza del cambiamento nella distribuzione, vale la pena notare che sia in Europa che in altri paesi industriali, la diminuzione della quota del lavoro rispecchia la crescita del tasso di remunerazione netta del capitale, ovvero degli utili complessivi al netto degli ammortamenti come proporzione del valore del capitale. Questa considerazione è rilevante in quanto indica che le variazioni delle quote distributive (ossia, la riduzione della quota salari) non possono essere attribuite, contabilmente, ad un aumento del rapporto capitale-prodotto, che darebbe luogo ad un aumento della quota profitti anche per un dato saggio del profitto. Inoltre, per quanto riguarda l'Eurozona, parallelamente alla caduta della quota dei redditi da lavoro e alla crescita del saggio di profitto si registra un aumento del tasso medio di disoccupazione, che nell'aggregato EA12 passa tra la fine degli anni '70 e gli anni '80 dal 2,7% al 9%, per poi rimanere, seppur con ampie fluttuazioni, intorno al 10% (dati:

⁴⁹ Si vedano al riguardo il contributo congiunto di ILO e OCSE (2015, p. 6) e, per il periodo 1990-2007, il contributo dell'OCSE (2012, pp. 115-116),

⁵⁰ Si vedano, a riguardo, le rassegne della letteratura presenti in Krugman (2008, pp. 136-146) e Piketty (2014, pp. 334-335).

Ameco)⁵¹. Tali tendenze sono confermate per l'Italia, dove l'evoluzione del costo reale del lavoro per unità di prodotto rispecchia quella della redditività; allo stesso tempo, il tasso di disoccupazione è aumentato notevolmente dagli anni '80, e supera il 10% per molti anni dopo gli anni '90, mentre si è attestato intorno al 5 o 6% negli anni '60 e '70⁵².

La quota salariale rappresenta la porzione di reddito nazionale, o del reddito di un particolare settore dell'economia, che viene distribuita ai lavoratori. Della caduta della quota dei redditi da lavoro, o più in generale della divergenza tra le retribuzioni e la produttività, sono state fornite nella letteratura numerose interpretazioni, che enfatizzano diversi fattori (per una panoramica, si rimanda ai contributi di Stockhammer, 2013, e Paternesi Meloni e Stirati, 2022). Pur nelle diversità degli approcci teorici, in moltissime analisi il fenomeno viene ricondotto ai cambiamenti avvenuti nella direzione di una maggiore liberalizzazione e deregolamentazione del commercio internazionale (Rodrik, 1997; Acemoglu, 2003; Guscina, 2006), della finanza (Lazonick, 2014; Lazonick e O'Sullivan, 2000) e del mercato del lavoro (Kristal, 2010; Bengtsson, 2014; Stockhammer, 2017; Tridico e Paternesi Meloni, 2018; Pariboni e Tridico, 2019; Hein *et al.*, 2020), nella riduzione del ruolo dei sindacati nella contrattazione e del peso del settore pubblico nell'economia (Brancaccio *et al.*, 2018; Deakin *et al.*, 2014). Si discostano invece da questi gli studi che attribuiscono la caduta dei redditi da lavoro al progresso tecnico, e alla specifica natura dell'impatto che questo avrebbe avuto nella fase più recente di sviluppo caratterizzata dall'introduzione delle nuove tecnologie informatiche (ICT) e dell'automazione (Hutchinson e Persyn, 2012; Hogrefe e Kappler, 2013; Bassanini e Manfredi, 2014; IMF, 2017).

Per quanto concerne le cause della prolungata caduta della quota dei redditi da lavoro in Italia, la letteratura economica ha richiamato alcuni elementi di interpretazione che, alla luce delle specifiche vicende e istituzioni del nostro Paese, si integrano in quelli di carattere più generale sopra esposti. Con riferimento dunque a queste ultime, alcuni lavori hanno evidenziato, tra le possibili spiegazioni della caduta della quota salari, il ruolo di alcuni episodi di cambiamento istituzionale nella fissazione delle retribuzioni che hanno comportato la riduzione della loro indicizzazione all'inflazione (Zenezini, 2004; Levrero e Sti-

⁵¹ Si rimanda, al riguardo, ai dati forniti dal rapporto INPS 2018 (parte terza).

⁵² A prima vista, questi dati suggeriscono che la moderazione salariale e l'aumento dei profitti non abbiano contribuito a ridurre la disoccupazione, mentre sono coerenti con l'idea che potrebbero rafforzarsi a vicenda: da un lato, una bassa quota salari può influire negativamente sulla domanda aggregata e sull'occupazione, poiché la maggior parte dei paesi avanzati, in particolare in Europa, si è dimostrata essere *wage-led* (Onaran e Obst, 2016); dall'altro, l'elevata disoccupazione può aver ridotto la forza contrattuale dei lavoratori e pertanto essere stato un fattore alla base del calo della quota salariale nelle economie mature (Stirati e Paternesi Meloni, 2021).

rati, 2006; Brandolini *et al.*, 2007). Inoltre, l'analisi empirica suggerisce che l'aumento della disoccupazione complessiva, e l'andamento della occupazione nel settore manifatturiero, storicamente trainante nella contrattazione salariale (Levrero e Stirati, 2006; Stirati, 2011), abbiano contribuito a frenare la dinamica delle retribuzioni. Proprio nella manifattura, l'intensificazione della concorrenza internazionale sul mercato dei prodotti, unita alla tendenza all'apprezzamento reale del tasso cambio, avrebbe esercitato una forte pressione al contenimento sia dei prezzi che dei salari nominali: dato il ruolo centrale del comparto manifatturiero nella contrattazione, la moderazione salariale in tale settore avrebbe contribuito a generare, di riflesso, una moderazione salariale anche nel settore terziario. Tuttavia, nel comparto dei servizi e delle *utilities* la crescita dei prezzi e dei margini di profitto è stata piuttosto sostenuta, e tale dinamica ha contribuito a trainare verso l'alto l'indice dei prezzi al consumo (Levrero e Stirati, 2005). Infine, secondo alcuni studi, a partire dagli anni '90 i processi di privatizzazione, particolarmente vigorosi nel nostro paese, hanno comportato nelle aziende dei settori privatizzati l'emergere di saggi di profitto in linea con quelli registrati nel settore privato dell'economia, con la conseguente caduta della quota di reddito che va al lavoro (Levrero e Stirati, 2005; Torrini, 2016).

Rispetto al processo di terziarizzazione dell'economia (elemento che, secondo la letteratura, può esso stesso contribuire al calo della quota di lavoro se l'occupazione crescesse nei segmenti dell'economia a basso salario), De Serres *et al.* (2002) e Torrini (2016) hanno sottolineato il ruolo del cambiamento strutturale a favore del settore dei servizi, e in particolare verso il ramo immobiliare, nel comprimere la quota di lavoro. Tuttavia, Levrero e Stirati (2005), utilizzando un'analisi shift-share a livello settoriale, hanno stimato un considerevole calo della quota salariale dalla fine degli anni '70 indipendentemente dal processo di terziarizzazione – un risultato che è coerente con un recente lavoro dell'OCSE (2012), secondo cui le variazioni della quota di reddito che va al lavoro in Italia sono dovute principalmente al calo all'interno dei settori.

Per quanto riguarda il *technological bias* cui si fa riferimento in letteratura (ovvero la possibilità che il cambiamento tecnico favorisca la quota di capitale a scapito dei salari), Torrini (2016) ha sostenuto che tale spiegazione non è coerente con il calo della quota di salario osservato in Italia dall'inizio degli anni '80, mentre la scarsa crescita della produttività può aver contribuito a determinare l'aumento della quota salari dopo il 2000.

Infine, secondo alcuni contributi, i processi di liberalizzazione e privatizzazione che hanno caratterizzato l'esperienza italiana negli anni '90 (De Nardis, 2000) hanno provocato nelle imprese privatizzate l'emergere di tassi di profitto in linea con quelli del resto del mercato, con un calo speculare della quota del lavoro sul reddito (Levrero e Stirati, 2005; Torrini, 2016). A questo proposito, si potrebbe controbattere asserendo che, almeno in alcuni casi, le grandi società sono rimaste sotto il controllo del governo attraverso l'azionariato

pubblico; anche in quei casi, tuttavia, la trasformazione in società quotate potrebbe aver determinato un cambiamento nell'orientamento manageriale verso una maggiore redditività e distribuzione dei dividendi.

Non esistono molti studi che hanno cercato di valutare l'effetto dei processi di globalizzazione e finanziarizzazione dell'economia sulla quota salari in Italia. Per quanto riguarda la globalizzazione, Bloise *et al.* (2021) hanno utilizzato dati a livello aziendale per dimostrare che l'esternalizzazione di alcune fasi della produzione è il principale fattore di riduzione della quota di redditi che va al lavoro lungo tutta la distribuzione, mentre la sindacalizzazione è un fattore che ha contribuito a sostenere la quota salari principalmente nella parte superiore della distribuzione (ossia, tra le imprese caratterizzate da una più elevata quota salari). Per quanto riguarda il processo di finanziarizzazione, il contributo di Forges Davanzati *et al.* (2019) ha posto l'accento sui cospicui profitti delle grandi imprese italiane realizzati attraverso la speculazione finanziaria a seguito del ciclo della lotta di classe degli anni '70, con i conseguenti effetti sulla crescita economica e sulle disuguaglianze di reddito.

L'analisi che segue non intende proporre una indagine sulle cause profonde della dinamica delle quote distributive, ma una semplice contabilità dell'andamento della quota di reddito che va al lavoro. L'analisi del relativo andamento permette di fare delle considerazioni su come sta cambiando la distribuzione "funzionale" del reddito, ossia la divisione del prodotto tra redditi da lavoro e altri redditi (generalmente, redditi da capitale). Per catturare gli aspetti puramente distributivi evitando distorsioni legate a cambiamenti nel peso del lavoro autonomo sulla occupazione complessiva la letteratura economica fa solitamente ricorso alla cosiddetta quota salario "corretta" (Gollin, 2002; Krueger, 1999): tale aggiustamento di carattere metodologico prevede l'imputazione al lavoro autonomo di un reddito da lavoro pari al reddito medio da lavoro dipendente. In sostanza, effettuando questa correzione si assume che i lavoratori autonomi percepiscano lo stesso salario percepito da un lavoratore dipendente nello stesso settore. L'uso della quota del lavoro corretta consente di avere un dato che riflette *unicamente* il rapporto tra salario medio e prodotto per unità di lavoro, mentre la quota non corretta rifletterebbe *anche* il rapporto tra lavoro dipendente e occupazione totale (che è cresciuto negli ultimi decenni in tutti i paesi industrializzati, spesso in misura rilevante): la crescita di tale rapporto tende a far aumentare la quota dei redditi da solo lavoro dipendente, offuscando così gli effetti negativi sulla quota stessa della caduta del rapporto tra salario e prodotto per lavoratore e impedendo quindi di quantificare correttamente gli effetti del cambiamento nella distribuzione.

Nelle analisi proposte in questa sezione, la quota salari corretta (per il totale dell'economia e per i singoli comparti) è pertanto calcolata come:

$$\text{Quota salari corretta} = \frac{\text{redditi da lavoro dipendente (a prezzi correnti)}}{\text{unità di lavoro dipendenti}} \times \frac{\text{unità di lavoro totali}}{\text{valore aggiunto al costo dei fattori (a prezzi correnti)}}$$

Nello specifico, i redditi da lavoro dipendente sono qui rappresentati dalla somma di retribuzioni lorde più i contributi sociali a carico dei datori di lavoro (dato a prezzi correnti). Inoltre, si è scelto di utilizzare il valore aggiunto al costo dei fattori (sempre a prezzi correnti) anziché quello ai prezzi di mercato. Anche in questo caso, la scelta è puramente metodologica in quanto il secondo comprenderebbe anche le imposte indirette nette. Certamente, queste ultime fanno comunque parte del reddito (poiché qualcuno le sostiene), ma non è possibile, per come sono costruiti i dati, capire quanto tali imposte effettivamente ricadono sui diversi tipi di reddito. In questi dati, il valore aggiunto ai prezzi di mercato viene, *per costruzione*, ottenuto sommando ai redditi primari (che coincidono con il valore aggiunto al costo dei fattori) l'ammontare delle imposte indirette nette. Quindi, *a parità di redditi primari distribuiti*, un aumento di tali imposte determina un aumento del valore aggiunto ai prezzi di mercato. In breve, mentre le quote misurate sul PIL ai prezzi di mercato riflettono oltre alla distribuzione del reddito tra lavoro dipendente e capitale anche l'andamento delle imposte indirette, le quote stimate sul PIL al costo dei fattori non dipendono da cambiamenti nelle imposte indirette.

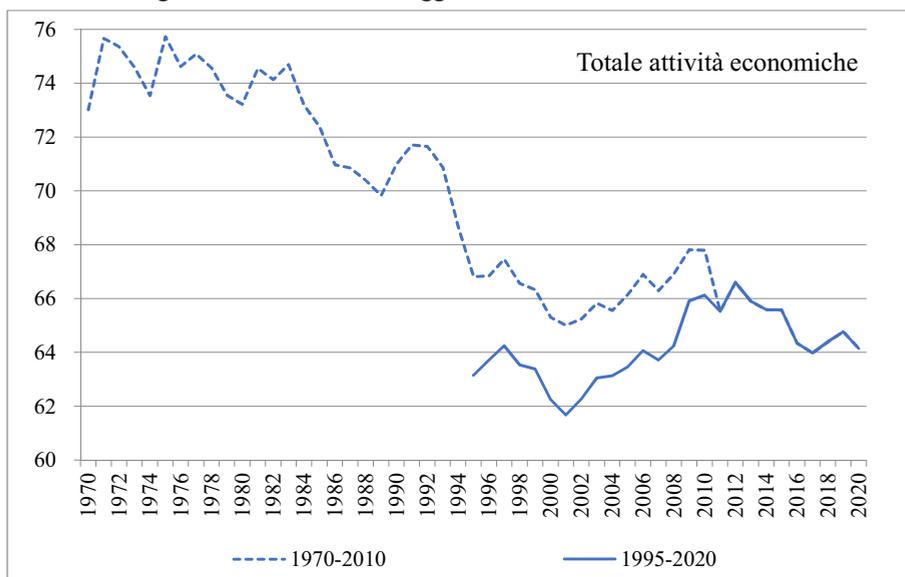
Infine, anche in queste analisi la quantità di lavoro – sia dipendente che totale – viene misurata in unità di lavoro standard, rappresentate dall'orario normale di *una* unità di lavoro.

Come anticipato in apertura, nei grafici riportati, le cui analisi coprono il periodo 1970-2020, si farà spesso riferimento a due serie diverse: la prima fa riferimento al periodo 1970-2010 e la seconda al periodo 1995-2020. Allo stesso modo, nell'interpretare i dati di questa sezione faremo riferimento, se necessario, anche all'andamento delle singole variabili capaci di influenzare la distribuzione del reddito, ossia salari, produttività e prezzi relativi.

Facendo innanzitutto riferimento alla quota salari nell'aggregato Paese (Fig. 6.4), notiamo che questa è passata da un livello superiore al 70% negli anni Settanta e nei primi anni Ottanta, ad un valore del 64% alla fine del periodo preso in esame. La caduta è piuttosto costante dalla metà degli anni Ottanta ai primi anni Duemila, con un successivo (ma solo parziale) recupero. Partiamo dall'analisi del solo comparto privato (escluso agricolo ed immobiliare). Nel periodo che va dal 1970 al 2000, nel settore privato il valore aggiunto per addetto è cresciuto dell'89%, mentre i redditi da lavoro sono cresciuti del 71% in termini di potere d'acquisto e del 75% in termini del deflatore settoriale. Come vedremo più in dettaglio qui di seguito, un contributo importante

alla caduta della quota dei salari che ne è derivata è stato dato, oltre che dalla moderazione salariale in tutti i settori, dall'emergere di margini di profitto più elevati nei servizi di rete e finanziari (dove si registra una marcata caduta della quota salari) nel periodo caratterizzato dai processi di privatizzazione dell'economia. Inoltre, dalla metà degli anni '80 fino alla metà degli anni '90 la crescita dei prezzi del macro-settore dei servizi commerciali è stata più marcata che negli altri settori (si veda Appendice 1), e maggiore di quanto fosse attribuibile all'andamento dei costi per unità di prodotto – infatti, la quota dei profitti cresce in questo settore nel periodo in esame. La crescita dei prezzi in questo settore

Figura 6.4 – Quota salari aggiustata nel totale dell'economia

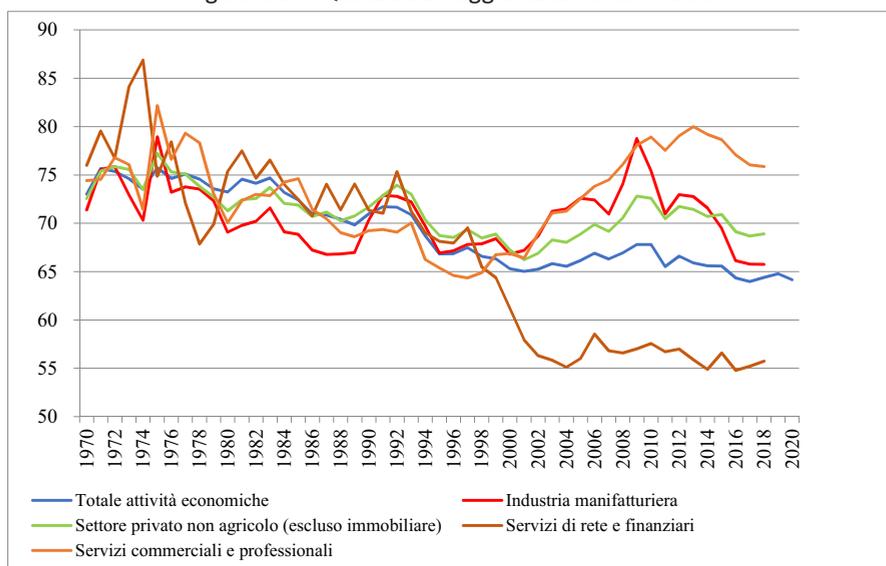


Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

può aver contribuito a spingere verso l'alto l'indice dei prezzi al consumo, in particolare rispetto ai prezzi dei prodotti del settore manifatturiero, cosicché le retribuzioni in termini di prezzo del prodotto sono cresciute di più che in termini di potere d'acquisto.

Guardando ora più in dettaglio ai dati, nel settore privato si osserva tra la prima metà degli anni Settanta e il 2000 una caduta della quota salari nell'ordine degli 8 punti percentuali, in linea con quanto accade per l'intera economia. Se consideriamo i tre macrosettori, la quota dei redditi da lavoro si riduce nel manifatturiero di 7 punti percentuali tra i primi anni '70 e il 1989, per poi presentare ampie fluttuazioni cicliche ma senza una chiara tendenza; nel macrosetto dei servizi commerciali la riduzione prosegue sino alla fine degli anni '90 per circa 10 punti percentuali complessivi (dal 75% al 65%

Figura 6.5 – Quota salari aggiustata nei vari settori

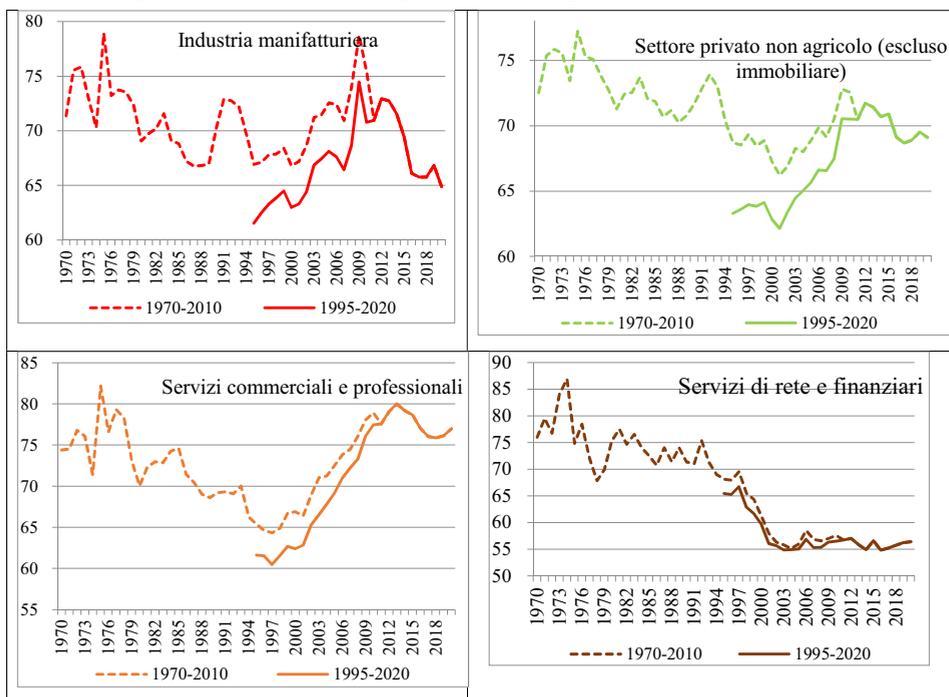


Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

circa). Più tardi, nel periodo 1992-2004 si osserva la caduta, molto marcata (-15 punti percentuali, dal 71% della seconda metà degli anni '80 al 56% dei primi anni 2000) della quota salari nel macrosettore dei servizi di rete e finanziari. Questo settore (che comprende trasporti e comunicazioni, produzione e distribuzione di energia, acqua e gas, credito e assicurazioni) abbraccia i comparti che maggiormente hanno risentito in quegli anni delle privatizzazioni e delle trasformazioni in società per azioni di numerose aziende pubbliche. Tale vistoso aumento della quota dei profitti nel settore dei servizi di rete e finanziari si realizza prevalentemente grazie alla riduzione dei redditi reali da lavoro sia in termini del deflatore settoriale sia, ed in misura maggiore, in termini dell'indice dei prezzi al consumo (-11% tra il 1992 e il 2004). Non emergono invece in questo settore differenze nel tasso di crescita della produttività rispetto al decennio precedente, mentre l'andamento dei prezzi ricalca quello del settore privato.

Per concludere la disamina di questo periodo occorre anche sottolineare una forte discontinuità con i decenni precedenti che si verifica nel corso degli anni '90: guardando all'insieme del settore privato non agricolo e netto immobiliare, a partire dal 1993 i redditi da lavoro in termini di potere d'acquisto si riducono, per tornare poi solo nel 2006 al livello del 1992; anche in termini di deflatore del valore aggiunto settoriale tali redditi subiscono un'erosione, sebbene più limitata. Dalla metà degli anni '90 anche la produttività del lavoro subisce un repentino rallentamento rispetto alle fasi precedenti. Per quanto

Figura 6.6 – Quota salari aggiustata: dettaglio dei settori individuati



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

riguarda i redditi da lavoro, il rallentamento segue i cambiamenti intervenuti a partire dal 1992 nella fissazione contrattuale dei salari. Per quanto concerne il rallentamento della crescita della produttività, che, come vedremo, prosegue anche negli anni successivi, esso è stato ricondotto a diversi fattori. Alcuni autori hanno collegato l'anemica crescita della produttività al rigido assetto normativo che ostacolerebbe il sistema produttivo italiano (Scarpetta *et al.*, 2002), alla modesta dimensione aziendale delle imprese (Brandolini e Bugamelli, 2009; Bugamelli *et al.*, 2018), e alla scarsa flessibilità del mercato del lavoro (Ichino e Riphahn, 2005) che potrebbe limitarne l'efficienza allocativa. Altri economisti, nel commentare il rallentamento della crescita della produttività hanno invece sottolineato il ruolo del rallentamento della domanda aggregata, attraverso gli effetti di questa sulla crescita del PIL e della produttività (Millemaci e Ofria, 2014; Deleidi e Paternesi Meloni, 2019), nonché quello della stagnazione dei salari che avrebbe ridotto l'incentivo delle imprese ad innovare: è infatti possibile che la scarsa dinamica salariale possa aver incoraggiato l'adozione di tecniche produttive ad elevata intensità di lavoro, e pertanto gli effetti positivi della flessibilità sull'occupazione (quando raggiunti) potrebbero essere avvenuti a spese di una minore dinamica della produttività (Sylos Labini, 1999, p. 265).

Negli anni 2000 si protrae una sostanziale stagnazione dei redditi da lavoro e della produttività, entrambe iniziate, come abbiamo visto, negli anni '90. Tra il 2000 e il 2018, nell'insieme del settore privato, i redditi da lavoro in termini di potere d'acquisto crescono complessivamente solo del 4%, ed erano nel 2018 (per facilità, facciamo riferimento ad un anno antecedente allo scoppio della crisi da Covid) allo stesso livello del 2007; la produttività rimane sostanzialmente invariata, mentre i redditi in termini del deflatore settoriale crescono del 12%. In particolare, dopo il 2008 si registra un marcato aumento della quota salari, legato soprattutto alla riduzione della produttività nel settore dei servizi commerciali e professionali e alla riduzione del livello dei prezzi nell'industria manifatturiera (che solo nel 2014/15 torneranno ai livelli del 2009). La crescita della quota del lavoro, soprattutto nel settore manifatturiero, appare come un fenomeno ciclico, la cui ampiezza e persistenza è legata alla profondità e durata della recessione economica seguita alla Grande crisi del 2007-2008, mentre nel settore dei servizi professionali e commerciali (8 punti percentuali in meno dal 2008 al 2015) questa potrebbe anche riflettere la crescita di lavoro autonomo a basso reddito e basso valore aggiunto, in assenza di occupazioni alternative.

Veniamo ora ad analizzare più da vicino l'apparente 'anomalia' della crescita della quota del lavoro dopo il 2000, pur in un contesto di relativa debolezza contrattuale dei lavoratori. Prima della crisi, la crescita della quota del lavoro nasce dalla combinazione di una crescita, sia pure moderata, dei redditi da lavoro accompagnata da una assenza di crescita della produttività: nel settore privato quest'ultima dapprima diminuisce, per poi tornare solo nel 2006 al valore precedente⁵³. Da un punto di vista contabile, questo è il risultato del fatto che in quegli anni la crescita dell'occupazione supera quella del PIL, contrariamente a quanto normalmente avviene. Tale insolita circostanza potrebbe essere, almeno in parte, imputabile all'emersione non solo fiscale ma anche statistica di lavoro precedentemente irregolare, in seguito a particolari provvedimenti fiscali ed amministrativi di quegli anni (Cipollone *et al.*, 2004)⁵⁴. Se così fosse si tratterebbe (almeno in parte) di una distorsione statistica piuttosto che di un fenomeno reale.

Dopo la crisi del 2008, sempre nell'insieme del settore privato, si verifica una caduta della produttività che solo ai giorni nostri recupera i valori pre-2008

⁵³ Tra 2000 e 2007 si ha una crescita del potere d'acquisto dei redditi da lavoro di quasi il 4%, mentre il costo del lavoro (in termini del deflatore) cresce del 6,5%.

⁵⁴ Si tratta del consistente credito di imposta sulle nuove assunzioni in vigore tra 2001 e 2003 che ha riguardato 500.000 nuovi addetti nel periodo: dati riportati in Cipollone *et al.* (2004) circa le caratteristiche di età, qualifica e settore lavorativo dei nuovi assunti suggeriscono che in larga misura si potesse trattare di lavoratori già occupati "in nero". A questo si aggiunge nel 2003 la "sanatoria" che ha portato alla regolarizzazione di 700.000 immigrati.

(sorvolando, per ovvie ragioni, sulla caduta di produttività registrata nel 2020 nel manifatturiero per via della crisi da Coronavirus). I redditi da lavoro in termini di costo della vita continuano a salire moderatamente sino al 2010⁵⁵, ma dopo questa data l'indice dei prezzi al consumo (che era rimasto fermo dal 2008) cresce significativamente (+7% tra 2011 e 2013), in concomitanza degli aumenti dell'IVA, e questo causa una riduzione del potere d'acquisto dei redditi da lavoro, che solo nel 2017 recuperano il livello che avevano raggiunto nel 2007.

Le dinamiche settoriali nei macrosettori individuati risultano in questa fase tra loro piuttosto differenziate: per una più immediata comprensione degli andamenti, la Fig. 5 riporta l'andamento della quota salari corretta in tutti i settori individuati, nonché nell'economia nel suo complesso. Per ragioni di chiarezza grafica, si è evitato di optare per la strategia della 'doppia serie' (come invece è stato fatto nella Fig. 6): è qui rappresentata la serie 1970-2010 per il relativo periodo, mentre per il periodo successivo si fa riferimento alla serie 1995-2018.

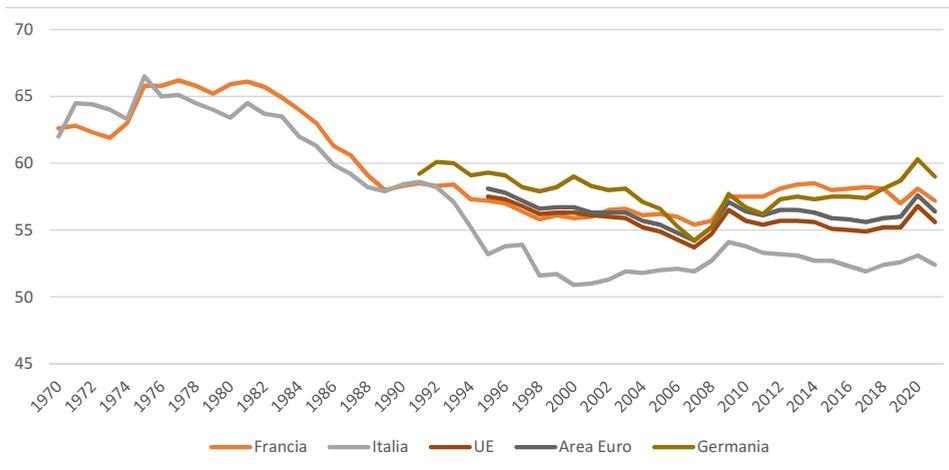
Nel comparto manifatturiero, a fronte di una moderata dinamica positiva dei redditi in termini di potere d'acquisto (in media, +0,6% annuo tra il 2000 e il 2019), la crescita dei redditi in termini di deflatore settoriale è sostenuta (+1,7% medio annuo a fronte di un incremento medio annuo della produttività del 1,3%). Ciò riflette il fatto che l'incremento dei prezzi nel settore manifatturiero è notevolmente inferiore a quello dell'indice dei prezzi al consumo (si veda Appendice 2). Dopo il 2008, la crescita della quota del lavoro in questo settore è infatti principalmente legata alla prolungata caduta dei prezzi. Dopo il 2014, la ripresa della crescita della produttività e dei prezzi riporta la quota salari a un livello inferiore a quello pre-crisi. Nel 2020, infine, la quota salari della manifattura è la più colpita dalla crisi da Covid, con una perdita di circa 0,6 punti percentuali. In sostanza, nella manifattura l'aumento della quota dei redditi da lavoro appare dovuto a fenomeni di eccesso di capacità produttiva rispetto alla domanda: tali eccessi, che si verificano normalmente nelle recessioni, sono stati in questa fase particolarmente protratti in conseguenza della profondità e durata della recessione stessa.

Nel settore dei servizi di rete e finanziari la forte riduzione della quota del lavoro registrata a partire dagli anni '90 si stabilizza negli anni 2000. Dopo il 2010 tuttavia tale stabilità è associata alla caduta sia della produttività che dei redditi da lavoro (meno 5% circa). Nel settore dei servizi commerciali e professionali la crescita della quota del lavoro dopo il 2000 è determinata da un crollo continuo e cospicuo della produttività (-17% tra 2000 e 2012, per poi recupe-

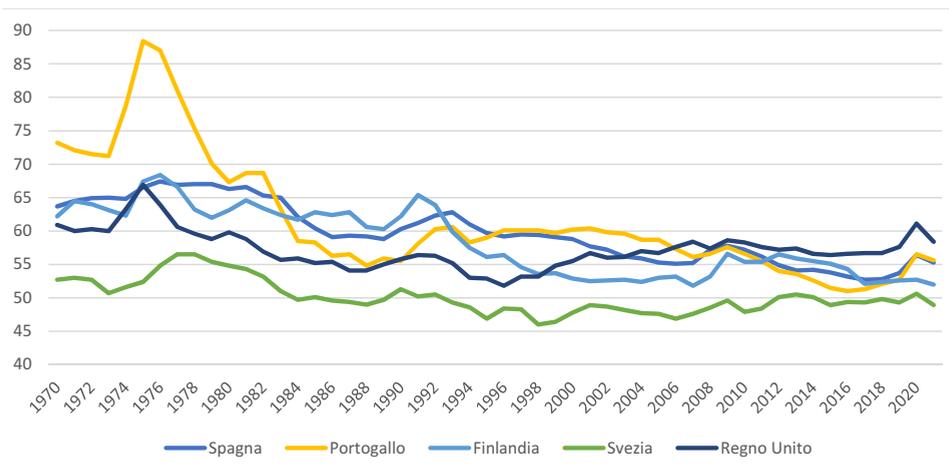
⁵⁵ Ciò è in parte anche dovuto ad un cambiamento nella composizione della forza lavoro: infatti negli anni immediatamente successivi alla crisi vengono espulsi in misura prevalente i lavoratori più giovani, con contratti a termine, e con retribuzioni mediamente più basse (ISTAT, 2015, p. 157).

Figura 6.9 – Quota salari

(a)



(b)



Fonte: elaborazioni su dati AMECO

Per finire questa panoramica, l'ultima variabile da prendere in considerazione è la quota salari⁵⁸. La generale caduta della quota di reddito che affiora al lavoro è una tendenza comune a tutte le principali economie avanzate ed è stata investigata a fondo dalla letteratura scientifica⁵⁹. L'andamento per l'Italia è già stato discusso nel dettaglio nelle sezioni precedenti. È utile qui rilevare come il livello della quota salari nel nostro paese sia ben al di sotto di quello che si può riscontrare nell'Unione Europea e nell'Area Euro nel loro complesso, oltre che in Francia e Germania. Risulta, invece, in linea o superiore a quello di Svezia e Finlandia, dove tuttavia è all'opera un più efficace meccanismo redistributivo, effettuato tramite l'operato congiunto di tassazione e spesa sociale.

6.4 I differenziali salariali di genere

Questo capitolo si conclude con una breve disamina dei differenziali salariali di genere in Italia. Il mercato del lavoro italiano, come testimoniato anche da un recente rapporto INAPP (INAPP, 2021) è storicamente piagato da disparità collegate al genere e, in questa sede, cercheremo di capire in che misura questo fenomeno si ripercuota sulle remunerazioni di lavoratrici e lavoratori. Per iniziare

Tabella 6.1 – Divario retributivo di genere

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
UE					15,8	16,2	16,4	16,0	15,7	15,5	15,1	14,6	14,4	14,1
AREA EURO					17,0	17,3	17,6	17,1	16,8	16,5	16,2	15,7	15,3	14,9
GERMANIA	22,7	22,8	22,8	22,6	22,3	22,4	22,7	22,1	22,3	21,8	21,1	20,4	20,1	19,2
SPAGNA	17,9	18,1	16,1	16,7	16,2	17,6	18,7	17,8	14,9	14,1	14,8	13,5	11,9	11,9
FRANCIA	15,4	17,3	16,9	15,2	15,6	15,7	15,6	15,5	15,5	15,6	15,9	16,3	16,7	16,5
ITALIA	4,4	5,1	4,9	5,5	5,3	5,7	6,5	7,0	6,1	5,5	5,3	5	5,5	4,7
PORTOGALLO	8,4	8,5	9,2	10,0	12,8	12,9	15,0	13,3	14,9	16,0	13,9	10,8	8,9	10,6
FINLANDIA	21,3	20,2	20,5	20,8	20,3	19,1	19,2	18,8	18,4	17,5	17,5	17,1	16,9	16,6
SVEZIA	16,5	17,8	16,9	15,7	15,4	15,6	15,5	14,6	13,8	14,0	13,3	12,5	12,1	11,8
REGNO UNITO	24,3	20,8	21,4	20,6	23,3	21,8	22,6	21,0	20,9	21,0	20,7	20,8	19,8	

Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT

⁵⁸ La quota salari presa in considerazione è quella 'aggiustata' per la presenza di lavoratori autonomi, laddove l'aggiustamento consiste nell'imputare ai lavoratori autonomi un salario medio uguale a quello dei lavoratori dipendenti.

⁵⁹ Il lettore può rivolgersi, tra i moltissimi riferimenti bibliografici possibili, a Paternesi Meloni e Stirati (2021), Pariboni e Tridico (2019) e Stockhammer (2017).

a rispondere a questo interrogativo, si può guardare al cosiddetto 'divario retributivo di genere'⁶⁰, definito come un rapporto dove al numeratore figura la differenza nella retribuzione *oraria* lorda tra uomini e donne, trasversale ai vari settori dell'economia, e al denominatore la retribuzione oraria lorda degli uomini.

Se si limita lo sguardo alla Tab. 6.1, emerge per il nostro paese una disparità salariale persistente ma relativamente contenuta, soprattutto se comparata con quella degli altri paesi europei del campione e con il quadro generale nell'Unione Europea e nell'Area Euro⁶¹.

Un minore livello medio della retribuzione oraria, tuttavia, è solamente uno degli aspetti da tenere in considerazione. In Italia si aggiungono a esso, infatti, un minore tasso di occupazione per le donne rispetto agli uomini (nel 2020, ad esempio, 49% contro il 67,2% nella fascia 15-64 anni in base a dati OCSE) e un numero minore di ore di lavoro retribuito all'anno. Per avere un indicatore sintetico che tenga conto di tutti questi elementi dobbiamo rivolgerci, quindi, al 'divario retributivo di genere complessivo', calcolato come la differenza tra il salario *annuale* medio percepito dagli uomini e quello percepito dalle donne, espresso in relazione al salario annuale degli uomini.

Tabella 6.2 – Divario retributivo di genere complessivo

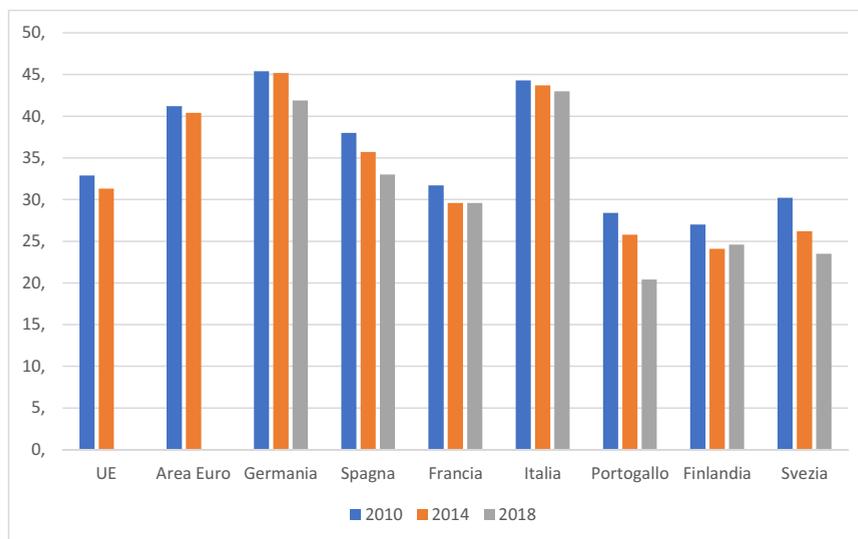
	2010	2014	2018
UE	32,9	31,3	
AREA EURO	41,2	40,4	
GERMANIA	45,4	45,2	41,9
SPAGNA	38,0	35,7	33,0
FRANCIA	31,7	29,6	29,6
ITALIA	44,3	43,7	43,0
PORTOGALLO	28,4	25,8	20,4
FINLANDIA	27,0	24,1	24,6
SVEZIA	30,2	26,2	23,5

Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT

⁶⁰ La definizione completa per questa variabile, secondo le statistiche ufficiali, è 'divario retributivo di genere non aggiustato', dove non aggiustato si riferisce al fatto che tale misura è calcolata prescindendo da differenze nel livello di educazione, esperienza lavorativa e tipo di lavoro.

⁶¹ Solamente Lussemburgo e Romania, in Europa, hanno differenziali retributivi orari minori di quello italiano.

Figura 6.10 – Divario retributivo di genere complessivo



Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT

Come è facile notare, il quadro che emerge è molto meno lusinghiero per l'Italia, confermando la presenza di significative ed ingiustificabili disparità di genere nel mercato del lavoro del nostro paese ben al di sopra della media europea.

Riferimenti bibliografici

- Acemoglu, D. (2003). Labor-and Capital-Augmenting Technical Change. *Journal of the European Economic Association* 1 (1), 1-37.
- Bassanini, A., Manfredi, T. (2014). Capital's Grabbing Hand? A Cross- industry Analysis of the Decline of the Labor Share in OECD Countries. *Eurasian Business Review* 4, 3-30.
- Bengtsson, E. (2014). Do Unions Redistribute Income from Capital to Labour? Union Density and Labour's Share since 1960. *Industrial Relations Journal* 45 (5), 389–408.
- Bloise, F., Brunetti, I., Cirillo, V. (2021). Firm Strategies and Distributional Dynamics: Labour Share in Italian Medium-large Firms. *Economia Politica*, DOI: 10.1007/s40888-020-00213-5.
- Brandolini A., Casadio, P. Cipollone M. e Magnani M. (2007). Employment Growth in Italy in the 1990s: Institutional Arrangements and Market Forces', in Accella N. e Leoni R. (a cura di), *Social Pacts, Employment and Growth*. Heidelberg, Physica-Verlag.
- Brandolini, A. e Bugamelli, M. (a cura di) (2009). Rapporto sulle tendenze nel sistema produttivo italiano, Banca d'Italia, *Occasional Papers*, n. 45.
- Bugamelli, M. e Lotti, F. (a cura di) (2018). Productivity Growth in Italy: a Tale of a Slow-Motion Change, Banca d'Italia, *Occasional Papers*, n. 442.
- Cipollone P., De Maria A. e Guelfi A. (2004). Hiring Incentives and Labour Force Participation in Italy', *Giornale degli Economisti e Annali di Economia*, 63 (2), 161-203.
- De Nardis, S. (eds) (2000). *Le privatizzazioni italiane: ricerca del Centro studi Confindustria*. Bologna, Il Mulino.
- De Serres, A., Scarpetta, S., e De La Maisonneuve, C. (2002). Sectoral Shifts in Europe and the United States: How They Affect Aggregate Labour Shares and the Properties of Wage Equations. *OECD Economics Department* No. 326, <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.307425>>.
- Deleidi, M., Paternesi Meloni, W. (2019). Produttività e domanda aggregata: una verifica della legge di Kaldor-Verdoorn per l'economia italiana. *Economia e Lavoro*, 53(2), 25-44.
- Forges Davanzati, G., Pacella, A., Salento, A. (2019). Financialisation in Context: the Case of Italy. *Cambridge Journal of Economics*, 43(4), 917-936.
- Gollin, D. (2002). Getting Income Shares Right, *Journal of political Economy*, 110(2), 458-474.
- Guscina, A. (2006). Effects of Globalization on Labor's Share in National Income. *International Monetary Fund Working Paper* No. 06/294.
- Hein, E., Paternesi Meloni, W. e Tridico, P. (2020). Welfare Models and Demand-led Growth Regimes before and after the Financial and Economic Crisis. *Review of International Political Economy*, 28(5), 1196-1223.

- Hogrefe, J., e Kappler, M. (2013). The Labour Share of Income: Heterogeneous Causes for Parallel Movements? *The Journal of Economic Inequality* 11 (3), 303–319.
- Hutchinson, J. e Persyn, D. (2012). Globalisation, Concentration and Footloose Firms: in Search of the Main Cause of the Declining Labour Share. *Review of World Economics* 148 (1), 17-43.
- Ichino, A. e Riphahn, R.T. (2005). The Effect of Employment Protection on Worker Effort: Absenteeism during and after Probation, *Journal of the European Economic Association*, (3) 1, 120-143.
- ILO e OCSE (2015). The Labour Share in G20 Economies, Report preparato per l' Employment Working Group del G20, Antalya, 26-27 febbraio 2015.
- IMF (2017). Understanding the Downward Trend in Labor Income Shares. *World Economic Outlook: Gaining Momentum*, 121-172.
- INAPP (2021). *Gender Policies Report 2021*. Roma
- Kristal, T. (2010). Good Times, Bad Times: Postwar Labor's Share of National Income in Capitalist Democracies. *American Sociological Review* 75 (5), 729-763.
- Krueger, A.B. (1999). Measuring Labor's Share, *American Economic Review*, 89(2), 45-51.
- Krugman, P. (2008). *La coscienza di un liberal*. Bari, Laterza.
- Lazonick, W. (2014). Profits Without Prosperity. *Harvard Business Review*, 92(9), 46-55.
- Lazonick, W. e O'Sullivan, M. (2000). Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance. *Economy and Society*, 29 (1), 13-35.
- Levrero, E.S. e Stirati A. (2005). Distribuzione del reddito e prezzi relativi in Italia 1970-2002. *Politica Economica*, 21 (3), 401-433.
- Levrero, E.S., e Stirati, A. (2006). The Influence of Unemployment, Productivity and Institutions on Real Wage Trends: The Case of Italy 1970-2000, in Hein, E., Heise, A. e Truger, A. (a cura di), *Wages, employment, distribution and growth – International Perspectives*. Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- Millemaci, E. e Ofria, F. (2014). Kaldor-Verdoorn's Law and Increasing Returns to Scale: A Comparison across Developed Countries. *Journal of Economic Studies*, 41 (1), 140-162.
- Onaran, O., e Obst, T. (2016). Wage-led Growth in the EU15 Member-states: the Effects of Income Distribution on Growth, Investment, Trade Balance and Inflation. *Cambridge Journal of Economics*, 40(6), 1517-1551.
- OCSE (2012). Labour Losing to Capital: What Explains the Declining Labour Share? Chapter 3, *Employment Outlook*, Paris.
- Pariboni, R. e Tridico, P. (2019). Labour Share Decline, Financialisation and Structural Change. *Cambridge Journal of Economics* 43 (4), 1073-1102.
- Paternesi Meloni, W. e Stirati, A. (2022). The decoupling between labour compensation and productivity in high-income countries: Why is the nexus broken? *British Journal of Industrial Relations*, doi.org/10.1111/bjir.12713.

- Piketty, T. (2014). *Capital in the 21st Century*. Cambridge (MA), Harvard University Press.
- Rodrik, D. (1997). Has Globalization Gone Too Far? *Institute of International Economics*, Washington, DC.
- Scarpetta, S., Hemmings, P., Tressel, T. e Woo, J. (2002). The Role of Policy and Institutions for Productivity and Firm Dynamics. Evidence from Micro and Industry Data, *OECD Economics Department Working Papers* no. 329.
- Stirati, A. (2011). Changes in Functional Income Distribution in Italy and Europe – Service Sector Prices, Labour Market Conditions and Institutional Change’, in *The Global Economic Crisis: New Perspectives on the Critique of Economic Theory and Policy*, a cura di Brancaccio, E. e Fontana, G. Londra: Routledge.
- Stirati, A., e Paternesi Meloni, W. (2021). Unemployment and the Wage Share: a Long-run Exploration for Major Mature Economies. *Structural Change and Economic Dynamics*, 56, 330-352.
- Stockhammer, E. (2013). Why Have Wage Shares Fallen? A Panel Analysis of the Determinants of Functional Income Distribution: for the International Labour Organisation (ILO) project “New Perspectives on Wages and Economic Growth”, *ILO Working Papers, Conditions of Work and Employment Series* No. 35.
- Stockhammer, E. (2017). Determinants of the Wage Share: A Panel Analysis of Advanced and Developing Economies, *British Journal of Industrial Relations*, 55 (1), 3-33.
- Sylos Labini, P. (1999). The Employment Issue: Investment, Flexibility and the Competition of Developing Countries, *BNL Quarterly Review*, 52 (210), 257-280.
- Torrini R. (2016). Labour, Profit and Housing Rent Shares in Italian GDP: Long Run Trends and Recent Patterns, *Banca d'Italia, Occasional Papers*, n. 318.
- Tridico, P., e Paternesi Meloni, W. (2018). Economic Growth, Welfare Models and Inequality in the Context of Globalisation. *The Economic and Labour Relations Review* 29 (1), 118-139.
- Zenezini, M. (2004). Il problema salariale in Italia, *Economia & lavoro: rivista quadrimestrale di politica economica, sociologia e relazioni industriali*, 38(2), 147-181