

I DIFFERENZIALI SALARIALI FRA L'ITALIA ED I PAESI EUROPEI

*di Fedele De Novellis, Annalisa Piazza **

Il tema dei differenziali salariali e del costo del lavoro costituisce tradizionalmente oggetto di attenzione ai fini della valutazione della posizione competitiva di diversi sistemi, paesi, aree geografiche. In generale, ad un livello di tali indicatori più elevato in una determinata area si associa un livello del reddito pro-capite più elevato, e dunque un maggiore benessere. Un maggiore costo del lavoro si accosta ad un maggiore livello del prodotto pro-capite, a sua volta indicatore indiretto di una maggiore dotazione di capitale fisico, di capitale umano, e di una prominenza tecnologica dell'area all'interno della divisione internazionale del lavoro.

Nel lungo periodo, un livello più elevato del salario costituisce pertanto un segnale di benessere. Non necessariamente però i differenziali salariali fra paesi tendono a seguire nel breve periodo i movimenti della produttività e della dotazione di capitale umano. Si spiega così l'utilizzo diffuso di indicatori di competitività basati sull'evoluzione del costo del lavoro per unità di prodotto. Tali indicatori possono presentare variazioni anche significative, e divergenze prolungate rispetto ad ipotetici valori di equilibrio. In altri termini, come la legge del prezzo unico non necessariamente trova puntuale applicazione nel caso delle merci, questo è altrettanto vero per il costo del lavoro unitario pagato dalle imprese.

Fra le varie ragioni che possono indurre mutamenti rilevanti nella gerarchia della competitività internazionale, un ruolo spetta naturalmente alle variazioni dei tassi di cambio. L'esperienza dei paesi europei nel corso della prima parte degli anni novanta è un caso emblematico al proposito, date le pronunciate fluttuazioni dei cambi osservate. Non sorprende che alle forti oscillazioni dei tassi di cambio siano corrisposti rilevanti mutamenti della competitività dei diversi paesi, per come misurati dai tradizionali indicatori di cambio reale basati sul costo del lavoro unitario.

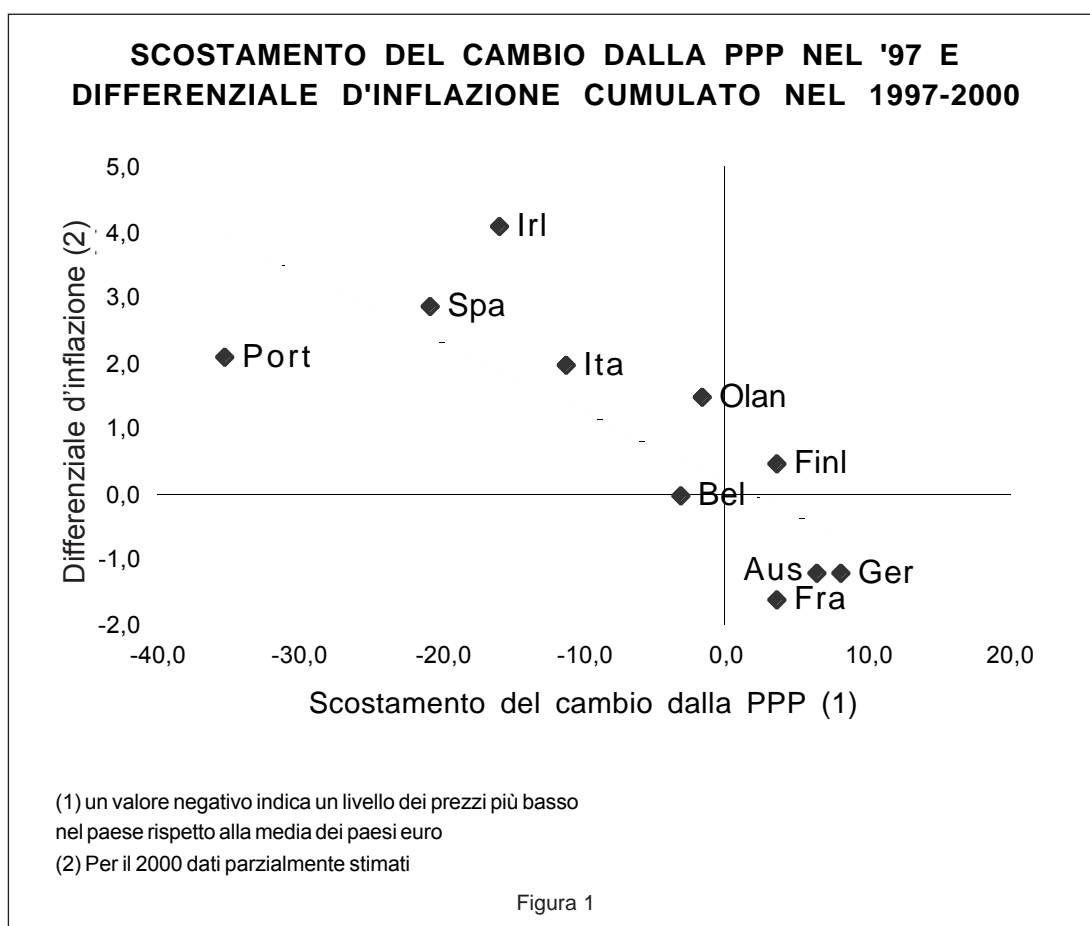
Un secondo elemento di rilievo nel corso della fase più recente è stato costituito dalla generalizzata adozione nei principali paesi europei di politiche di stretto controllo dell'inflazione, e quindi anche della dinamica salariale, ispirate in generale dal conseguimento dei requisiti per la partecipazione alla moneta unica. In tali condizioni, si è assistito ad una fase di scarsa varianza dei differenziali nei livelli del costo del lavoro fra i vari paesi.

Uno dei problemi con i quali si confronta l'analisi macroeconomica all'avvio della moneta unica è proprio quello relativo all'appropriatezza dei tassi di cambio di adesione all'euro. Ove la partenza dell'euro fosse inficiata dalla definizione di una griglia dei cambi "squilibrata", potrebbero verificarsi fenomeni di convergenza dei livelli (non necessariamente gli stessi livelli) di prezzi e costo del lavoro, che si accosterebbero a forme di divergenza nelle dinamiche di tali variabili. In altri termini, si proporrebbe una fase transitoria nel corso della quale i mutamenti dei prezzi relativi fra i paesi euro sarebbero dominati da un fenomeno di correzione di uno squilibrio pregresso. La valutazione di un tale fenomeno è ovviamente molto difficile, da un canto perché fra gli economisti non vi è accordo sul come definire un livello di "equilibrio" del cambio, e neppure ovviamente sul come misurarlo. Dall'altro però, non possiamo inferire molto dalle tendenze intercorse nel breve lasso di tempo che ci separa dalla fissazione dell'ultima griglia dello Sme (novembre '96, ad eccezione di

* Irs, Istituto per la Ricerca sociale

una lieve correzione della parità per l'Irlanda), dato che i tempi di aggiustamento dei livelli di prezzo relativi possono anche essere molto lunghi. Questo è peraltro ancora più vero nel caso dell'esperienza recente dei paesi europei, dato lo sforzo del tutto eccezionale che ha caratterizzato le politiche di rientro dell'inflazione.

E' comunque interessante proporre una prima evidenza, illustrata nella figura 1. La figura mostra le deviazioni dei cambi di adesione all'euro da un cambio "di equilibrio" calcolato in base alla parità dei poteri di acquisto, ponendole a confronto con i differenziali d'inflazione emersi in Europa nel corso degli ultimi tre anni. I paesi che sembrerebbero avere aderito all'euro con un tasso di cambio sottovalutato (cioè con livelli dei prezzi più bassi), hanno anche manifestato tassi d'inflazione più elevati.



A partire dall'evidenza sopra illustrata, sembra chiaro come il tema delle divergenze nei livelli dei prezzi relativi in Europa meriti una riflessione attenta. Nel seguito soffermeremo l'attenzione più specificamente sulla questione dei differenziali nei livelli dei salari e del costo del lavoro.

Quest'ultima variabile, peraltro, risulta di particolare rilievo anche ai fini della caratterizzazione della posizione competitiva dei diversi paesi europei, nonostante la sua valenza limitata come indicatore di competitività "di sistema" per il quale è ovviamente più appropriata una misurazione basata sui livelli dei costi unitari. Infatti, è importante ricordare che il livello del costo del lavoro tout court rileva ai fini delle decisioni di localizzazione di impianti dati, per i quali i livelli di produttività sono invariati rispetto ai livelli della produttività di sistema (fermo restando la rilevanza degli altri diversi fattori di contesto che concorrono a definire la competitività di un determinato paese o area).

La comparazione dei differenziali nei livelli del costo del lavoro fra paesi ha tradizionalmente costituito uno dei passaggi più difficili dell'analisi congiunturale, date le divergenze nelle definizioni e nei metodi di calcolo seguiti nei diversi paesi. Il processo preparatorio alla moneta unica ha però indotto le istituzioni ad uno sforzo volto alla produzione di statistiche calcolate secondo criteri omogenei, e tali da facilitare i confronti fra paesi. In questo senso, si segnala l'indagine sul costo del lavoro realizzata secondo un apposito regolamento del Consiglio dell'Unione Europea con scadenza quadriennale. L'indagine raccoglie, sia per l'industria che per i servizi, informazioni sulla struttura del costo del lavoro e dell'occupazione (solo lavoratori dipendenti) nei paesi dell'Unione. Le aziende incluse nel campione di rilevazione rientrano nelle classi dimensionali che superano i 10 dipendenti.

Una prima comparazione dei livelli del costo del lavoro pone in luce come la gerarchia dei paesi, illustrata nella tavola, corrisponda a quella precedentemente definita all'interno del grafico in relazione ai differenziali nei livelli dei prezzi. La tavola 1 riporta, per alcuni paesi europei, i dati relativi al costo del lavoro orario e all'incidenza degli oneri sociali per l'industria, i servizi e il settore delle costruzioni; la seconda colonna indica, per ogni paese, la deviazione percentuale del costo del lavoro dalla media ponderata.

COSTO DEL LAVORO ED ONERI SOCIALI(1)

	Industria in senso stretto			Costruzioni			Servizi		
	Costo del lavoro (2)		Oneri sociali % (3)	Costo del lavoro (2)		Oneri sociali % (3)	Costo del lavoro (2)		Oneri sociali % (3)
dew	26,5	18,3	25,6	21,3	11,6	25,9	23,5	11,8	25,0
be	25,8	15,2	32,6	22,6	18,4	37,1	23,9	13,8	30,5
se	23,9	6,7	32,3	21,9	14,7	30,9	23,9	13,8	32,0
dk	23,0	2,7	8,1	23,2	21,5	9,4	25,2	19,9	31,1
nl	22,6	0,9	25,1	20,4	6,9	23,8	18,8	-10,5	23,8
fr	22,5	0,4	33,1	19,6	2,7	31,8	22,2	5,7	32,6
fi	19,7	-12,1	24,9	18,1	-5,2	24,0	19,0	-9,6	24,1
it	17,9	-20,1	35,0	16,7	-12,5	35,0	21,1	0,4	33,6
es	14,9	-33,5	26,4	12,3	-35,6	24,8	14,0	-33,4	25,6

(1) Fonte: indagine Istat sul costo del lavoro, 1997.

(2) Livelli e deviazione percentuale dalla media ponderata dei paesi.

(3) Rapporto percentuale tra la somma di contributi sociali e spese di formazione in senso ampio (che includono anche il costo del lavoro degli apprendisti) e il costo del lavoro in senso ampio

Fonte: elaborazioni su dati Eses

Tavola 1

Dai dati emerge come le differenze nel costo del lavoro tra paesi siano più contenute rispetto alle retribuzioni lorde (principalmente per effetto di una diversa incidenza degli oneri sociali). In particolare, l'Italia – nell'industria in senso stretto - si contraddistingue per un costo del lavoro relativamente più basso della media anche se gli oneri incidono significativamente (35%) sul costo del lavoro totale. La situazione nel settore dei servizi si presenta differente; l'Italia infatti si posiziona in linea con la media dei paesi considerati. Molto più elevato invece risulta essere il costo del lavoro in Germania, dove – in ognuno dei settori considerati - la posizione nella parte alta dell'ordinamento è dovuta in prevalenza ai più elevati livelli retributivi. Particolare il caso della Danimarca che, pur avendo livelli retributivi elevati, è carat-

terizzata da un'incidenza degli oneri sociali molto bassa (8,1%) e da un costo del lavoro in linea con la media dei paesi. Si osserva anche come la Spagna evidenzi per tutti i settori i livelli del costo del lavoro più bassi.

Ovviamente, a partire dai differenziali di costo del lavoro sopra presentati, un punto di rilievo attiene all'individuazione dei fattori che spiegano tali differenziali. Le divergenze nei dati aggregati possono non corrispondere ad una "specificità-paese", ma piuttosto alle caratteristiche che definiscono la struttura produttiva. Tra i diversi aspetti messi in luce tradizionalmente dalla letteratura ricordiamo: differenze nel grado di istruzione, nelle dimensioni d'impresa, effetti di genere, grado di sindacalizzazione.

Purtroppo non è possibile depurare i dati sopra presentati da tali effetti, data la povertà della disaggregazione disponibile. A tale limite è comunque possibile ovviare in parte ricorrendo ad un'altra fonte informativa, che si riferisce in questo caso al livello della retribuzione. La banca dati Eses, costruita dall'Eurostat con il supporto degli Istituti di Statistica Nazionali, rappresenta attualmente la sola fonte statistica completa per l'analisi comparativa della struttura retributiva su base europea. Lo scopo dell'indagine è quello di fornire, per tutti i paesi considerati, dati omogenei e confrontabili, ottenuti rispettando regole di rilevazione comuni. In tal modo si riesce a descrivere un quadro dettagliato per una molteplicità di paesi in cui operano imprese e lavoratori che, nella maggior parte dei casi, presentano un elevato grado di eterogeneità. Nonostante l'elevata disaggregazione dei dati forniti dagli Istituti di Statistica Nazionali, non è sempre possibile utilizzare simultaneamente tutte le informazioni della banca dati (le combinazioni dei dati sono rigidamente predefinite da tavole a doppia o tripla entrata). Un'analisi econometrica permette di valutare congiuntamente gli effetti dell'appartenenza ad un paese, ad un settore e ad una classe dimensionale sui differenziali retributivi. In particolare, sono state stimate alcune semplici equazioni del salario per dimensione d'impresa (7 classi dimensionali), controllando sia per il paese, sia per il settore di appartenenza. I risultati sono riportati nella tavola 2.

In primo luogo, l'evidenza empirica conferma che le retribuzioni nelle aziende di piccole dimensioni sono in assoluto le più contenute: la relazione tra variabili

STIME DEI DIFFERENZIALI RETRIBUTIVI PER CLASSI DIMENSIONALI, SETTORI E PAESI (1)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<i>Dimensione</i>					
10_19	-	(a)	(a)	(a)	(a)
20_49	-	0,030	0,037	0,036*	0,042*
50_99	-	0,040	0,039	0,07*	0,0665*
100_249	-	0,0570*	0,054*	0,102*	0,0966*
250_499	-	0,074*	0,0767*	0,137*	0,1378*
500_999	-	0,095*	0,088*	0,166*	0,1587*
+ 1000	-	0,122*	0,1142*	0,212*	0,205*
<i>Variabili di controllo</i>					
Settore	si	no	si	no	si
Paese	si	no	no	si	si
adj-R ²	0,75	0,01	0,19	0,59	0,78
F-test	119,6	3,651	10,9	212,2	126,92
N. oss.	2181,0	2181,0	2181,0	2181,0	2181,0

(a) Classe dimensionale omessa dalla regressione

* Statisticamente significativi al 5%.

(1) I valori dei coefficienti riportati nelle 4 colonne sono ottenuti tramite 4 regressioni distinte. Le dummies utilizzate sono rispettivamente 11 per i paesi e 47 per i settori di appartenenza, opportunamente combinate di volta in volta.

Fonte: elaborazioni su dati Eses

che misurano la dimensione di impresa e livelli retributivi è positiva. E' interessante peraltro ricordare come la progressione salario-dimensione d'impresa sia particolarmente marcata in Italia e Spagna, paesi dove una delle caratteristiche principali del tessuto produttivo è la forte concentrazione di imprese di piccole dimensioni. I differenziali dimensionali stimati non variano molto quando vengono inserite le variabili di controllo relative ai settori d'attività (colonna (3)). Tale risultato sottolinea la scarsa rilevanza dell'appartenenza a settori specifici nella determinazione dei differenziali dimensionali. Controllando anche per l'effetto paese, sia la significatività statistica dei coefficienti stimati, sia la grandezza dei differenziali dimensionali stimati aumenta sensibilmente¹.

Al di là del rilievo dei fattori specifici, legati alle variabili di controllo di cui si tiene conto nella relazione, quello che emerge è l'importanza dell'"effetto paese" tout court nel determinare i differenziali retributivi, anche una volta tenuto conto degli effetti dimensionali e di composizione settoriale. Pur tenendo conto dei limiti delle informazioni disponibili, il rilievo dell'effetto paese nel determinare i differenziali retributivi, soprattutto per i paesi membri dell'area euro, costituisce peraltro elemento a favore della tesi che sottolinea la scarsa mobilità del fattore lavoro all'interno dell'area della moneta unica e contestualmente pone in luce un effetto di home bias nelle decisioni produttive e di localizzazione delle imprese.

La gerarchia dei livelli retributivi e di costo del lavoro descritta evidenzierrebbe, pertanto, nel caso italiano un significativo differenziale rispetto alla media degli altri paesi europei. Se da un canto tale indicazione costituisce presupposto per offrire una valutazione relativamente ottimistica in relazione alla posizione competitiva del settore industriale, dall'altro è interessante constatare come i livelli salariali menzionati non siano stati sufficienti per assecondare, nel corso degli ultimi anni, strategie di prezzo aggressive da parte delle imprese italiane sui mercati terzi. Anzi le valutazioni circa l'andamento delle nostre quote di mercato puntano semmai in direzione opposta. L'impressione è che un differenziale favorevole in termini di costo del lavoro sia tuttora un'esigenza per le imprese italiane, al fine di affrontare le sfide della competizione sui mercati internazionali. Sarebbe possibile avanzare un'interpretazione che enfatizzi il ruolo dei bassi salari quale elemento di "compensazione" delle altre inefficienze di sistema. I differenziali salariali sopra illustrati ci consentirebbero, in buona sostanza, di quantificare implicitamente il costo in termini di minore livello retributivo che grava sul lavoratore italiano a causa delle debolezze negli altri elementi di competitività di sistema. Non è detto che tali inefficienze vadano ricercate in minori livelli di produttività fisica². Non pare in altri termini che un'inadeguata dotazione di capitale fisico ed una corrispondente "arretratezza tecnologica" possa costituire l'unico elemento della spiegazione del basso livello dei salari italiani. L'attenzione, ai fini normativi, andrebbe a nostro avviso posta sulla differente esposizione dei diversi settori alla concorrenza. Il fatto che i livelli del costo del lavoro italiano siano molto più bassi della media europea per l'industria, mentre sono sostanzialmente analoghi nel caso dei servizi, è una base di partenza per altri sviluppi dell'analisi.

¹ Per un'analisi più approfondita su questi aspetti si rinvia a CNEL (2000) Rapporto sulle retribuzioni e il costo del lavoro.

² In questa direzione si vedano i tentativi di stima proposti in Saraceno P., De Novellis F. (1998) Differenziali di costo del lavoro e produttività: un confronto fra l'Italia e i paesi europei alla vigilia dell'euro, in Rapporto Ice.