

Il terziario privato in Italia, Capitolo 2

1 Occupazione

I dati che abbiamo esaminato nel capitolo precedente danno un quadro complessivo dell'andamento dell'occupazione.

Cifotografa solo una parte della realtà. Dentro molti settori sono infatti intervenute modifiche strutturali che hanno comportato un'evoluzione molto differenziata, in alcuni casi opposta, per l'occupazione dipendente e quella indipendente (o autonoma). Possiamo verificare tali dinamiche, spesso divergenti, nella Figura 2.

Nel Commercio al dettaglio tale differenziazione estremamente marcata: a fronte di una crescita nel periodo considerato (1992-2000) di quasi 30 punti percentuali dell'occupazione dipendente vi è una riduzione di quasi il 18% dell'occupazione indipendente. Un fenomeno analogo, anche se su scale ridotte, si registra anche per gli Altri servizi pubblici (Smaltimento rifiuti, Lavanderie, Parrucchieri e simili, Associazionismo). Nella vendita di Autoveicoli e carburanti la flessione dell'occupazione indipendente fortissima, a fronte di una sostanziale stabilità di quella dipendente.

Allopposto nelle Attività immobiliari e noleggio ad una crescita sostenuta dell'occupazione indipendente (oltre il 20%) fa riscontro una riduzione secca di quasi 12 punti di quella dipendente. In entrambi i comparti di

Alberghi e Pubblici esercizi a incrementi eccezionali dell'occupazione dipendente fanno riscontro incrementi relativamente modesti di quella indipendente.

In Informatica e ricerca (maggior crescita dell'occupazione dipendente), nelle Attività professionali e servizi alle imprese (maggior crescita di quella indipendente) e nel Commercio all'ingrosso e intermediari (maggior crescita dei dipendenti) la differenza marcata ma non cosmascopica. Solo nelle Attività ricreative, culturali e sportive gli incrementi sono grosso modo allineati.

Il dato prevalente comunque quello della crescita della quota relativa del lavoro dipendente sull'occupazione complessiva (figura 3). Tale infatti la tendenza nel Commercio, negli Alberghi e pubblici esercizi e negli Altri servizi pubblici. Tale quota resta invece sostanzialmente stabile in Informatica e ricerca e nelle Attività ricreative, culturali e sportive. In controtendenza invece Attività immobiliari e noleggio, dove la quota relativa dell'occupazione dipendente si riduce nel periodo esaminato in modo significativo.

Un'altra spia delle trasformazioni che investono il mondo del terziario privato rappresentata dal rapporto tra Unità di lavoro (=anni-uomo standard a tempo pieno) e Occupati. In particolare una diminuzione di tale rapporto può essere il risultato di una maggiore diffusione del part time. Dall'altra parte, può essere anche il risultato della diminuzione del ricorso al doppio lavoro, che può essere originato da occupati del settore o da occupati in altre branche di attività economica.

In ogni caso, per i dipendenti la quantità di lavoro apparentemente prestata per ciascun dipendente generalmente si riduce tra il 1992 e il 2000. La riduzione particolarmente rilevante negli Alberghi e Pubblici esercizi. Significativa anche la riduzione nel Commercio al dettaglio. In controtendenza invece Attività immobiliari e noleggio.

A differenza di quanto abbiamo visto per i dipendenti, per gli indipendenti (figura 5) la quantità di lavoro indipendente per occupato tende generalmente ad aumentare. Ci probabilmente la spia oltre della non diffusione del part time i valori assoluti del rapporto sono molto più elevati che per i dipendenti anche di una probabile crescita del doppio-lavoro indipendente.

2 Produttività del lavoro

La produttività del lavoro (figura 6), dipendente e indipendente, a prezzi costanti (cioè al netto dell'inflazione specifica del settore) ha fatto segnare andamenti estremamente differenziati da comparto a comparto. L'indice di produttività che utilizziamo ottenuto calcolando il rapporto tra valore aggiunto e unità di lavoro. Si

tratta di una misura abbastanza elementare della produttività del lavoro, che accomuna tra l'altro il lavoro dipendente con quello indipendente.

Nel Commercio al dettaglio e all'ingrosso la crescita a prezzi costanti stata allineata a quella media dell'Economia. Eccezionalmente positivi da questo punto di vista i risultati di Autoveicoli e carburanti e dell'Informatica e ricerca, pari o prossimi al 40% nell'intervallo 1992-2000.

Minimi o negativi invece i guadagni di produttività prezzi costanti negli Alberghi e Pubblici esercizi, nelle Attività immobiliari e noleggio, nelle Attività professionali e servizi alle imprese, negli Altri servizi pubblici e nei Servizi domestici. Si tratta peraltro (con eccezione delle Attività immobiliari) di comparti con un forte sviluppo dell'occupazione, soprattutto dipendente ma anche (con eccezione degli Altri servizi pubblici) anche autonoma. Si tratta di settori non investiti da pesanti processi di ristrutturazione e dove invece prevale la crescita della domanda per questo tipo di servizi.

Una situazione grosso modo analoga basso incremento della produttività invece crescita dell'occupazione caratterizza le Attività creative, culturali e sportive dove per la crescita della produttività prezzi costanti leggermente superiore ai casi precedenti, anche se ben distante da quella del complesso dell'economia. Per quanto riguarda la produttività calcolata a prezzi correnti (o nominale), cioè in base al valore aggiunto pro capite non deflazionato il dato medio dell'economia risulta in qualche misura gonfiato da quanto avvenuto nel comparto delle Attività immobiliari dove si colloca la locazione di fabbricati, che ha conosciuto una crescita molto sostanziosa dei prezzi del proprio output/prodotto (quasi il 68%). Questo dovrebbe dipendere essenzialmente dalla crescita recepita dall'Istat dei canoni di locazione.

Si tenga presente che il valore aggiunto delle Attività immobiliari assume una notevole importanza per l'economia nazionale, rappresentando il 10% del Pil, cioè quanto insieme del Commercio al dettaglio e all'ingrosso.

Una crescita record della produttività nominale caratterizza anche la vendita di Autoveicoli e carburanti, in questo caso tuttavia supportata da una forte crescita a prezzi costanti.

Fatte queste premesse, la crescita della produttività del lavoro a prezzi correnti nel Commercio al dettaglio, dall'Informatica e ricerca e dalle Attività professionali e servizi alle imprese per quanto di qualcosa inferiore alla media nazionale risulta comunque in linea con quella di molti altri comparti. Addirittura superiore alla media nazionale la crescita nominale della produttività negli Alberghi, campeggi ecc.

Per quanto riguarda l'apporto inflazionistico dei singoli comparti, misurabile con lo scarto tra la crescita della produttività prezzi correnti e prezzi costanti (vedi sempre la figura 6), almeno nei comparti del terziario risultano sotto la media nazionale. In particolare Commercio all'ingrosso e intermediari, Attività creative, culturali e sportive e Informatica e ricerca hanno dato un impulso veramente contenuto alla crescita di prezzi. Inferiore alla media nazionale anche la componente inflazionistica originata dagli Altri servizi pubblici, dalla Ristorazione e dal Commercio al dettaglio.

Eccezionale, come abbiamo sottolineato la dinamica inflazionistica di Attività immobiliari e noleggio.

Elevata anche la dinamica inflazionistica di Alberghi, campeggi ecc. Su valori superiori alla media ma non

cosanomali troviamo Autoveicoli e carburanti, Servizi domestici e Attivitprofessionali e servizi alle imprese.

3 Retribuzioni di fatto e slittamento salariale

I dati che analizziamo sono le Retribuzioni (annue) medie lorde di fatto per unitdi lavoro (anno-uomo standard) desumibili dalla Contabilitnazionale. Quindi una grandezza che risente, oltre delle dinamiche retributive vere e proprie, anche delle modifiche della composizione dell'occupazione dipendente. Si tratta quindi di un indicatore utilizzabile con molta prudenza con riferimento all'azione sindacale, soprattutto in settori che gli indicatori occupazionali ma anche quelli di produttivitassegnalano in fortissima trasformazione. I settori del terziario privato si distribuiscono per quanto riguarda gli incrementi retributivi medi nel

periodo 1992-2000 in un ventaglio assai ampio. Si passa infatti dal 24% (valori non deflazionati!) delle Attivit immobiliari ad oltre il 44% per Informatica e ricerca. Incrementi retributivi di fatto nettamente superiori alla media nazionale caratterizzano comunque molti comparti del terziario (non che cicomporti ancora livelli retributivi settoriali particolarmente elevati rispetto alla media nazionale, tende anzi ed essere vero il contrario con eccezione di Informatica e ricerca).

Incrementi relativamente elevati, intorno al 40% si registrano anche per il Commercio al dettaglio, le Attivit professionali e servizi alle imprese e gli Alberghi, campeggi ecc.

I dati di crescita nominale delle retribuzioni possono essere confrontati con la dinamica dei prezzi del periodo: nella figura 7 proponiamo due indicatori di crescita dei prezzi: quello convenzionale e piuttosto moderato, specie per un periodo così lungo, dell'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati e quello del deflatore dei consumi delle famiglie di Contabilitnazionale, che presenta un trend di crescita nettamente superiore al precedente ed probabilmente si avvicina maggiormente al concetto di inflazione effettiva.

Si puocosservare (v. sempre la figura 7) che solo nelle Attivitimmobiliari e noleggio la dinamica retributiva media lorda di fatto risulta nel periodo 1992-2000 inferiore alla crescita dell'indice famiglie operai-impiegati. In ordine crescente, le Attivitricreative, culturali e sportive, gli Altri servizi pubblici, la Ristorazione e la vendita di Autoveicoli e carburanti si collocano tra linflazione convenzionale e quella piena e anche vicini all'incremento medio nazionale delle retribuzioni di fatto.

Sempre in ordine crescente, incrementi superiori anche alla crescita del deflatore alto interessano il Commercio allingrosso e intermediari, i Servizi domestici, gli Alberghi, campeggi ecc. il Commercio al dettaglio, le Attivitprofessionali e servizi alle imprese e, come abbiamo gi sottolineato, Informatica e ricerca. Almeno per alcuni dei comparti analizzati possiamo mettere direttamente a confronto (figura 8) le retribuzioni di fatto e le retribuzioni contrattuali. L'esercizio (che comporta qualche approssimazione) permette di

individuare la quota relativa della retribuzione di fatto che non origina dalla applicazione delle tariffe previste dal Contratto collettivo nazionale di lavoro per un orario di lavoro standard. Si tratta quindi di uno slittamento salariale allargato che assomma molte voci diverse: dagli straordinari, dal secondo livello di contrattazione, alla modifica qualitativa della composizione dell'occupazione dipendente.

Per tutti e tre i comparti esaminati la quota di slittamento mostra negli anni 1992-2000 una tendenza alla crescita. Notevole soprattutto l'incremento dello slittamento per Alberghi, campeggi, ecc. la cui quota di slittamento supera nel 2000 il livello in partenza più elevato della Ristorazione, arrivando a superare il 18% in media della retribuzione di fatto. Nel Commercio la quota di slittamento, dopo una flessione nel 1996-97 ha ripreso a crescere, sfiorando nel 2000 la quota del 10%.

I grafici successivi forniscono un quadro della scomposizione degli incrementi retributivi derivanti dall'applicazione dei minimi del Ccnl e quelli aventi altra origine.

Nella figura 9 abbiamo la disponibilità di una serie storica abbastanza lunga per il Commercio. La quota di incremento della retribuzione di fatto dovuta alle componenti extra-Ccnl si è mantenuta fino al '95 intorno all'1%, a fronte però di una progressiva riduzione degli incrementi derivanti dal Ccnl, grosso modo in linea con il processo di disinflazione dell'economia italiana.

Nella seconda parte degli anni 90 il tasso di crescita extra-Ccnl si è ridotto: come abbiamo visto dalla figura 8 dipende da quanto accaduto nel biennio 1996-97. Tranne il periodo 1993-95, la componente contrattuale di primo livello riuscita a coprire la retribuzione di fatto dalla dinamica inflazionistica. Lo slittamento allargato si è quindi tradotto in tali periodi in crescita del potere di acquisto (prescindendo dall'aumento della pressione fiscale).

Nel 1993-95 lo slittamento è riuscito a far tenere il passo alle retribuzioni al meno rispetto all'indice convenzionale di inflazione. Nella figura 9 abbiamo anche riportato i dati sulla produttività del lavoro, scomposta tra la componente di quantità (cioè prezzi costanti) e di prezzo (cioè inflazionistica).

La ipotesi di un diverso atteggiamento della parte datoriale verso la distribuzione degli incrementi di produttività da inflazione è più disponibile rispetto a quelli da incrementi quantitativi della produttività legati a nuovi investimenti. In realtà come spiegheremo anche più avanti, in settori con una forte componente di lavoro indipendente un esercizio di questo tipo ha senso solo fino ad un certo punto.

Emergerebbe comunque dalla figura 9 una tendenza alla distribuzione degli incrementi di produttività prezzi costanti con l'azione sindacale di primo livello.

Nella figura 10 riportiamo una serie storica più breve per gli Alberghi e la Ristorazione. In questi casi spicca un incremento retributivo molto consistente determinato da componenti extra-Ccnl nel periodo 1993-95. Nella seconda parte degli anni 90 la crescita dovuta alla componente extra-Ccnl si ridimensiona fortemente, a fronte di un incremento derivante dal contratto nazionale allineato con l'indice dei prezzi per famiglie di operai ed impiegati.

Nonostante la crescita dell'occupazione dipendente di questi ultimi anni, i comparti del terziario privato restano caratterizzati dalla consistente presenza di lavoratori indipendenti. Nella misura in cui, ed la grande maggioranza, non si tratta di veri e propri imprenditori ma di soggetti senza o con pochissimi dipendenti ci rimanda a sistemi produttivi di tipo dualistico, solo parzialmente riconducibili alla logica della distribuzione del prodotto lordo (valore aggiunto) tra redditi da lavoro e profitti lordi. problematico quindi ragionare in termini di quota distributiva come si può fare in casi. Nell'industria in senso stretto, il Credito dove si può sostanzialmente assumere, con qualche limitata correzione, che quanto non viene distribuito al lavoro dipendente del valore aggiunto vada ai profitti lordi delle imprese. Nella grande maggioranza dei comparti del terziario, invece, quanto non va al lavoro dipendente va in primo luogo al lavoro indipendente, cioè rappresenta un'altra forma di reddito da lavoro.

Inoltre, la produttività del lavoro media di settore, l'unica calcolabile attualmente con i dati di Contabilità Nazionale, risulta dalla combinazione tra i risultati delle imprese vere e proprie e di quella del lavoro indipendente individuale o familiare. Nel caso di un dualismo tra un segmento tradizionale e un segmento moderno composto da imprese strutturate la produttività del lavoro sarà con ogni probabilità elevata in questo secondo caso; sono possibili anche situazioni opposte legate all'esistenza di fasce di lavoro indipendente di alta qualificazione, anche in rapporto a professioni emergenti.

Soprattutto in settori abbastanza aggregati quali quelli disponibili in Contabilità Nazionale possono convivere nello stesso settore realtà economiche anche molto diverse, con andamenti che possono divergere sensibilmente.

Ci preme, il confronto tra la crescita a prezzi correnti del costo del lavoro per dipendente può quindi fornire risultati al più indicativi, in qualche caso addirittura contraddittori (figura 11).

In alcuni casi (Autoveicoli e carburanti, Attività immobiliari e noleggio) infatti la crescita del valore aggiunto supera in modo eclatante la crescita pro capite del costo del lavoro facendo ipotizzare una crescita esponenziale dei profitti lordi che con ogni probabilità non si verificata effettivamente.

In altri, particolarmente nel Commercio all'ingrosso e intermediari e nelle Attività creative, culturali e sportive, sembrerebbe essere in presenza di una pressione addirittura drammatica sui margini delle imprese, il che non appare evidentemente coerente con il forte sviluppo dell'occupazione dipendente.

Nel caso del Commercio al dettaglio gli indicatori appaiono invece convergere, con una leggera prevalenza dell'incremento della produttività su quello del costo del lavoro. Abbastanza credibile anche quanto si verifica in Alberghi, campeggi ecc. con uno scarto a favore della crescita della produttività simile a quello che si verifica per il complesso dell'economia.