

Sintesi del rapporto

EMBARGO

Da non pubblicare prima di
Giovedì 4 dicembre 2014, ore 23:01 GMT
(5 dicembre, ore 00:01 CET)



International
Labour
Organization

Rapporto globale sui salari 2014/15

Disparità di salario e di reddito

Global

Wage

Report

Rapporto globale sui salari 2014/15

Disparità di salario e di reddito

Sintesi del rapporto

Copyright © International Labour Organization

Questa sintesi non è un documento ufficiale dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro. Le opinioni espresse non riflettono necessariamente le vedute dell'ILO.

Le denominazioni usate non implicano l'espressione di opinione alcuna da parte dell'ILO in merito allo stato giuridico di alcun paese, area o territorio, o delle sue autorità, o rispetto al tracciato delle relative frontiere. Qualsiasi riferimento a nomi di ditte, o prodotti, o procedimenti commerciali non implica alcun apprezzamento da parte dell'Ufficio internazionale del Lavoro; di converso, la mancata menzione di una ditta, o prodotto, o procedimento commerciale non significa disapprovazione alcuna.

Questo testo può essere liberamente riprodotto, facendo menzione della fonte.

Department of Communication and Public Information
International Labour Organization
4, route des Morillons, 1211 Genève 22, Svizzera
Per maggiore informazione: <http://www.ilo.org>

Parte I: Principali evoluzioni dei salari

Il contesto

Negli ultimi anni si sono intensificati i dibattiti sul ruolo economico dei salari. A livello aziendale, i salari rappresentano un costo. A livello di paese, l'effetto netto di un aumento o di una diminuzione dei salari dipende dal modo e dalla misura in cui i salari influiscono sul consumo delle famiglie, sugli investimenti e sulle esportazioni. Nell'Eurozona, la preoccupazione per la contrazione della domanda aggregata a causa del basso consumo delle famiglie ha suscitato un rinnovato interesse verso i salari e molti commentatori hanno segnalato il rischio di deflazione causata dal declino o da una stagnazione dei salari. In alcune economie emergenti e in via di sviluppo, maggiore attenzione è stata dedicata ai salari come elemento chiave delle strategie più generali per la riduzione della povertà e delle disuguaglianze.

La crescita globale dei salari rallenta nel 2013 rispetto al 2012 e non ha ancora raggiunto i livelli pre-crisi.

L'aumento globale dei salari reali, diminuito fortemente durante la crisi nel 2008 e nel 2009, ha conosciuto una breve ripresa nel 2010 per poi rallentare nuovamente. A livello mondiale, i salari reali medi mensili, che erano aumentati del 2,2 per cento nel 2012, sono aumentati solo del 2,0 per cento nel 2013; non ha ancora raggiunto i livelli pre-crisi di circa il 3,0 per cento nel 2006 e nel 2007.

L'aumento globale dei salari è trainato maggiormente dalle economie emergenti e in via di sviluppo.

Negli ultimi anni, l'aumento globale dei salari è stato trainato dalle economie emergenti e in via di sviluppo, dove i salari reali sono aumentati a partire dal 2007, in alcuni casi anche rapidamente. Tuttavia, esistono forti variazioni tra regioni. Mentre, nel 2013, la crescita dei salari reali è stata del 6 per cento in Asia e di quasi il 6 per cento in Europa dell'Est e in Asia centrale, i salari reali sono cresciuti meno dell'1 per cento in America latina e nei Caraibi (rispetto al 2,3 per cento nel 2012). Stime provvisorie dimostrano anche che i salari reali sono aumentati di quasi il 4 per cento in Medio Oriente, a causa soprattutto di un forte aumento dei salari in Arabia Saudita, ma di meno dell'1 per cento in Africa. L'aumento dei salari reali nelle economie emergenti del G20 è rallentato dal 6,7 per cento nel 2012 al 5,9 per cento nel 2013.

La Cina conta per metà dell'aumento globale dei salari

La maggior parte dell'aumento globale dei salari è determinato dalla Cina, sia a causa delle dimensioni della sua economia che per la forte crescita dei salari reali. Se si esclude la Cina, l'aumento globale dei salari reali è praticamente dimezzato, dal 2,0 per cento all'1,1 per cento nel 2013, e dal 2,2 per cento all'1,3 per cento nel 2012.

Stagnazione dei salari nei paesi sviluppati

Nel gruppo dei paesi sviluppati, i salari sono rimasti sostanzialmente fermi nel 2012 e nel 2013, con un aumento rispettivo dello 0,1 per cento e dello 0,2 per cento. In alcuni paesi — Giappone, Grecia, Irlanda, Italia, Regno Unito e Spagna —, nel 2013, i salari reali medi erano sotto il livello del 2007. L'effetto di composizione (cioè l'effetto sul salario medio del cambiamento nella composizione della manodopera subordinata) è stato importante nei paesi colpiti dalla crisi.

Tra il 1999 e il 2013, nelle economie sviluppate, la produttività del lavoro ha superato la crescita dei salari reali, mentre la quota del lavoro nel reddito nazionale è diminuita nelle economie sviluppate più importanti — anche a causa del collegamento tra salari e produttività.

In generale, nel gruppo delle economie sviluppate, durante il periodo 1999-2013, l'aumento dei salari reali è stato più lento della crescita della produttività del lavoro. Era già così prima della crisi, nel 2007, e, a partire dal 2009 — dopo un breve periodo nel quale lo scarto è diminuito nel momento peggiore della crisi — la crescita della produttività del lavoro ha continuato a superare l'aumento dei salari reali.

Tra il 1999 e il 2013, la crescita della produttività del lavoro è stata superiore all'aumento dei salari in Germania, in Giappone e negli Stati Uniti. Questo distacco tra salari e produttività si riflette nel declino della quota del reddito da lavoro (cioè la quota del PIL che corrisponde alla remunerazione del lavoro) in questi paesi durante lo stesso periodo. In altri paesi, come la Francia e il Regno Unito, la quota del reddito da lavoro è rimasta stabile o è diminuita. Negli ultimi anni, fra le economie emergenti, la quota del reddito da lavoro è aumentata nella Federazione Russa e diminuita in Turchia, in Messico e in Cina. Va tuttavia notato che, quando la crescita del salario reale è rapida, gli effetti sul welfare di una diminuzione della quota del reddito da lavoro possono essere diversi nelle economie emergenti e in quelle in via di sviluppo rispetto alle economie sviluppate.

Lentamente, i salari medi delle economie emergenti e in via di sviluppo convergono con quelli delle economie sviluppate.

I salari medi sono tuttora decisamente inferiori nelle economie emergenti e in via di sviluppo rispetto alle economie maggiormente sviluppate. Ad esempio, se calcolato a parità di potere d'acquisto (PPP), il salario mensile medio negli Stati Uniti corrisponde a tre volte quello della Cina.

Nonostante le differenze di definizione e di metodologia rendano difficile la comparazione precisa dei livelli salariali tra paesi, il salario mensile medio nelle economie sviluppate è approssimativamente di 3.000 dollari (PPP), rispetto al salario medio di 1.000 dollari (PPP) nei paesi emergenti e in via di sviluppo. Si stima in circa 1.600 dollari (PPP) il salario medio mondiale. Tuttavia, la differenza di salario reale tra economie sviluppate e economie emergenti è diminuita tra il 2000 e il 2012, a causa di un forte aumento dei salari nelle economie emergenti, e di una stagnazione o di una contrazione dei salari nei paesi sviluppati.

Parte II: Disparità di salario e di reddito

Evoluzioni diverse delle disparità nel reddito delle famiglie

Negli ultimi decenni, in diversi paesi, si osserva con attenzione l'aumento delle disparità: in effetti, alti livelli di disparità possono influire negativamente sul benessere e sulla coesione sociale, e ridurre la crescita economica a medio o a lungo termine. Il rapporto dimostra che l'evoluzione recente dell'insieme delle disparità nel reddito delle famiglie possiede tratti comuni sia nelle economie sviluppate che in quelle emergenti o in via di sviluppo. Il livello delle disparità è generalmente più elevato nelle economie emergenti e in via di sviluppo; ciononostante, sono diversi i paesi che hanno fatto progressi nel ridurle, di solito in un contesto di aumento dei redditi. Nei paesi avanzati che hanno sperimentato un aumento delle disparità, tali progressi si sono registrati perlopiù in un contesto di stagnazione o di declino dei redditi.

Le disparità iniziano nel mercato del lavoro

In molti paesi, le disuguaglianze iniziano nel mercato del lavoro. I cambiamenti nella distribuzione dei salari e del lavoro subordinato sono stati i fattori chiave dietro le recenti evoluzioni delle disuguaglianze. Nelle economie sviluppate, si registra con maggiore evidenza una disparità tra il 10 per cento più ricco e il 10 per cento più povero delle famiglie, oppure in seno al ceto medio, ciò è spesso causato da una combinazione tra aumento delle disparità salariali e perdita del lavoro. In Spagna e negli Stati Uniti, i due paesi nei quali sono

maggiormente aumentate le disuguaglianze tra il 10 per cento più ricco e il 10 per cento più povero, i cambiamenti nella distribuzione dei salari e la perdita di posti di lavoro contano rispettivamente per il 90 per cento e per il 140 per cento di questo aumento. Nei paesi avanzati, dove sono aumentate le disuguaglianze nel reddito delle famiglie, quasi un terzo dell'aumento delle disuguaglianze causate da variazioni salariali e occupazionale viene compensato da fonti alternative di reddito.

Molte economie emergenti e in via di sviluppo hanno conosciuto un declino delle disuguaglianze totali. In questi paesi, il fattore determinante è stato una distribuzione più equa dei salari e del lavoro subordinato. In Argentina e in Brasile, dove le disparità totali sono diminuite in maniera più evidente, i cambiamenti nella distribuzione dei salari e del lavoro subordinato hanno contato rispettivamente per l'87 per cento e per il 72 per cento della riduzione delle disparità tra il 10 per cento più povero e il 10 per cento più ricco della popolazione su un periodo di dieci anni.

I salari sono fra le principali fonti del reddito delle famiglie

Il ruolo fondamentale dei salari nella disparità di reddito delle famiglie si spiega dal fatto che i salari sono fra le principali fonti del reddito delle famiglie, sia nelle economie sviluppate che in quelle emergenti e in via di sviluppo. Nelle economie sviluppate, i salari rappresentano tra il 70 e l'80 per cento del reddito lordo, comprensivo dei trasferimenti sociali delle famiglie con almeno un membro in età lavorativa, anche se esistono variazioni significative tra paesi. Nelle economie emergenti e in via di sviluppo esaminate nel rapporto, la quota dei salari nel reddito delle famiglie è inferiore e varia dal 50-60 per cento in Argentina e in Brasile, a circa il 40 per cento in Perù e al 30 per cento in Vietnam. In questi paesi, il reddito da lavoro autonomo rappresenta generalmente una quota più ampia del reddito delle famiglie rispetto alle economie sviluppate, soprattutto nei paesi a basso reddito.

Tuttavia, in entrambi i tipi di economia, le fonti di reddito dei più ricchi e dei più poveri sono più diversificate di quelle del ceto medio, dove le famiglie dipendono maggiormente dai salari. Nelle economie sviluppate, i trasferimenti sociali svolgono un ruolo importante per sostenere le famiglie a basso reddito, mentre in molte economie emergenti e in via di sviluppo, le famiglie a basso reddito dipendono maggiormente dal lavoro autonomo. Ad esempio, per il 10 per cento più povero delle famiglie, i salari rappresentano circa il 50 per cento del reddito delle famiglie negli Stati Uniti, il 30 per cento in Italia, il 25 per cento in Francia, il 20 per cento nel Regno Unito, il 10 per cento in Germania e il

5 per cento in Romania. Per i gruppi con reddito medio alto, i salari rappresentano la quota principale del reddito delle famiglie in quasi tutti i paesi, e arriva a circa l'80 per cento o più in Germania, nel Regno Unito e negli Stati Uniti.

Per i paesi emergenti e in via di sviluppo, la quota dei salari nel 10 per cento più povero delle famiglie varia da circa il 50 per cento del reddito delle famiglie nella Federazione Russa a meno del 10 per cento in Vietnam. In Argentina, in Brasile, in Cina e nella Federazione Russa, la quota dei salari sale progressivamente nei ceti medi, prima di scendere nei gruppi a più alto reddito.

Alcuni gruppi sono discriminati e penalizzati quanto al salario

Il rapporto dimostra che in quasi tutti i paesi presi in esame, esistono disparità salariali tra uomini e donne come pure tra lavoratori nazionali e lavoratori migranti. Le cause di queste disparità sono diverse e complesse, e variano tra paesi e a seconda dei punti di distribuzione dei salari. Queste penalizzazioni salariali si dividono in «spiegabili» fondate cioè su caratteristiche osservabili del capitale umano e del mercato del lavoro, e «inspiegabili» fondate cioè su caratteristiche che, nel principio, non dovrebbero influire sul salario (ad esempio il fatto di avere figli), e che costituiscono una discriminazione salariale. Il rapporto dimostra che, se venissero eliminati i motivi «inspiegabili» di penalizzazione, verrebbe effettivamente ridotto il differenziale salariale «improprio» in Brasile, in Lituania, nella Federazione Russa, in Slovenia e in Svezia, dove i salari dei gruppi svantaggiati sarebbero più alti se venissero determinati solo in funzione delle caratteristiche del mercato del lavoro. In tal modo, il differenziale «improprio» scomparirebbe praticamente dalla metà delle economie sviluppate studiate nel rapporto.

Una simile analisi per comparare i salari dei lavoratori migranti con quelli dei nazionali dimostra che in diversi paesi, il differenziale salariale «improprio» verrebbe ridotto eliminando semplicemente la parte «inspiegabile» delle cause. Fra le economie sviluppate, sarebbe così per Danimarca, Germania, Lussemburgo, Paesi Bassi, Norvegia, Polonia e Svezia. In Cile, i lavoratori migranti guadagnano in media più dei loro corrispettivi nazionali.

Il rapporto segnala anche un differenziale salariale tra lavoratori dell'economia formale e quelli dell'economia informale; viene fatto l'esempio dei lavoratori del settore informale in alcuni paesi d'America latina. Come per il differenziale di genere o relativo ai migranti, il differenziale relativo ai lavoratori dell'economia informale è generalmente meno forte nei decili inferiori e aumenta per i salari più alti. Inoltre, le caratteristiche osservabili del mercato del lavoro dei lavoratori dell'economia informale sono diverse da quelle dei lavoratori

dell'economia formale in ogni punto della distribuzione salariale e per tutti i paesi (esiste cioè un differenziale spiegabile in ogni punto della distribuzione). Tuttavia, la parte inspiegabile del differenziale salariale rimane tuttora importante.

Parte III: Politiche per contrastare le disparità salariali

La sfida delle politiche

Le disparità si possono contrastare con politiche che agiscano direttamente sulla distribuzione dei salari, e con politiche fiscali di redistribuzione del reddito attraverso la tassazione e i trasferimenti sociali. Tuttavia, l'aumento delle disparità nel mercato del lavoro ipotizza ogni sforzo per ridurre le disparità attraverso le tasse e i trasferimenti sociali. Il che suggerisce che le disparità che appaiono all'interno del mercato del lavoro vanno anche fronteggiate con politiche che abbiano un effetto diretto sulla distribuzione dei salari.

Salari minimi e contrattazione collettiva

Recenti studi suggeriscono che i governi possono optare per l'utilizzo dei salari minimi come strumento politico. Da un lato, la ricerca dimostra che non esiste correlazione tra aumento dei salari minimi e livelli di occupazione, oppure che gli effetti — in senso positivo o negativo — prodotti da un tale aumento rimangono molto limitati. Dall'altro, la ricerca dimostra che i salari minimi contribuiscono effettivamente a ridurre le disparità di reddito. Negli ultimi anni, un numero crescente di governi ha utilizzato in modo efficace le politiche di salario minimo, sia nelle economie sviluppate che in quelle emergenti e in via di sviluppo. Va notato che i salari minimi andrebbero determinati in modo da bilanciare i bisogni dei lavoratori e delle loro famiglie con i fattori economici.

La contrattazione collettiva è un'altra istituzione del mercato del lavoro che viene riconosciuta da molto tempo come strumento chiave per fronteggiare le disparità in generale e quelle salariali in particolare. La misura in cui la contrattazione collettiva può ridurre la disparità salariale generale dipende dalla quantità di lavoratori coperti dai contratti collettivi e dalla posizione di questi lavoratori nella distribuzione dei salari.

Promuovere l'occupazione

La creazione di lavoro è una priorità per tutti i paesi; il rapporto ha dimostrato che l'accesso al lavoro subordinato o la perdita del lavoro è un elemento chiave della disparità di reddito. Nelle economie sviluppate, le perdite

del lavoro che hanno colpito in modo sproporzionato i lavoratori a basso reddito hanno contribuito all'aumento delle disparità. Nelle economie emergenti e in via di sviluppo, la creazione di lavoro subordinato per i ceti più bassi ha contribuito a ridurre le disparità in numerosi paesi. Questi risultati confermano che il perseguimento di politiche a favore della piena occupazione è un assetto importante per la riduzione delle disparità. A tale proposito, è fondamentale promuovere imprese sostenibili. Per questo, occorre creare un ambiente favorevole all'avviamento e alla crescita delle imprese; occorre anche incoraggiare l'innovazione e migliorare la produttività. I benefici possono essere ripartiti in modo equo dentro l'impresa e, più in generale, nella società.

Attenzione esplicita ai gruppi di lavoratori svantaggiati

Estendere ai lavoratori con bassi salari il salario minimo e la contrattazione collettiva si dimostra generalmente utile per ridurre le disparità, visto che le donne, i migranti e i gruppi vulnerabili sono sovra-rappresentati nei lavori poco pagati. Tuttavia, da soli, questi strumenti politici non sono capaci di eliminare tutte le forme di discriminazione o di differenza salariale, che costituiscono una fonte importante di disuguaglianza salariale in generale. Ci vuole una più ampia serie di politiche per superare, tra i diversi gruppi, le differenze salariali «inspiegabili» dal punto di vista del capitale umano e delle caratteristiche del mercato del lavoro. Ad esempio, per realizzare la parità retributiva tra uomini e donne, ci vogliono politiche di lotta alle pratiche discriminatorie e agli stereotipi di genere sul valore del lavoro delle donne, come pure politiche effettive per la maternità e la paternità, con la promozione di una migliore condivisione delle responsabilità familiari.

Ridistribuzione fiscale attraverso le tasse e i sistemi di protezione sociale

Le politiche fiscali possono compensare in una certa misura le disparità salariali attraverso un sistema di tassazione progressiva o con trasferimenti sociali che tendano a uniformare i redditi delle famiglie. Tali politiche vengono adoperate più spesso dai governi delle economie sviluppate che perseguono obiettivi di distribuzione del reddito che da quelli di economie emergenti e in via di sviluppo, anche se ci sono alcune convergenze in atto. Nelle economie emergenti e in via di sviluppo, c'è spazio per un aumento delle entrate fiscali grazie a diverse misure, come l'allargamento della base imponibile attraverso la transizione verso l'economia formale dei lavoratori e delle imprese dell'economia informale, oppure il miglioramento del sistema di riscossione. L'aumento delle entrate

potrebbe permettere l'estensione il potenziamento dei sistemi di protezione sociale che non sono sempre pienamente sviluppati in queste economie.

La necessità di una azione politica combinata

Con solo poche eccezioni, i salari costituiscono la principale fonte unica di reddito nelle economie sviluppate, emergenti e in via di sviluppo. Al contempo, i salari rappresentano una quota inferiore del reddito delle famiglie nei gruppi con reddito più basso. Nelle economie sviluppate, dove i trasferimenti di protezione sociale sono una fonte più importante di reddito, ci vuole da un lato una combinazione di politiche che aiutino le persone in queste famiglie a trovare lavoro, e dall'altro misure per aumentare la qualità e la retribuzione del lavoro ottenuto. In alcuni paesi emergenti e in via di sviluppo, si è potuto aumentare il reddito dei gruppi a basso reddito attraverso programmi di occupazione diretti (come in India e in Sudafrica) e trasferimenti di denaro con o senza condizione (come in Brasile e in Messico, tra altri paesi). In definitiva, la via più efficace e più sostenibile per permettere alla popolazione in età lavorativa di uscire dalla povertà è costituita da un lavoro produttivo adeguatamente retribuito. Ecco l'obiettivo che si dovrebbero prefissare le politiche.