

# Parabola DISCENDE

L'indagine realizzata da OD&M su oltre 200.000 profili retributivi censiti da gennaio ad agosto 2003 fornisce una preziosa occasione per misurare lo stato di salute del mercato retributivo italiano, in un momento in cui sono ancora molte le ombre su una possibile ripresa economica e conseguentemente delle retribuzioni che sappia tener testa a un'inflazione spesso percepita superiore ai tassi ufficiali.

Il quadro che emerge confrontando le informazioni raccolte da OD&M attraverso le centinaia di migliaia di interviste effettuate negli anni 2001, 2002 e 2003 non lascia dubbi.

Il valore di mercato dell'insieme delle professioni del settore privato in Italia appare in calo in tutte le categorie (tabella 1):

- è cresciuto di circa 3 punti percentuali per i quadri (2,7%) e marginalmente per i dirigenti (0,6%);
- ha registrato una diminuzione per gli impiegati (-3,7%).

I tassi di crescita descritti non sono quindi sufficienti a controbilanciare un'inflazione cresciuta di oltre 5 punti nel biennio 2002-2003: il valore riconosciuto dal mercato alle professioni è diminuito.

Le cause che hanno determinato questa situazione sono riconducibili principalmente a tre elementi:

- il primo riguarda un contesto interna-



Tabella 1 - **Analisi generale retribuzione media totale** (valori in €)

	<b>DIRIGENTI</b> 90.231 censiti	<b>QUADRI</b> 190.544 censiti	<b>IMPIEGATI</b> 522.442 censiti
<b>2001</b>	<b>81.346</b>	<b>40.885</b>	<b>24.226</b>
<b>2002</b>	<b>83.401</b>	<b>41.775</b>	<b>24.178</b>
<b>2003</b>	<b>81.851</b>	<b>42.007</b>	<b>23.337</b>

Andrea Panzeri lavora all'OD&M, Organization design & management



Da uno studio condotto da OD&M (Organization design & management) in collaborazione con Manageritalia, ecco un'analisi dei trend in atto nelle retribuzioni dei manager, con particolare attenzione al terziario. Il quadro che emerge non lascia dubbi: le retribuzioni appaiono in calo per tutte le aree professionali

**Andrea Panzeri**

zionale caratterizzato da bassa crescita, instabilità e conflitti;

- il secondo attiene alla mediocre condizione dell'economia italiana, evidenziata da una crescita ormai vicina allo zero del Pil e da livelli di competitività in calo;
- il terzo riguarda i mutamenti delle politiche del lavoro (dettati in buona misura dai primi due fenomeni) in due direzioni:
  - il cambiamento del mix della popolazione lavorativa;
  - la salvaguardia del livello competitivo attraverso un'accentuata riduzione dei costi fissi.

Il cambiamento del mix della popolazione lavorativa si è manifestato in questi anni attraverso un crescente ricorso a forme atipiche di prestazione (lavoro interinale, collaborazioni coordinate e continuative, collaborazioni professionali, ecc.). Soprattutto il fenomeno del lavoro interinale sembra aver avuto un'immediata ed evidente ripercussione sul versante retributivo nelle aree professionali di contenuto medio-basso.

Lo sforzo di contenimento dei costi fissi si è manifestato attraverso un'operazione sul mercato interno del lavoro, che ha pressoché congelato gli aumenti dell'elemento fisso.

La combinazione tra stallo della parte fissa e calo dell'elemento variabile ha prodotto un saldo negativo che ha penalizzato soprattutto gli impiegati (-32,1% in due anni dell'elemento variabile, segnale di bonus e straordinari in significativa diminuzione).

### **Analisi della retribuzione totale annua**

L'analisi effettuata ha assunto come oggetto la retribuzione totale. Al fine di comprendere meglio alcune dinamiche evolutive registrate nel 2003 rispetto agli anni precedenti, appare opportuno scorporre la parte variabile dichiarata.

La tabella 2 riporta, per gli anni presi in considerazione, la composizione della retribuzione totale e gli scostamenti verificatisi per ognuno dei singoli elementi.

Osservando i valori medi rilevati per categoria e divisi tra parte fissa e variabile, si nota che:

- per i dirigenti la parte fissa ha subito un



## TREND RETRIBUTIVI

incremento dal 2001 al 2003 dell'1,3%.

Al contrario la quota variabile è calata nello stesso periodo del 7,5%;

- per i quadri lo scostamento relativo alla parte fissa è maggiore (pari al 3,3%), mentre molto simile (-7,7%) è il calo registrato nella quota variabile;
- per gli impiegati, infine, la situazione appare molto più critica: crolla l'elemento variabile (-32,1%) e anche la parte fissa subisce un ridimensionamento (-2,8%).

La crescita contenuta dell'elemento fisso e il diffuso calo della parte variabile ben evidenziano le ripercussioni della cattiva congiuntura economica e della conseguente bassa crescita registrata dalle aziende italiane negli ultimi anni.

Per la categoria dei dirigenti è stato effettuato un ulteriore approfondimento, teso a misurare le differenze registrate in funzione della dimensione aziendale di provenienza dei profili retributivi censiti (tabella 3).

Rispetto al 2001 i dirigenti della piccola e media azienda mostrano un incremento delle loro retribuzioni ridimensionato

dal contemporaneo calo dell'elemento variabile, mentre marginale appare la differenza registrata nella grande azienda (-0,6%). Mentre tutte le dimensioni sono accomunate da un calo nella parte variabile (-20,1% nella piccola azienda), nel bilancio complessivo la media azienda è l'unica a far segnare una crescita, peraltro limitata, pari al 2%.

## Il commercio e turismo

In questo contesto generale, in che modo si è mosso il settore commercio e turismo e quali peculiarità ha eventualmente mostrato? ►

Tabella 2 - **Andamento della retribuzione fissa e variabile 2001-2003** (valori in €)

	2001			2002			2003		
	fisso	variabile	totale	fisso	variabile	totale	fisso	variabile	totale
<b>DIRIGENTI</b>	74.780	6.565	81.346	76.896	6.505	83.401	75.776	6.075	81.851
<b>QUADRI</b>	38.749	2.136	40.885	39.598	2.176	41.775	40.036	1.971	42.007
<b>IMPIEGATI</b>	23.478	748	24.226	23.514	663	24.178	22.828	508	23.337
	differenze 2001-2002 (%)			differenze 2002-2003 (%)			differenze 2001-2003 (%)		
<b>DIRIGENTI</b>	2,8	-0,9	2,5	-1,5	-6,6	-1,9	1,3	-7,5	0,6
<b>QUADRI</b>	2,2	1,9	2,2	1,1	-9,4	0,6	3,3	-7,7	2,7
<b>IMPIEGATI</b>	0,2	-11,4	-0,2	-2,9	-23,4	-3,5	-2,8	-32,1	-3,7

Tabella 3 - **Retribuzione dirigenti per dimensione aziendale 2001-2003** (valori in €)

	2001			2002			2003		
	fisso	variabile	totale	fisso	variabile	totale	fisso	variabile	totale
<b>PICCOLA</b>	65.583	4.588	70.171	67.418	4.299	71.717	66.312	3.665	69.977
<b>MEDIA</b>	76.303	7.017	83.320	78.130	7.068	85.198	78.107	6.848	84.956
<b>GRANDE</b>	89.452	9.430	98.882	89.302	9.202	98.504	88.875	9.127	98.002
	differenze 2001-2002 (%)			differenze 2002-2003 (%)			differenze 2001-2003 (%)		
<b>PICCOLA</b>	+2,8	-6,3	+2,2	-1,6	-14,8	-2,4	1,1	-20,1	-0,3
<b>MEDIA</b>	+2,4	+0,7	+2,3	0	-3,1	-0,3	2,4	-2,4	2
<b>GRANDE</b>	-0,2	-2,4	-0,4	-0,5	-0,8	-0,5	-0,6	-3,2	-0,9

Tabella 4 - **Le retribuzioni nel settore commercio e turismo a seconda dell'inquadramento aziendale 2001-2003** (valori in €)

	2001			2002			2003		
	fisso	variabile	totale	fisso	variabile	totale	fisso	variabile	totale
<b>DIRIGENTI</b>	73.619	7.253	80.872	73.843	7.216	81.058	75.283	7.178	82.461
<b>QUADRI</b>	38.354	2.866	41.220	39.540	2.875	42.415	39.899	2.460	42.359
<b>IMPIEGATI</b>	22.149	745	22.895	22.486	655	23.142	21.790	492	22.282
	differenze 2001-2002 (%)			differenze 2002-2003 (%)			differenze 2001-2003 (%)		
<b>DIRIGENTI</b>	0,3	-0,5	0,2	1,9	-0,5	1,7	2,3	-1,0	1,9
<b>QUADRI</b>	3,1	0,3	2,9	0,9	-14,5	-0,1	4,0	-14,2	2,8
<b>IMPIEGATI</b>	1,5	-12,1	1,1	-3,1	-24,9	-3,7	-1,6	-34,0	-2,7

Tabella 5 - **Retribuzioni dirigenti nel settore commercio e turismo a seconda della dimensione aziendale 2001-2003** (valori in €)

Dimensione aziendale	2001			2002			2003		
	fisso	variabile	totale	fisso	variabile	totale	fisso	variabile	totale
<b>PICCOLA</b>	65.986	5.493	71.479	67.594	5.270	72.864	66.415	5.191	71.606
<b>MEDIA</b>	75.991	8.090	84.082	76.139	8.274	84.413	80.324	8.533	88.857
<b>GRANDE</b>	93.854	11.224	105.078	90.735	11.142	101.877	94.787	10.910	105.697
	differenze 2001-2002 (%)			differenze 2002-2003 (%)			differenze 2001-2003 (%)		
<b>PICCOLA</b>	2,44	-4,1	1,9	-1,7	-1,5	-1,7	0,6	-5,5	0,2
<b>MEDIA</b>	0,19	2,3	0,4	5,5	3,1	5,3	5,7	5,5	5,7
<b>GRANDE</b>	-3,32	-0,7	-3,1	4,5	-2,1	3,7	1,0	-2,8	0,6

L'applicazione dell'analisi precedente alle sole aziende del settore permette di identificare i valori retributivi registrati nei 3 anni nel commercio e turismo e riportati nella tabella 4.

Dirigenti e quadri mostrano guadagni leggermente superiori a quelli registrati a livello generale, rispettivamente +0,7% e +0,8% mentre gli impiegati fanno segnare un saldo negativo più ampio (-4,7%).

Più che dai valori assoluti, gli spunti di riflessione maggiormente significativi emergono dall'analisi del trend registrato nel periodo considerato.

Tutti gli incrementi riguardanti la retribuzione fissa sono stati migliori di quelli generali e hanno permesso ai dirigenti del commercio e turismo di raggiungere e superare i colleghi degli altri settori.

Il secondo aspetto da sottolineare riguarda l'elemento variabile, che dà un segno un elemento di continuità tra il settore e il contesto generale.

Per tutte le categorie il variabile risulta in calo, se non addirittura in crollo come nel caso degli impiegati: -34%.

Come fatto in precedenza, appare opportuno, nel caso dei dirigenti, scomporre l'analisi in funzione della dimensione aziendale nella quale questi lavorano.

La tabella 5 riporta l'indicazione della retribuzione totale annua lorda (scomposta in fisso e variabile) dei dirigenti per le tre fasce dimensionali considerate.

Analizzato per singola dimensione, il vantaggio retributivo dei dirigenti del commercio e turismo si conferma e si consolida, con scarti più significativi di quanto registrato a livello complessivo:

- +7,9% nella grande azienda
- +4,6% nella media
- +2,3% nella piccola

Le differenze sono maggiori di quelle registrate nel 2001, grazie a un migliore trend che ha contraddistinto il commercio e turismo in tutte le fasce considerate, in particolar modo nella media azienda (+5,7%): In anni di bassa crescita economica, il commercio e turismo ha quindi mostra-

to una maggiore dinamicità, offrendo ai propri dipendenti una migliore resistenza davanti alla minaccia inflattiva.

Nonostante questo, anche nel settore commercio e turismo il valore delle professioni appare in calo, così come la ricchezza reale dei lavoratori impiegati. ■

Tutte le informazioni retributive contenute nell'articolo sono estratte dal database di OD&M Consulting ([www.odmconsulting.com](http://www.odmconsulting.com)), il più completo esistente in Italia in materia di stipendi.

Sulle stesse informazioni OD&M Consulting ha realizzato l'INDAGINE RETRIBUTIVA COMPENSATION.IT COMMERCIO & TURISMO 2003.

Si tratta della più completa indagine retributiva mai realizzata in Italia. Circa **40.000 titolari censiti, 200 posizioni professionali** mappate nei seguenti comparti:

- Agenzie viaggi e tour operator
- Alberghi, villaggi, catering, parchi divertimento
- Aziende commerciali, import-export
- Grande distribuzione food
- Grande distribuzione no-food
- Informatica, elettronica, automazione
- Pubblici esercizi, fast-food

L'indagine è parte di **COMPENSATIONKIT**, lo strumento leader in Italia per la gestione delle politiche retributive (oltre **700.000 titolari censiti su 1.600 posizioni professionali**).

CompensationKit comprende inoltre:

- **L'indagine Retributiva Compensation.it 2003**  
400 professioni, oltre 300.000 titolari censiti.
- **Il cd-rom per la consultazione interattiva del database**
- **L'abbonamento annuale a Compensation.it** ([www.compensation.it](http://www.compensation.it))  
Lo strumento *online* che fornisce gli approfondimenti di ogni singolo comparto e gli aggiornamenti in tempo reale su tutto il database: 1.600 professioni, oltre 700.000 titolari censiti.

Il prezzo di listino dell'Indagine Retributiva Commercio & Turismo 2003 (+ CompensationKit) è di € 1.700 + Iva. Manageritalia, grazie ad un accordo esclusivo con OD&M, propone ai suoi associati l'intero pacchetto con uno **sconto del 50% (€ 850 anziché € 1.700)**.

Per maggiori informazioni e per richiedere l'intero pacchetto, contattare OD&M al numero di telefono 035235532, oppure scrivere a **stefano.butti@odmconsulting.com**