

Salario: la storia sindacale è un susseguirsi di lotte per migliori condizioni di vita e di lavoro nelle quali il salario ha sempre rappresentato un aspetto centrale.

Allorché le lotte hanno segnato il passo puntualmente è arrivato l'arretramento e la vittoria del profitto che si concretizza sia con più bassi salari diretti sia con l'aumento dei prezzi che erode il loro potere d'acquisto.

Questa è la foto della fase attuale che, iniziata oltre un decennio fa, sta diventando sempre più evidente persino ai commentatori più moderati che ultimamente hanno dovuto riconoscere, magari con una certa sorpresa, che le buste paga dei lavoratori sono davvero da fame.

Salari di "lavoratori garantiti", mica di immigrati clandestini o giovani precari e saltuari. L'Italia come l'America dove esistono i working poors, cioè coloro che, pur lavorando, restano sotto la "soglia di povertà".

Tutti hanno perso. Negli ultimi due anni dai dirigenti agli impiegati, dai quadri agli operai ogni categoria lavorativa ha visto peggiorare la sua capacità di spesa. Una fetta del potere d'acquisto se ne è andata anche se sulla carta stipendi e salari sono stati ritoccati verso l'alto.



La perdita del potere di acquisto nel biennio 2002/3

Dati Eurispes	%
Inflazione 2002-2003	+16,10%
Potere d'acquisto perso	
Impiegati	-19,80%
Quadri	-13,30%
Dirigenti	-15,40%
Operai	-16,10%

A parità di mansioni e anzianità aziendale le donne guadagnano meno degli uomini, i nuovi assunti guadagnano meno del lavoratore assunto qualche anno prima, le aziende del Sud pagano meno di quelle del Nord.

Nonostante le condizioni di vita siano migliorate in maniera significativa in seguito a generose lotte nel corso di decenni, una piccola minoranza della popolazione continua a accaparrarsi la grande maggioranza delle ricchezze prodotta ogni anno.

Questo non significa che i lavoratori oggi vivono nelle stesse condizioni dell'ottocento. Vuol dire che i lavoratori producono più ricchezza di quella che ricevono sotto forma di salario.

Questo può sembrare ovvio, eppure sono in molti, condizionati dal loro interesse e dai mass-media, a credere che ci si debba considerare estremamente fortunati quando imprenditori generosi o governi ben intenzionati offrono possibilità di impiego.

Le ricchezze in tutto il mondo sono prodotte ma non possedute da quella vasta maggioranza che per vivere è costretta a vendere la propria forza lavoro a un padrone in cambio di uno stipendio o di un salario.

I ricchi diventano sempre più ricchi e i poveri sempre più poveri

La distribuzione del reddito nel 2000 tra le di famiglie italiane.

20.000.000 di famiglie sono state suddivise in 10 fasce (che raccolgono ognuna 2 milioni di famiglie pari al 10% del totale) (fonte Banca D'Italia)

Decili	Quota % di reddito attribuito nel 2000	Valore del reddito in euro nel 2000
1	2,1	5.603 euro
2	4	10.536 "
3	5,2	13.565 "
4	6,4	16.635 "
5	7,6	19.808 "
6	8,9	23.316 "
7	10,7	27.812 "
8	12,8	33.314 "
9	15,7	40.972 "
10	26,6	69.368 "

Questi dati dimostrano in modo eloquente una grande disparità nella distribuzione del reddito, per esempio ad un 10% delle famiglie va il 2,1% del reddito per un valore annuo di 5.603 euro (fascia 1) mentre alla fascia 10 che comprende sempre 2.000.000 di famiglie va il 26,6% del reddito per un valore annuo di 69.368 euro

Il salario nel dopoguerra

Fino al 1966, stante la debolezza dei lavoratori, i rinnovi contrattuali avvenivano definendo aumenti salariali in percentuale rispetto alle paghe in essere per altro differenziate per zona geografica, per categoria e per età. Il salario era composto da paga base, contingenza, cottimo e per gli impiegati mancato incentivo e scatti di anzianità in numero e valore diversi tra operai ed impiegati.

Introduzione e abolizione della scala mobile o contingenza

La funzione fondamentale della scala mobile era quella garantire il potere d'acquisto delle retribuzioni, e metterle al riparo dall'aumento del costo della vita.

Fu istituita nel 1945 per l'Italia settentrionale, estesa nel 1946 a tutta l'Italia e bloccata nel 1949.

Nel 1951 la scala mobile fu ricontrattata:

- l'indice del costo della vita diventa unico per tutto il territorio
- il valore del punto di contingenza é differenziato per qualifica, per età e sesso e territorio;
- il valore del punto é pari all'1% dei corrispondenti livelli salariali in vigore in quel momento.

A partire dal maggio 1957 l'indennità di contingenza venne stabilita di valori diversi a seconda della qualifica, sesso, età, luogo di lavoro e dimensioni della fabbrica.

Nel 1969 vennero abolite le differenze in base alla collocazione geografica, mentre quelle per sesso furono superate nel 1970. Le differenze per età durarono fino al 1971. Quelle per qualifica e quelle derivanti dalla classe di grandezza delle aziende vennero abolite nel febbraio 1977.

Il 25/1/1975 si conquista un accordo particolarmente significativo che prevede: la definizione di un punto di contingenza uguale per tutti i lavoratori, pari al valore del punto più alto di allora (impiegato di 7° livello: 948 lire al mese) con l'applicazione del punto pesante pari a 2,52 volte quello precedente (lire 948 x 2,52 = 2.389 lire mensili).

1983 Inizia il percorso di smantellamento della Scala Mobile

Con la stipula dell'accordo del 22/1/1983, che ridimensionando il valore punto a ridotto la capacità di copertura della scala mobile, per il pubblico impiego, sostituisce l'istituto di indennità integrativa.

Con il decreto legge del 14/2/1984, la contingenza si predetermina a tavolino: per i primi sei mesi, i punti di variazione dell'indennità di contingenza non potevano essere più di 2 alla scadenza del 1° febbraio e più di 2 a quella del 1° maggio.

A partire dal 31 gennaio 1986 e fino alla data del 31 dicembre 1991, in applicazione della legge 16 Febbraio 1986 n. 38, é entrato in vigore l'ultimo meccanismo di scala mobile caratterizzato da:
- cadenza semestrale (novembre-maggio);
- rivalutazione al 100% di una parte della retribuzione (580 mila lire nel semestre novembre 1985-aprile 1986) formata da paga base più contingenza; rivalutazione della parte eccedente al 25%.

L'Accordo sul costo del lavoro del 31/7/1992 stabilisce la cancellazione della scala mobile e viene di conseguenza a cessare la garanzia del potere d'acquisto delle retribuzioni e metterle al riparo, seppur parzialmente, dall'aumento del costo della vita.

La contrattazione aziendale e l'incremento dei salari reali

Solo con l'affermarsi della contrattazione aziendale e con i rinnovi contrattuali del 1962 e soprattutto del 1963, che si verificò, per la prima volta in Italia, una vera e propria rottura del blocco salariale.

Nel "protocollo" Intersind del 1962 viene sancito definitivamente il diritto a negoziare presso le aziende alcune materie: cottimo, mansioni, premi di produzione.

La contrattazione integrativa per le aziende private arriva nel 1963, a seguito di una netta rottura del fronte padronale. Le grandi aziende (FIAT, Olivetti) per prime raggiungono degli accordi particolari, i così detti "protocolli di acconto", con i quali si impegnano a sostenere, in sede nazionale il principio dell'articolazione.



La vera svolta avviene nel 1968, quando i movimenti spontanei scoppiano, prima fra gli studenti, e si estendono alle grandi fabbriche.

Nascono i consigli unitari di lotta, quindi si delinea la nuova figura del delegato e dei consigli di fabbrica. Vengono conquistati i diritti di assemblee e di organizzazione sindacale nei posti di lavoro.

La contrattazione aziendale non rimane più nella cornice fissata dal livello superiore, ma si lega ai bisogni dei lavoratori e si allarga a tutte le materie, assume il ruolo propulsivo dell'intero sistema, contribuendo anche a rendere il contratto nazionale più incisivo.

Il contratto nazionale assume la funzione di generalizzare le conquiste fatte nelle aziende

Fra le innovazioni strutturali di grande importanza, in questa fase rileviamo, l'abolizione della così detta carenza contrattuale, il riconoscimento della prassi dello sciopero durante la trattativa.

Nello scontro contrattuale del 1969-70, la libertà di contrattazione aziendale viene pienamente affermata, attraverso il superamento formale o di fatto, delle "premesse" esistenti nei precedenti contratti (chimici e metalmeccanici).



A partire dal 1969 il tasso di incremento dei salari reali, è andato decisamente aumentando nel tempo, in virtù dei successi dell'azione integrativa e della maggiore efficacia dell'azione sindacale in fabbrica.

Le rivendicazioni tipiche di questo periodo riguardano la disincentivazione del cottimo, la limitazione dei ritmi di lavoro, il rifiuto delle lavorazioni nocive, le pause e, in genere, l'ambiente di lavoro. E ancora, il passaggio generalizzato di categoria a favore degli operai delle ultime posizioni professionali.

Gli aumenti salariali, in misura eguale per tutti, sono la parte caratterizzante di questa fase contrattuale. La tendenza egualitaria, il

livellamento dei minimi salariali porta allo scardinamento del vecchio sistema delle qualifiche e del relativo sventagliamento.

Il sindacato ufficiale, di fatto, era stato emarginato: solo facendo proprie le istanze spontanee della base, riesce a rientrare in fabbrica.

Le burocrazie sindacali con Confindustria definiscono un nuovo sistema contrattuale

A partire dal 1992 si concorda che la dinamica economica del contratto sarà coerente con i tassi di inflazione programmata assunti come obiettivo comune.

Un contratto collettivo nazionale di lavoro di categoria con durata quadriennale per la materia normativa e biennale per la materia retributiva

In sede di rinnovo biennale dei minimi contrattuali, ulteriori punti di riferimento del negoziato saranno costituiti dalla comparazione tra l'inflazione programmata e quella effettiva intervenuta nel precedente biennio, da valutare anche alla luce delle eventuali variazioni delle ragioni di scambio del Paese, nonché dall'andamento delle retribuzioni.

Un secondo livello di contrattazione, aziendale riguarda materie e istituti diversi e non ripetitivi rispetto a quelli retributivi propri del CCNL.

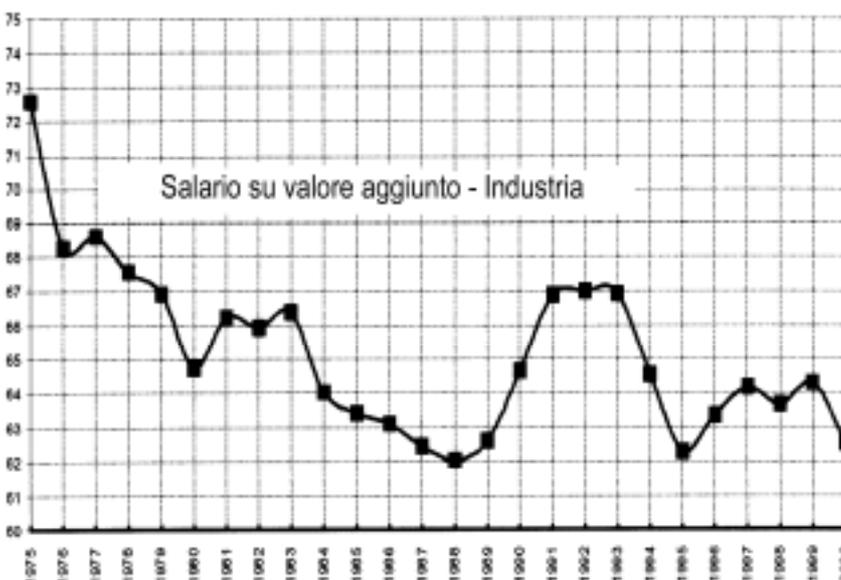
Le erogazioni del livello di contrattazione aziendale sono strettamente correlate ai risultati conseguiti nella realizzazione di programmi, concordati tra le parti, aventi come obiettivo incrementi di produttività, di qualità ed altri elementi di competitività di cui le imprese dispongano, compresi i margini di produttività; l'accordo di secondo livello ha durata quadriennale.

Le piattaforme contrattuali per il rinnovo dei CCNL saranno presentate tre mesi prima della scadenza dei contratti. Durante tale periodo, e per il mese successivo alla scadenza, le parti non assumeranno iniziative unilaterali né procederanno ad azioni dirette.

Indennità di vacanza contrattuale

Dopo un periodo di vacanza contrattuale pari a 3 mesi dalla data di scadenza del CCNL, ai lavoratori dipendenti sarà corrisposto, a partire dal mese successivo ovvero dalla data di presentazione delle piattaforme ove successiva, un elemento provvisorio della retribuzione pari al 30% del tasso di inflazione programmato, applicato ai minimi retributivi contrattuali vigenti, inclusa la ex indennità di contingenza. Dopo 6 mesi di vacanza contrattuale, detto importo sarà pari al 50%.

Considerazioni sulla politica contrattuale dal 1993



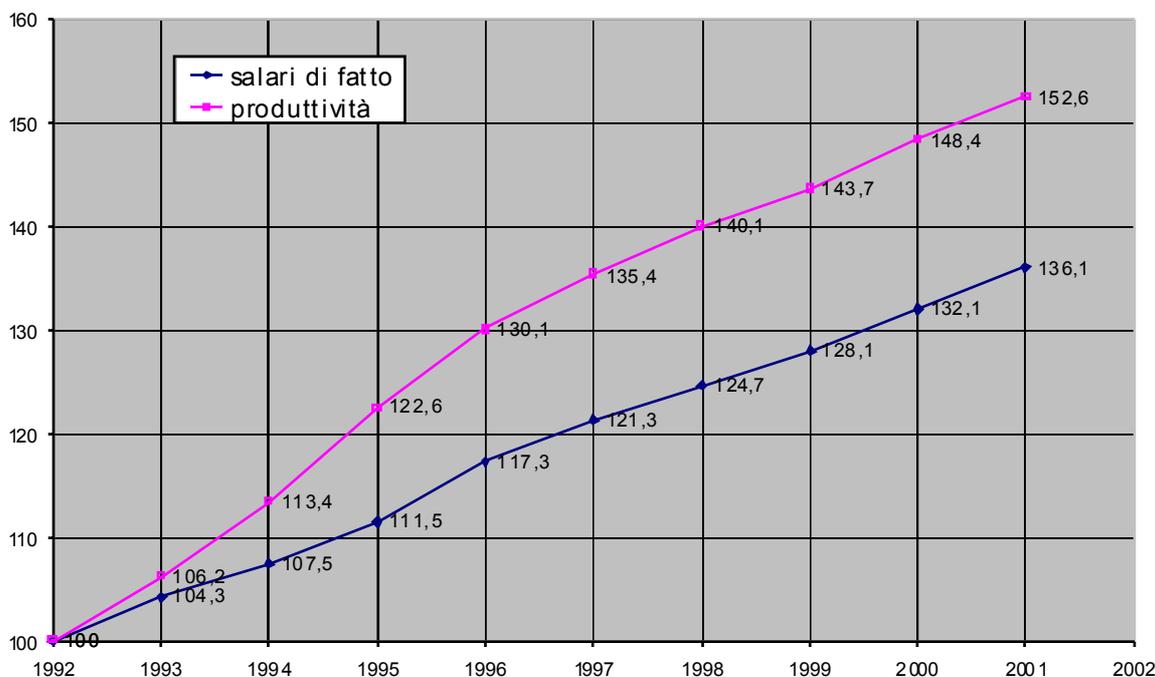
I rinnovi contrattuali sono avvenuti tutti entro le regole stabilite dall'accordo sulle politiche retributive del 1993 con metodo più ragionieristico che rivendicativo, l'inflazione programmata è servita solo a programmare la riduzione del potere d'acquisto dei salari e a consegnare ai profitti tutto l'aumento della produttività.

Tutto quanto sopra conferma che gli interessi dei lavoratori sono diametralmente opposti a quelli dei padroni (coloro che possiedono terre, fabbriche, industrie, uffici, ecc.) e che possono permettersi di vivere senza bisogno di vendere le loro capacità ad un datore di lavoro.

Questi interessi in conflitto determinano che ad una più bassa paga per i lavoratori, corrisponda un più alto il profitto per i padroni; più alta la paga, più basso il profitto. Con buona pace di chi crede che sia possibile concertare gli interessi dei lavoratori e delle imprese.

Ha cambiato segno anche la contrattazione aziendale, attraverso la quale si sarebbe dovuto recuperare l'aumento di produttività.

Gli accordi stipulati hanno legato il salario all'andamento economico dell'azienda con indici sui quali i lavoratori non hanno nessuna possibilità di verifica e di incidere, hanno di fatto permesso alle aziende di appropriarsi dell'intera produttività operando una redistribuzione della ricchezza prodotta a favore dei profitti.



Tasse, aumento dell'Irpef sulle retribuzioni

Negli ultimi anni, ad una sostanziale riduzione delle retribuzioni, si è accompagnata un aumento dell'imposizione fiscale sulle retribuzioni. Ad esempio nel '94 per un lavoratore senza carico di famiglia, l'aliquota media dell'Irpef era pari 18,86%. Nel 2003 l'aliquota media era aumentata al 20,15%.

Aumenta del 24,7% in tre anni, a livello generale, l'Irpef pagato da lavoratori e pensionati

L'Irpef su retribuzioni e pensioni del settore privato dal 2000 al 2002 ha avuto incrementi percentuali superiori a quella delle entrate in generale, a quelle fiscali ed a quelle delle società. Le tasse pagate dai lavoratori sono aumentate anche quando si sono ridotte le entrate dello stato. Oltre allo spostamento di ricchezza dai salari ai profitti, i lavoratori hanno visto decurtata la retribuzione anche rispetto alle imposte dei lavoratori autonomi e sui capitali.

	Variazione % 2000-2002
Totale entrate fiscali	+14,6
Irpef lavoratori dipendenti e pensionati privati	+24,7
Imposte sulle società	+6,2
Imposte sui capitali	-7,1
Imposte su lavoro autonomo	+22,2

La pressione fiscale (Irpef- Iva ecc.) è aumentata nel 2003.

L'Istat in marzo ha comunicato che la pressione fiscale nel 2003 è aumentata dello 0,9 rispetto al 2002: ancora una volta questo sarà sicuramente avvenuto facendolo pagare ai lavoratori, perché negli ultimi anni non si è fatta lotta all'evasione fiscale ma condoni e sottrazione di redditi alla tassazione.

Nel 2002 la Guardia di Finanza ha ispezionato 21.199 aziende e rilevato che il 60% di esse evade il fisco. Secondo Eurispes sfuggono completamente al fisco oltre 300 miliardi di euro pari al 27% del Pil per una evasione fiscale pari a 130 miliardi di euro. Quel poco che si ricavava con le azioni di contrasto all'evasione (32,5 miliardi di Euro nel 2001) si è ridotto a 15 miliardi nel 2003.

	2001	2002	2003
Pressione fiscale	42,2%	41,9%	42,8%

Le entrate per condoni e sanatorie recuperano meno della metà della perdita di gettito (nel 2003 circa 6 miliardi di euro) e avvengono con aliquote ridicole rispetto a quanto effettivamente dovuto. Il governo ha cancellato la tassa di successione con perdita per il fisco e un beneficio per gli interessati (cittadini con eredità di valore superiore a 180.000 euro) di oltre 3 miliardi di Euro.

Il mancato recupero del Fiscal drag

Viene definito drenaggio fiscale (fiscals drag) l'aumento del prelievo fiscale determinato dalla crescita del reddito monetario, ma non del reddito reale a seguito dell'inflazione. Ciò dipende dal fatto che le imposte non sono in percentuale fissa sul reddito ma progressive al crescere del reddito. Il drenaggio fiscale è stato restituito parzialmente, a volte adeguando le aliquote o le detrazioni. Dal 2002 Tremonti con la finanziaria ha abrogato qualsiasi normativa in materia di restituzione del fiscal drag.

Per un metalmeccanico di quarto livello, sull'arco della durata del contratto il fiscal drag provoca una riduzione del 3% del potere d'acquisto e cancella oltre il 27% dell'aumento contrattuale.

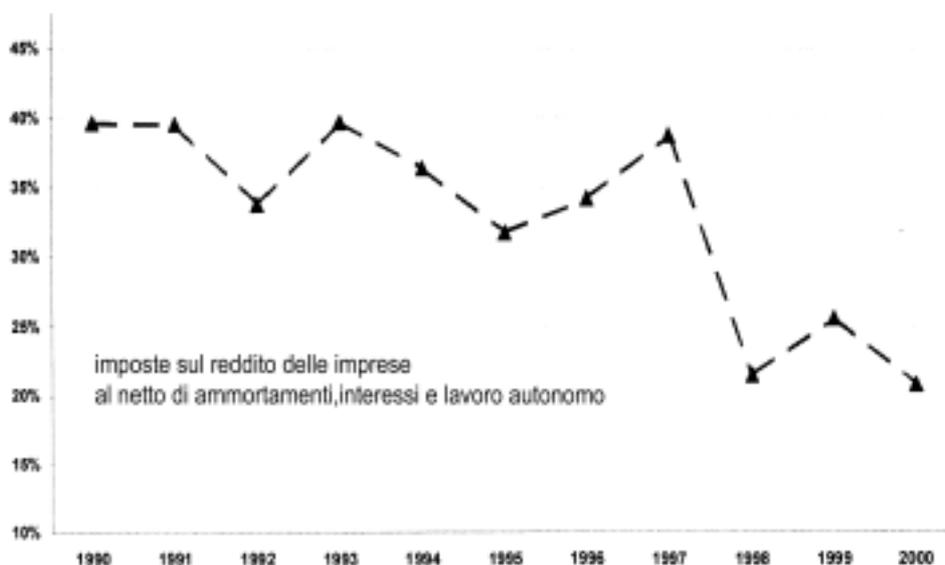
Le tasse regionali e comunali: una autentica stangata

In soli quattro anni, il prelievo tributario di Regioni, Province e Comuni, con l'addizionale regionale irpef (mediamente lo 0,9%) è l'addizionale comunale, l'ICI sugli immobili è cresciuto del 33,7%. In soldoni 20.147 milioni di euro in più sono transitati dalle tasche dei contribuenti alle casse delle amministrazioni locali, con un gettito fiscale passato dai 59.708 milioni di euro del 1999 ai 79.855 milioni del 2002. (dati Istat).

Inoltre, gli enti locali, hanno aumentato i costi dei servizi di pubblica utilità quali trasporti, acqua, luce, gas, eliminazione dei rifiuti.

I ticket sull'assistenza sanitaria

Per ridurre la spesa dell'assistenza sanitaria le regioni, hanno trasferito parte del costo agli assistiti istituendo ticket sulle prestazioni diagnostiche, di pronto soccorso e sui farmaci; i cittadini in 10 anni hanno speso il 20% in più pagando direttamente alcuni servizi prima coperti dallo stato



Mentre sulle retribuzioni aumentava la pressione fiscale, quella sulle imprese nello stesso periodo è diminuita significativamente (vedi tabella a lato).

Le imprese private ricevono inoltre ingenti contributi dallo stato: nel 2002 oltre 30 miliardi di euro, il 4% del Pil (relazione trimestrale di cassa del ministero dell'economia)

Costi per l'abitazione (affitto e acquisto)

In Italia le famiglie in affitto sono 4.212.951 di queste 973.194 sono in alloggi pubblici, secondo un'indagine Ares l'aumento dei canoni in 10 grandi città dal 1990 al 2000 con il passaggio dall'equo canone ai rinnovi dei contratti è stato del 500%. E' da aggiungere a tale incremento quello relativo ai costi di gas, acqua, luce, tassa rifiuti, condominio. L'esiguo contributo per l'affitto in base alla legge 531/98 è erogato al 5% delle famiglie in affitto, mentre l'offerta di alloggi pubblici è ad un minimo storico. La stessa possibilità di accesso alla proprietà è diminuita sia in relazione alla perdita del potere di acquisto delle retribuzioni, sia all'incremento di valore degli immobili, annullando l'effetto della riduzione dei tassi di interesse

Retribuzioni e potere di acquisto dei salari un confronto europeo

L'indagine dell'UBS dell'agosto 2003 fornisce una lettura puntuale della situazione retributiva del

Città	Paga oraria netta in dollari	Milano =100
Lussemburgo	14,6	187,18
Bruxelles	10,8	138,46
Dublino	12,7	162,82
Helsinki	10,9	139,74
Amsterdam	11	141,03
Vienna	10,1	129,49
Berlino	10,5	134,62
Parigi	10,1	129,49
Madrid	7,5	96,15
Milano	7,8	100,00
Roma	6,4	82,05
Atene	7,2	92,31
Lisbona	4,8	61,54

lavoro in Europa. Da essa risulta che la retribuzione a Milano, ricavato dalla media ponderata di tredici mestieri e professioni, risulta essere di 7,80 dollari al netto di tasse e contributi

Dal confronto risulta che la paga a Milano è inferiore del 29% di quella vigente a Parigi, del 34% di quella di Berlino, dell'87% di quella di Lussemburgo. Inferiori risultano essere solo quelle vigenti a Roma, Madrid, Atene e Lisbona.

La stessa indagine, costruendo un paniere di 111 beni e servizi acquistabile in tutti i paesi, ha confrontato salari e potere d'acquisto.

Dividendo la retribuzione annua netta percepita nazionalmente per il costo nazionale del paniere costituito dagli stessi beni si ottiene un indice che rappresenta il potere d'acquisto.

Se un metalmeccanico Italiano acquista 7,9 volte il paniere di beni, a Berlino con la sua retribuzione acquista gli stessi beni 13,8 volte, a Vienna 11,62 volte, ad Amsterdam 16 volte e così via. Solo i metalmeccanici di Lisbona hanno un potere d'acquisto inferiore a quello italiano.

Le tabelle riportano il confronto del costo del paniere, delle retribuzioni nette annue e del potere d'acquisto di un insegnante e un metalmeccanico nelle città europee

Città	Costo paniere	Retrib. netta	Insegnante		
			Milano 100	Potere d'acquisto	Milano =100
Lussemb.	1490	42780	304,05	28,71	285,4
Bruxelles	1509	17610	125,16	11,67	116
Dublino	1579	28700	203,98	18,18	180,7
Helsinki	1639	20220	143,71	12,34	122,6
Amsterdam	1473	19110	135,82	12,97	129
Vienna	1604	18450	131,13	11,5	114,3
Berlino	1436	26930	191,4	18,75	186,4
Parigi	1702	16220	115,28	9,53	94,7
Madrid	1303	20320	144,42	15,59	155
Roma	1399	14070	100	10,06	100
Atene	1405	14820	105,33	10,55	104,9
Lisbona	1240	11000	78,18	8,87	88,2

Città	Costo paniere	Metalmeccanico			
		Retrib. netta	Milano =100	Potere d'acquisto	Milano =100
Lussemb.	1490	22.270	202,45	14,95	190,2
Bruxelles	1509	21.060	191,45	13,96	177,6
Dublino	1579	26.370	239,73	16,7	212,5
Helsinki	1639	20.780	188,91	12,68	161,3
Amsterdam	1473	23.580	214,36	16,01	203,7
Vienna	1604	18.640	169,45	11,62	147,8
Berlino	1436	19.850	180,45	13,82	175,9
Parigi	1702	13.610	123,73	8	101,7
Madrid	1303	13.610	123,73	10,45	132,9
Milano	1399	11.000	100	7,86	100
Atene	1405	15.660	142,36	11,15	141,8
Lisbona	1240	8.110	73,73	6,54	83,2

Dai dati dell'UBS emergono chiaramente due fatti:

- il potere d'acquisto dei salari italiani è decisamente basso nei confronti di quelli dei lavoratori degli altri paesi Europei
- il basso potere d'acquisto è determinato dai bassi salari monetari in quanto, i prezzi dei generi di consumo sono su livelli molto vicini su tutto il territorio europeo.



Le rivendicazioni della CUB:

- Blocco dei prezzi, delle tariffe e abolizione dei tichet
- Forti aumenti salariali verso salari e stipendi europei
- Aumenti consistenti delle pensioni
- Introduzione della scala mobile per salari e pensioni
- Finanziare l'edilizia sociale per un'offerta di alloggi a canoni contenuti
- Reddito Garantito
- Tariffe sociali per tutti i disoccupati e i precari, i pensionati

A cura dell'ufficio studi CUB

Pensioni: scarica dal sito cub.it la scheda, la scheda la trovi anche presso le nostre sedi.

Confederazione Unitaria di Base

Milano Viale Lombardia 20 tel.02 70631804- e mail cub.nazionale@tiscali.it - www.cub.it