



Sala Santi

19 novembre 2007

*“Salari in
difficoltà”*

SINTESI PER LA STAMPA

**AGGIORNAMENTO DEI DATI SU
SALARI E PRODUTTIVITÀ
IN ITALIA E IN EUROPA**

a cura di:

Agostino Megale

Giuseppe D'Aloia

Lorenzo Birindelli

Cristina Lerico

Riccardo Sanna

L'Ires-Cgil ha monitorato fin dagli inizi degli anni 2000¹ l'andamento di retribuzioni, produttività e distribuzione del reddito in Italia ed in Europa, evidenziando fin da allora il cumularsi di una questione salariale che si manifestava soprattutto lungo alcune dimensioni: nonostante l'impianto dell'Accordo del luglio '93, il cui obiettivo esplicito era quello di garantire la difesa del potere d'acquisto delle retribuzioni all'interno del processo di disinflazione e risanamento dell'economia italiana, si doveva registrare una crescita rallentata delle retribuzioni reali (sia contrattuali che, di conseguenza, "di fatto"), in particolare se confrontata con quella dei maggiori paesi europei; la difficoltà a garantire l'effettiva copertura del potere d'acquisto delle retribuzioni – anche per la forte crescita dell'inflazione nel nostro paese – e, a maggior ragione, a ridistribuire i guadagni di produttività realizzati; un appesantimento del reddito delle famiglie dei lavoratori dipendenti per la crescita del peso del fisco sulle retribuzioni.

Oggi l'Ires-Cgil presenta il consueto aggiornamento di quei dati e ne vengono confermati i lineamenti di fondo, anche se con alcune modifiche determinate sia dalla mutata congiuntura economica, sia dalle politiche contrattuali svolte e dal cumularsi, appunto, della questione salariale, con tutte le sue conseguenze.

Anche la Banca d'Italia, grazie alla nuova gestione del Governatore Draghi, si è accorta della realtà dei bassi salari in Italia (tradizionalmente la Banca d'Italia insisteva solo sulla crescita del CLUP), una questione che l'Ires aveva già sottolineato nel corso degli anni scorsi con i Rapporti presentati periodicamente alla stampa. La ragione dell'esistenza di bassi salari in Italia non è una novità: essi sono stati relativamente bassi (rispetto ai maggiori paesi europei) fin dagli anni '70 e '80. La stagione di moderazione salariale – anche, per gli ostacoli incontrati, come vedremo, da una corretta applicazione dell'accordo del luglio '93, che è stato uno degli strumenti fondamentali della disinflazione dell'economia italiana e che ha consentito l'ingresso del nostro paese nell'area dell'euro – ha ulteriormente accentuato il problema.

1. La difesa del potere d'acquisto e la mancata distribuzione della produttività

In Italia, i salari reali mantengono dal 1993 a oggi il potere d'acquisto, ma non crescono oltre l'inflazione. Le retribuzioni di fatto, infatti, registrano una crescita media annua, per l'intera economia del 3,4% a fronte di un'inflazione del 3,2% (le retribuzioni contrattuali crescono in media anche meno: solo il 2,7%).

¹ Si vedano i tre volumi *La politica dei redditi negli anni '90, I salari nei primi anni 2000, Salari e contratti in Italia e in Europa, 2004-2006*, rispettivamente del 2003, 2005 e 2007, nella collana Ires dell'Ediesse.

Tabella 1 - Tassi di crescita medi annui composti 1993-2006

	<i>Retribuzioni di fatto</i>	<i>Retribuzioni contrattuali</i>	<i>Differenza</i>
Agricoltura	2,2	2,0	0,2
Alimentari, bevande e tabacchi	3,1	3,0	0,1
Tessile - abbigliamento	3,9	2,9	1,0
Chimica e fibre	3,6	2,8	0,6
Prodotti energetici	3,4	2,8	0,6
Gomma e plastica	3,4	3,0	0,4
Metalmeccanica	3,2	3,0	0,2
Costruzioni	3,0	2,9	0,2
Commercio	3,9	3,1	0,8
Credito	3,1	2,4	0,7
Amministrazioni pubbliche	3,6	2,6	0,9
Totale economia	3,4	2,7	0,7
Inflazione effettiva (a)		3,2	

(a) Deflatore di Contabilità nazionale della spesa per consumi interni delle famiglie.

Fonte: elaborazioni Ires su dati Istat (Contabilità nazionale e Indice generale delle Retribuzioni contrattuali lorde per dipendente).

Questi tassi di crescita se hanno garantito una difesa del potere d'acquisto delle retribuzioni di fatto non hanno certamente consentito una distribuzione dei guadagni di produttività.

Dal 1993 ad oggi, la crescita dei salari è rimasta sostanzialmente in linea con l'inflazione, senza una crescita reale. Ciò a causa di un'inflazione programmata più bassa di quella effettiva; dei ritardi nei rinnovi contrattuali; della mancata restituzione del fiscal drag; della scarsa redistribuzione della produttività.

2. Lo scarto tra inflazione programmata e reale e i ritardi nei rinnovi dei contratti

Tabella 2 – Calcolo della perdita cumulata del potere d'acquisto

	Inflazione (a)	Retribuzioni (b)	Potere d'acquisto	Perdita/guadagno cumulato del potere d'acquisto	Perdita per mancata restituzione fiscale drag
2002	2,8%	2,4%	-0,4%	-532	-171
2003	2,9%	1,8%	-1,1%	-1.298	-151
2004	2,7%	2,7%	0,0%	-	-124
2005	2,3%	2,8%	+0,5%	+312	-118
2006	2,7%	3,3%	+0,6%	+283	-121
2007	1,9%	2,0%	+0,1%	+25	-
			(-0,3%)	-1.210	-686
					-1.896

(a) Deflatore di Contabilità nazionale della spesa per consumi interni delle famiglie.

(b) Indagine OROS, retribuzioni lorde per Unità di lavoro a tempo pieno (regolari non agricoli, esclusi i dirigenti).

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat.

Ma quali sono le ragioni di questa crescita modesta delle retribuzioni nel nostro Paese? L'analisi dell'Ires-Cgil ha consentito di individuare essenzialmente i seguenti fattori che hanno ostacolato un'applicazione dell'Accordo del luglio '93 secondo lo spirito con il quale era stato concepito:

- lo scarto tra inflazione programmata (sulla cui base si rinnovano i contratti) e l'inflazione sia attesa che effettiva. Questo è avvenuto in particolare nei periodi '94-'96, nel quale si cumulò uno scarto di circa 6 punti e nel periodo 2001-2004, nel quale si persero all'incirca altri quattro punti. Nel corso dell'intero periodo 1993-2007, i contratti nazionali sono stati costretti a cercare di recuperare (com'era previsto dall'accordo del luglio '93) le perdite che si erano cumulate a causa di questi scarti, per cui anche la redistribuzione di produttività realizzata tra il 1996 ed il 2000 o nel 2005/2006, è stata assorbita da questa rincorsa al potere d'acquisto perduto nei periodi precedenti. La questione era diventata talmente acuta, che dal 2005 la gran parte dei contratti sono stati rinnovati sulla base dell'inflazione attesa e non di quella programmata;
- a questa difficoltà, si sono accumulati i ritardi (spesso anche di 12 mesi) registrati nel rinnovo dei contratti (nel pubblico impiego fino a due anni): anche questa è stata una delle difficoltà che ha ostacolato il normale funzionamento delle regole e procedure di contrattazione dell'Accordo del luglio '93, e che hanno indebolito la capacità dei contratti di difendere il potere d'acquisto e anche di garantire una redistribuzione della produttività;
- l'inadeguata redistribuzione della produttività attraverso la contrattazione di secondo livello (anche per le difficoltà incontrate dalla contrattazione nazionale sopra ricordate).

Ricordiamo che la “rincorsa salariale”, determinata da una crescita delle retribuzioni inferiore all'inflazione reale, nasconde un effetto di trascinamento della perdita di potere d'acquisto: un lavoratore dipendente oltre alla perdita dell'anno in corso, non recupera la diminuzione del potere d'acquisto nemmeno dell'anno precedente: nel periodo 2002-2003 – per un lavoratore con retribuzione annua lorda di 24.890 euro (media 2007) – si arriva, per questa via, a “cumulare” una perdita complessiva (a prezzi correnti) pari a 1.210 euro complessivi. Se a questa aggiungiamo la perdita derivante dalla mancata restituzione del fiscal drag la perdita ammonta a circa 1.900 euro.

A fine ottobre, da un lato, le dinamiche connesse all'aumento di prezzo del greggio, dall'altro i mancati rinnovi contrattuali le stime su inflazione e retribuzioni restano sostanzialmente immobili; nonostante una crescita della produttività pari a circa 1 punto percentuale. Il 2007, dunque, stante l'attuale situazione che vede circa 8 milioni di persone senza contratto, dovrebbe chiudersi con un'inflazione effettiva attorno all'1,9%, le retribuzioni contrattuali tra il 2,1% e il 2,2% e quelle di fatto sostanzialmente in linea con l'inflazione effettiva al 2,0%.

Tabella 3 – I numero previsti per il 31/12/2007

Indice dei prezzi al consumo armonizzato per i paesi dell'Ue (IPCA)	1,9%
Inflazione DPEF (Deflatore dei consumi interni)	1,9%
Inflazione effettiva (Delatore dei consumi interni)	1,9%
Retribuzioni contrattuali	2,1%
Retribuzioni di fatto (stime DPEF)	2,3%
Retribuzioni (OROS)	2,0%

Fonte: nostre stime su dati Istat.

3. I confronti internazionali

La bassa crescita delle retribuzioni in Italia, si rende ancora più evidente se confrontata, con quella dei maggiori paesi europei. Come si vede dalla Tabella , dal 1998 al 2006, cioè nel periodo dell'ingresso nell'Area-euro, le retribuzioni di fatto reali nel nostro paese sono rimaste sostanzialmente stabili, mentre negli altri paesi si registravano tassi di crescita nettamente superiori: il 10% in media nell'area dell'euro, oltre il 15% in Francia e nel Regno Unito, il 5% in Germania, nonostante il sostanziale congelamento salariale degli anni 2000.

Tabella 4 - Retribuzioni Lorde di fatto Reali- Industria manifatturiera - Valuta Nazionale (deflazionate con il Deflatore dei Consumi Privati)

	<i>1998</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
Euro area	100	108.9	110.1
Francia	100	114.1	115.9
Germania	100	105.5	105.0
Italia *	100	100.8	102.6
Regno Unito	100	115.2	118.4
Spagna	100	104.7	105.3
Usa	100	106.0	104.7

* Per l'Italia abbiamo utilizzato le retribuzioni di fatto della serie Oros dell'Istat

** Nostre stime

Fonte: nostre elaborazioni su dati Ocse.

Una grande parte di queste differenze deve essere attribuita ai diversi tassi di inflazione registrati nei vari paesi. L'inflazione, infatti, in Italia è stata all'incirca il doppio di quella registrata in Germania sia nell'intero periodo 1993-2006 che nel periodo 1998-2006. In quest'ultimo periodo proprio per il mancato intervento nel 2002 da parte del governo di allora per attenuare l'effetto *change-over* dell'Euro, ivi compresi i prodotti soggetti al *price-cap* in violazione di quanto previsto in materia dall'accordo del luglio 1993. Al netto delle differenze di inflazione, le retribuzioni nominali sono cresciute in Italia a tassi compatibili con quelle degli altri paesi.

Tutto questo ha portato ad una situazione che vede il nostro paese registrare delle retribuzioni medie più basse di quelle degli altri maggiori paesi europei. In Italia nel 2005, nel settore dei beni e servizi destinati alla vendita (senza l'agricoltura ed il pubblico impiego, il cosiddetto *Business Sector*), la retribuzione lorda annua media di un lavoratore single (Tabella) risultava inferiore in Italia di circa il 45% rispetto a Germania e Regno Unito e di circa il 25% rispetto alla Francia. La retribuzione netta registra più o meno le stesse differenze, con l'eccezione della Germania, dove lo scarto scende a circa il 30%.

Tabella 5 – Livelli Retributivi – Valori in euro 2005 – Settore dei beni e servizi destinati alla vendita senza l'agricoltura (il cosiddetto *Business Sector*) – Retribuzione lorda annua media di un lavoratore single

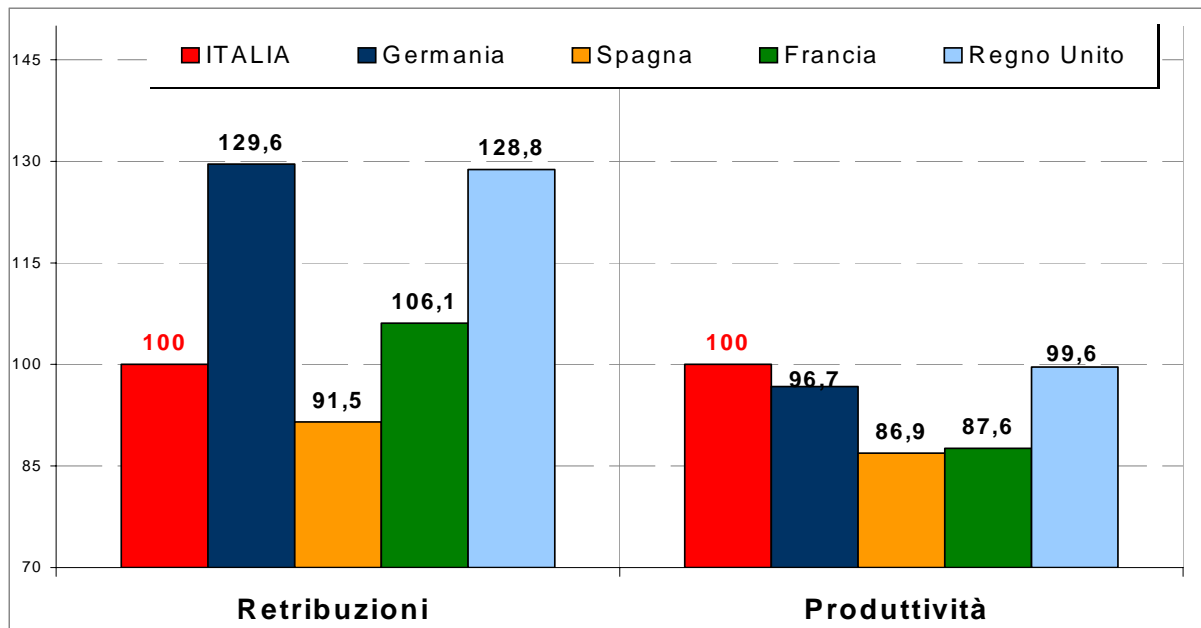
	<i>Retribuzioni Lorde (euro)</i>	<i>Retribuzioni Nette (euro)</i>	<i>Costo del lavoro (euro)</i>	<i>Cuneo fiscale</i>
Francia	30 219	21 470	42 987	50%
Germania	41 074	23 942	49 638	52%
Italia	22 759	16 538	30 288	45%
Regno Unito	41 853	30 774	46 294	34%
Spagna	20 701	16 493	27 036	39%
USA	25 507	19 497	27 503	29%

Fonte: nostre elaborazioni su dati Ocse.

Da un esame più approfondito, risulta che una parte consistente di queste differenze è da attribuire al maggiore peso delle piccole imprese (con i loro salari più bassi) nel nostro Paese, dove risultano riguardare un quarto dell'occupazione, nell'industria manifatturiera rispetto al 7% della Germania. A parità di dimensione di impresa le differenze retributive con la Germania si ridimensionano sensibilmente: tra il 25% ed il 30%.

La distanza tra Italia e Francia, Germania e Regno Unito, nelle imprese dell'industria, in termini di retribuzioni varia tra 28 e 63 punti, in termini produttività oscilla tra 22 e 40 punti. La Spagna registra valori più vicini ai nostri. Se il confronto dimensionale si sposta sulla sola "media impresa" (Figura 1), la forbice si restringe: per la produttività, fino a performance inferiori all'Italia da parte di Regno Unito (-0,4), Germania (-3,3), Francia (-12,4) e Spagna (-13,1); per le retribuzioni, invece, resta solo la Spagna 8,5 punti sotto la media italiana. Francia, Germania e Regno Unito – a parità di produttività – hanno distribuito di più.

Figura 1 – Medie imprese (50-249 addetti) dell’Industria Manifatturiera dei principali paesi industrializzati europei. Numeri indice, Italia=100 (Media 2002-2004).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

L’insieme di questi fattori ha determinato una situazione per cui l’incidenza del costo del lavoro sui costi di produzione è la più bassa in Italia rispetto ai maggiori paesi europei: il 15% rispetto al 23% della Germania, per la media delle imprese dell’industria manifatturiera; il 12,5% rispetto al 25% per le imprese da 1 a 9 dipendenti; il 18% rispetto al 28% per quelle da 10 a 19, e così via.

3.1. La questione dei giovani

Ad aggravare la *questione salariale* e ad abbassare il livello delle retribuzioni medie e del loro tasso di crescita c’è la questione giovanile. Proprio su quest’ultimo tema le nostre rilevazioni² ci dicono che:

- a) un apprendista, in età compresa tra i 15 e i 24 anni, guadagna mediamente 736,85 euro netti mensili;
- b) un collaboratore occasionale, in età compresa tra i 15 e i 34 anni, guadagna mediamente 768,80 euro netti mensili;

² Ires-Cgil (a cura di: G. Altieri, M. Carrieri, A. Megale), 2006, *L’Italia del lavoro oggi*, www.ires.it.

c) un co.co.pro. o co.co.co, in età compresa tra i 15 e i 34 anni, guadagna mediamente 899,04 euro netti mensili.

Secondo un'altra nostra indagine ad hoc sulle nuove generazioni di lavoratori³, sono i giovanissimi a percepire le retribuzioni più misere: gli stipendi inferiori a 800 Euro sono molto diffusi tra chi ha tra 17-24 anni (55,8%). Le retribuzioni tra 800-1.000 euro sono molto diffuse nella classe d'età 25-32 anni.

Anche secondo le ultime rilevazioni Istat, 1 milione 678mila giovani, in età compresa tra i 18 e i 34 anni (13,7%) sono poveri, percentuale superiore alla media (13,1%). Se il giovane è capofamiglia o coniuge, è in condizione di povertà relativa il 12,9%; il 45,8% se vive in coppia con tre o più figli. Le giovani coppie con figli a carico hanno un reddito medio annuo lordo di 26.540 euro (30.420 euro con fitti imputati), ma nel 32% dei casi si collocano nel primo quinto della distribuzione dei redditi (meno di 10mila euro). Il 41,3% delle coppie giovani senza figli, con un solo reddito, appartiene al primo quinto della distribuzione del reddito (meno di 10mila euro).

4. Le nuove disuguaglianze: le cinque differenze

	Salario netto mensile (euro)	Differenza dal lavoratore dipendente standard
<i>Lavoratore dipendente standard</i>	1.171	
<i>Lavoratore del Mezzogiorno</i>	969	-13,4%
<i>Lavoratrice</i>	961	-17,9%
<i>Lavoratore di piccola impresa</i>	866	-26,2%
<i>Lavoratore immigrato (extra-UE)</i>	856	-26,9%
<i>Lavoratore giovane (15-34 anni)</i>	854	-27,1%

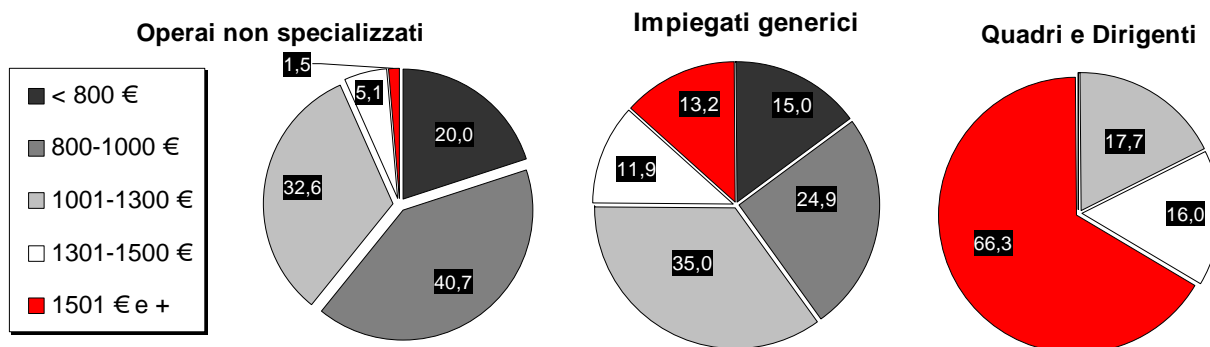
Fonte: elaborazioni su dati nostra indagine (Ires-Cgil, 2006, *L'Italia del lavoro oggi*), Campione di 6000 interviste.

Secondo i nostri dati oltre 14 milioni di lavoratori guadagnano meno di 1.300 euro al mese. Circa 7,3 milioni ne guadagnano meno di 1.000.

³ Ires-Cgil (a cura di: M. Carrieri, A. Megale, P. Nerozzi), 2006, *L'Italia dei giovani al lavoro. Sicurezza, tutele e rinnovamento del sindacato*, Roma, Ediesse.

Nell'Industria italiana, sempre secondo i nostri dati, il 66,2% dei lavoratori e ben il 90% delle lavoratrici guadagna meno di 1.300 euro netti al mese. Marcate differenze si riscontrano anche nei gruppi professionali (Figura 2).

Figura 2 – Guadagno netto mensile per gruppo professionale (Valori percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati nostra indagine (Ires-Cgil, 2006, L'Italia del lavoro oggi), Campione di 6000 interviste.

5. Poco produttivi al lavoro ma anche senza crescita

Ma l'altra ragione di fondo della più lenta crescita retributiva nel nostro paese rispetto al resto d'Europa, sta nella più lenta crescita della produttività.

Tabella 6 - Produttività del lavoro per dipendente nel business sector

	1998	2004	2005	2006	2007
Francia	100.0	107.5	109.3	110.9	112.5
Germania	100.0	105.3	106.4	107.5	108.4
Italia	100.0	101.6	101.1	101.7	102.9
Regno Unito	100.0	112.9	114.2	116.9	120.0
Spagna	100.0	102.0	102.7	103.7	104.9
Usa	100.0	116.8	119.3	121.9	124.4

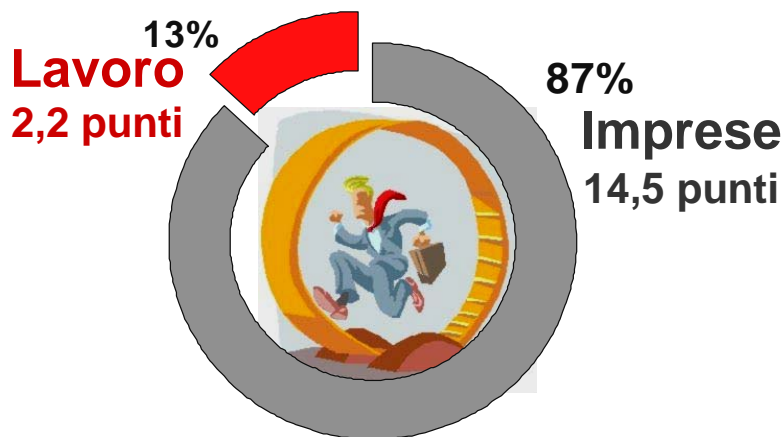
Fonte: nostre elaborazioni su dati Ocse.

Come si vede dalla Tabella 6, la produttività nel business sector nel nostro paese è aumentata dal '98 al 2007 di poco meno del 3% rispetto all'8,5% della Germania, al 20% del Regno Unito e, addirittura, al 25% degli Usa: la ragione fondamentale di questa mancata crescita della produttività deriva non dalla produttività del lavoro ma da quella del capitale.

Ora, se si esamina la quota del valore aggiunto che va al lavoro dipendente (che è determinata, appunto, dal rapporto tra crescita delle retribuzioni e della produttività), si vede che essa è rimasta, in ciascun paese, sostanzialmente costante (o ha registrato oscillazioni limitate) nell'intero periodo.

Questo significa, che il tasso di crescita delle retribuzioni e della produttività nominali sono state in ciascun paese sostanzialmente allineati.

Nel periodo 1993-2006 su 16,7 punti percentuali di crescita di produttività, in termini reali, al lavoro ne sono andati solo 2,2:



Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat (Contabilità nazionale).

Nei primi anni 2000, in Italia abbiamo addirittura assistito ad un declino della produttività (mentre negli altri paesi, nonostante la stagnazione dell'economia europea, ha continuato a crescere), fortunatamente superata dalla ripresa che si è avviata nel 2006.

In questo scenario non si può non rilevare come negli ultimi due anni – grazie ad una riconquistata competitività internazionale – i profitti delle imprese medio grandi siano tornati a crescere mentre le retribuzioni sono rimaste sostanzialmente al palo. Le medie e grandi imprese del campione Medio Banca (Industria in senso stretto più Commercio), circa mille imprese per circa un milione di lavoratori, hanno registrato una crescita dei profitti netti in particolare nel periodo 2004-2006.

Figura 3 - Industria in senso stretto. Grandi e medie imprese del campione Mediobanca. Profitti netti 1983-2006 (Redditività operativa + redd. finanziaria ordinaria al netto delle imposte). Dati in % del valore aggiunto.

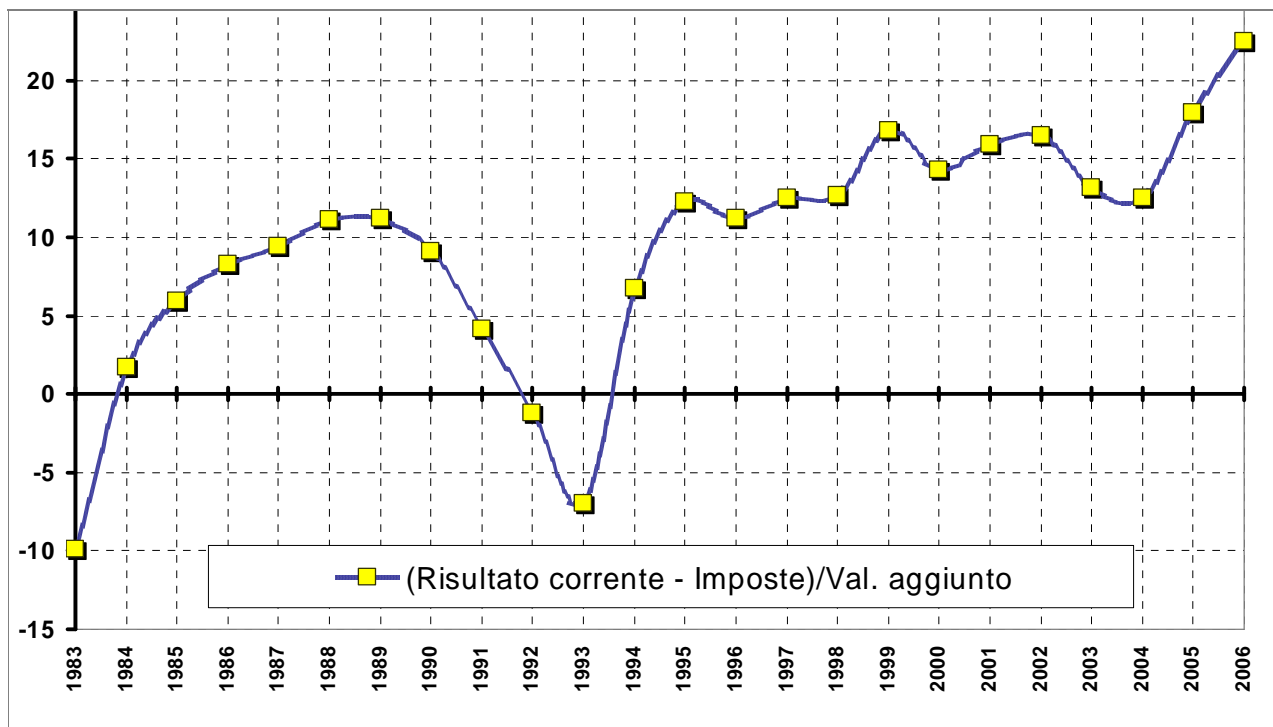
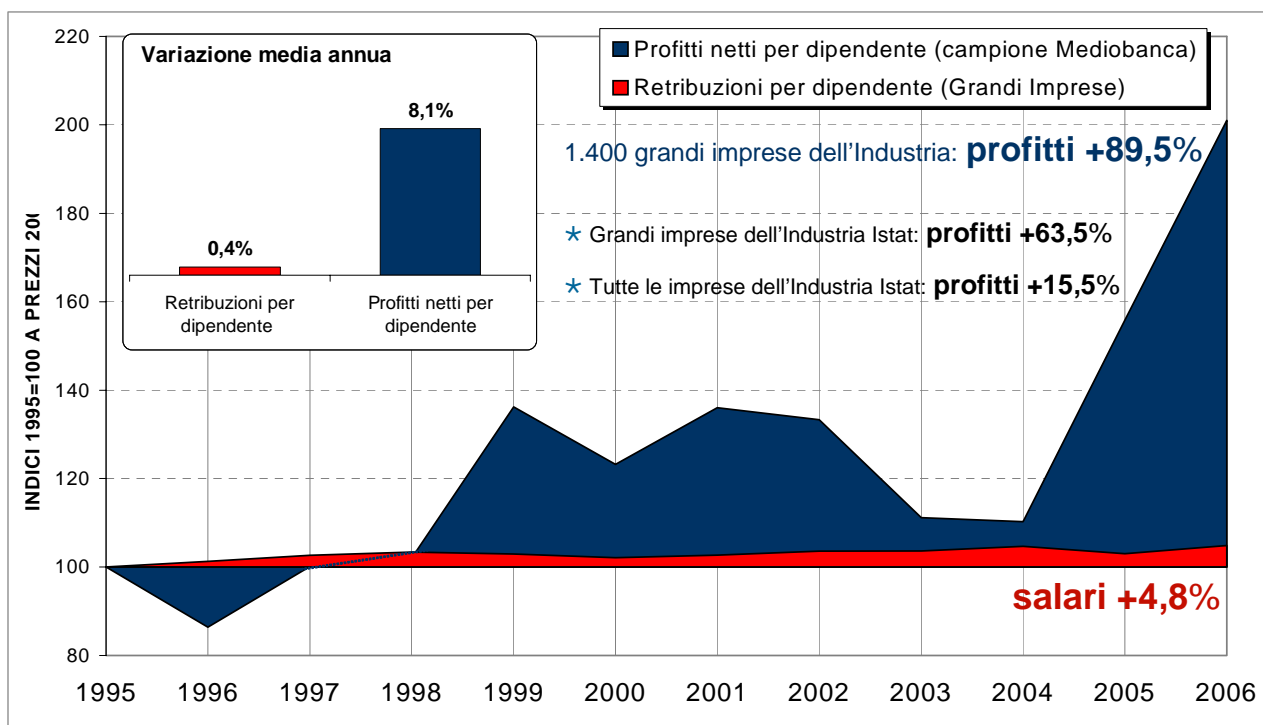


Figura 4 - Industria in senso stretto. Grandi e medie imprese del campione Mediobanca. Profitti netti per dipendente (redd. operativa + redd. finanziaria ordinaria, al netto delle imposte, per dipendente). Periodo 1995-2006 (1995=100).



Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat e Mediobanca.

6. Il peso del fisco sulle retribuzioni

La mancata restituzione del fiscal drag ha contribuito alla perdita di potere d'acquisto dei redditi da lavoro, ma anche spostare il peso fiscale sulle retribuzioni mediamente da un'aliquota effettiva del 18,5 nel 2000 al 19,6 nel 2006; malgrado la "restituzione fiscale" introdotta con la riforma IRPEF 2007, parzialmente ridotta dall'impatto delle addizionali locali. A partire dal 1996 la pressione fiscale in Italia è tendenzialmente diminuita. Il picco raggiunto nel 1997 è sostanzialmente riconducibile all'effetto del risanamento e dell'Eurotassa. Cambia la composizione del gettito (con una diminuzione del costo del lavoro) e tra il 1998 e il 2001 vengono soppresse 24 imposte. Si verifica inoltre nello stesso periodo un consistente recupero di evasione. Nel periodo 2002-2005, invece, l'unica diminuzione è da imputare all'apporto delle imposte in conto capitale per il venir meno del gettito delle "sanatorie fiscali"; infatti l'unico introito ancora presente nel 2005 si riferisce alla seconda rata del condono edilizio.

L'insieme di questi fattori (la rallentata crescita delle retribuzioni, un'inflazione maggiore di quella degli altri paesi dell'euro zona, l'aumentato peso fiscale sulle retribuzioni) ha inciso pesantemente sul reddito disponibile delle famiglie di operai e impiegati. La perdita (a prezzi costanti) di potere d'acquisto dei redditi delle famiglie con "capofamiglia" operaio o impiegato nel periodo 2002-2007 si contrappone ad una crescita del potere d'acquisto delle famiglie degli imprenditori e dei liberi professionisti: con le manovre fiscali del governo di centro-destra si è registrato un ulteriore allargamento della forbice a sfavore dei bassi redditi. Alla fine, se nel 2001, una famiglia di un lavoratore dipendente con due milioni di lire nette poteva vivere; oggi con mille euro è difficile immaginare di tirare avanti fino alla fine del mese.

Tabella 7 - Calcolo della perdita/guadagno cumulato del potere d'acquisto dei redditi netti reali familiari per condizione professionale del capofamiglia

	Media mensile (2007)		2002-2007
	euro	Italia=100	Perdita/guadagno cumulato (euro)
Imprenditori e liberi professionisti	5.350	201	11.984
Impiegati	2.370	100	-3.047
Operai	1.929	72	-2.592
Italia (media nazionale)	2.662	100	

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia.

7. Come affrontare la questione sociale

Dall'esame svolto emerge con chiarezza l'esigenza, nel quadro di una nuova e forte politica dei redditi, di alcune scelte prioritarie:

- Da qui in avanti le retribuzioni devono crescere al passo con l'inflazione effettiva e con la produttività.
- Si devono chiudere i CCNL nei tempi giusti (attorno alle scadenze previste) e, contemporaneamente, estendere la contrattazione di secondo livello.
- La parte più rilevante della produttività nei prossimi anni va redistribuita ai salari; il resto a innovazione, ricerca e formazione come scelta strategica per superare i ritardi di competitività e produttività strutturali.
- Un patto fiscale. È necessaria una riduzione della pressione fiscale (grazie anche alla lotta all'evasione). Bisogna continuare a concepire il fisco nella sua funzione di sostegno allo sviluppo di politiche inclusive e di cittadinanza, e quindi anche nella sua funzione redistributiva, rafforzando le detrazioni per il lavoro dipendente, oltre che il sostegno al nucleo familiare e ai giovani che studiano e/o lavorano. La base imponibile dell'evasione fiscale è pari a oltre 200 miliardi di euro, il 16% del PIL. Con una pressione fiscale del 43%, le imposte e i contributi evasi a livello nazionale sono pari a circa 87 miliardi di euro (circa il 7% del PIL). Ad esempio, per ridurre di circa 100 euro al mese le tasse sul lavoro per 16 milioni di lavoratori dipendenti, servono circa 15-16 miliardi di euro: recuperando 3 punti di PIL, se ne possono destinare 1,5 al lavoro dipendente.
- Serve una nuova politica dei redditi, in grado di controllare l'impatto dei prezzi e della tariffe, come delle addizionali locali.

Certo il confronto con il governo ha consentito di cominciare a dare delle prime risposte ai problemi sociali dei quali la questione salariale è una parte: sia con la Finanziaria dello scorso anno⁴ (la riforma IRPEF, i provvedimenti introdotti dal Ministro Bersani su concorrenza e trasparenza) così come nel Protocollo sul Welfare del 23 luglio scorso (il ridisegno degli ammortizzatori sociali, il miglioramento delle condizioni di circa 7 milioni di pensionati, i provvedimenti per i giovani quali il riscatto della laurea, la totalizzazione dei contributi, l'aumento della contribuzione per i collaboratori, l'obiettivo politico di un trattamento pensionistico ai giovani non inferiore al 60%, l'istituzione del "fondo per il credito" per coprire i periodi di vuoto lavorativo per i collaboratori

⁴ Ires-Cgil (a cura di: A. Ruda e R. Sanna), 2007, *Dossier sulla manovra finanziaria: risanamento, sviluppo e equità*, www.ires.it.

fino all'aumento dell'indennità per disoccupazione, e il vincolo e la limitazione nell'utilizzo dei contratti a termine), che peraltro ha prodotto una partecipazione di oltre 5 milioni di persone e un consenso effettivo dell'82%.