

ACCORDO SULLA RIFORMA DEL MODELLO CONTRATTUALE

22 gennaio 2009

PERCHE' LE CRITICHE NON HANNO RAGIONE

Premessa: l'accordo del 22 gennaio

Da più parti si levano critiche che rappresentano presunti effetti negativi dell'accordo sul potere d'acquisto.

Tali obiezioni, come di seguito argomentato in dettaglio, non sono giustificate, poiché:

- Il nuovo indice di riferimento dell'inflazione per la contrattazione nazionale prevede il passaggio dal più lento indice dei prezzi al consumo di famiglie di operai e impiegati al più sensibile indice armonizzato IPCA con la depurazione degli energetici importati. I dati del periodo dal 1997 – 2008, compresi quelli dal 2004 al 2008 (la fase congiunturale più sfavorevole) non confermano una riduzione della copertura rispetto alla situazione attuale. Ciò dovrebbe essere ancor più vero per i prossimi contratti;
- Il nuovo Accordo Quadro indicizza in maniera piena e più sensibile prima l'inflazione endogena, intervenendo su quella esogena alla limitazione di quella da prodotti energetici importati;
- Si passa dall'inflazione programmata, spesso fissata dal Governo ad un livello "politico" troppo basso, ad un'inflazione prevista elaborata da un soggetto "terzo". Per altro, questo dovrebbe produrre contratti in tempi di rinnovo più brevi e certi e con minore conflittualità;
- L'Accordo del 22 gennaio non prevede un taglio del valore punto, ovvero del valore retributivo di riferimento. Tale valore sarà definito dalle specifiche intese a venire. Per altro, numerosi contratti hanno già definito il valore punto e molti CCNL definiscono i rinnovi con riferimento ai minimi tabellari od alla massa salariale;
- I calcoli fatti da chi critica l'accordo per simularne l'applicazione, sia per il quadriennio passato che in prospettiva, contengono assunzioni criticabili e non appaiono rigorose;
- Le critiche trascurano qualsiasi considerazione sugli effetti economici della contrattazione di secondo livello e si sottostimano gli effetti dell'Elemento retributivo di garanzia o di strumenti analoghi;
- Rispetto all'Accordo del '93, il nuovo sistema punta a rafforzare il rapporto tra incremento salariale e crescita della produttività/qualità, questione che ha pesato in negativo sull'economia del Paese, soprattutto negli ultimi anni. Per altro, tale rafforzamento è stato, ed è, tra gli obiettivi dichiarati anche da chi critica l'accordo.

Di seguito sono riportate le più significative critiche che sono state formulate nei confronti dell'Accordo del 22 gennaio sul nuovo modello contrattuale e, per ciascuna, sono riportate le controsservazioni della UIL.

Sono anche uniti il confronto confronto tra l'indice europeo depurato dell'energia e l'indice dei prezzi al consumo (anni 1997 – 2008), nonché alcuni esempi sul nuovo modello contrattuale.

L'accordo del 22 gennaio: gli effetti

Critica 1

“Nell’Accordo separato sulla riforma degli assetti contrattuali proposto da Governo e Confindustria e sottoscritto da Cisl e Uil si programma la riduzione della tutela del potere d’acquisto a livello nazionale e si limita la stessa funzione negoziale delle categorie nei Contratti. A differenza dell’Accordo del’93, non si cita mai la difesa del salario reale. Nell’accordo separato, per quanto riguarda il secondo livello, manca il coraggio dell’innovazione e della sperimentazione poiché concretamente soprattutto in Confindustria si fa riferimento alla “prassi in atto”. Il modello contrattuale previsto non assume dunque come impegno vincolante delle parti l’allargamento quantitativo della contrattazione, ma neanche l’obiettivo di incrementare la produttività per ridistribuirne di più anche al lavoro, a differenza di quanto avanzato nella piattaforma unitaria di Cgil Cisl Uil.”

Riflessione

L’Accordo del 22 gennaio rafforza la contrattazione di secondo livello rispetto all’Accordo del ’93 e non determina la riduzione del potere di acquisto a livello nazionale. Per la contrattazione nazionale viene introdotto il riferimento ad un indice di inflazione più veloce rispetto ai precedenti riferimenti (obiettivo che era anche nella piattaforma unitaria di CGIL, CISL e UIL) con l’attenuazione della depurazione dei prezzi dei prodotti energetici; il saldo dei due effetti (il passaggio dal più lento indice prezzi al consumo delle famiglie di operai e impiegati all’indice armonizzato IPCA e la depurazione degli energetici importati) non riduce la copertura rispetto all’inflazione effettiva (v. grafico allegato). I rinnovi contrattuali dovrebbero essere ora più celeri e meno conflittuali (ancora come da piattaforma unitaria). Tutto ciò è in piena coerenza con il documento unitario di CGIL, CISL e UIL sulle “Linee di Riforma della struttura della contrattazione”.

Critica 2

“L’analisi si limita al confronto delle sole retribuzioni contrattuali, prima del periodo 2004-2008, poi del periodo 2009-2012, perché la nostra attenzione è rivolta alla tutela a livello nazionale del potere d’acquisto dei salari. In particolare, nel testo dell’accordo separato – le cui linee guida rimandano ai singoli testi sottoscritti di fatto da Cisl e Uil con le diverse organizzazioni datoriali – l’impianto dell’accordo prevede che: come riferimento per gli aumenti salariali sia utilizzato un indice previsionale di inflazione costruito sulla base dell’IPCA (Indice dei Prezzi al Consumo Armonizzato a livello europeo) depurato dalla

dinamica dei prezzi dei beni energetici. Quindi, l'unico valore economico del Contratto deriva dall'IPCA depurato."

Riflessione

La critica non tiene in alcun conto gli effetti economici della contrattazione decentrata. Non è vero che l'unico valore economico del contratto deriva dall'IPCA, perché i lavoratori che non fossero destinatari di aumenti di secondo livello godranno dell'Elemento retributivo di garanzia o di strumenti simili. Inoltre, rimane, nella vigenza contrattuale, il recupero del differenziale tra l'inflazione prevista e quella effettiva depurata.

Critica 3

"La verifica circa gli eventuali scostamenti si faccia sempre rispetto all'inflazione depurata dai prodotti energetici. Lo scostamento così non si conta sull'inflazione effettiva."

Riflessione

Negli anni dal 1997 ad oggi, l'inflazione depurata è stata più elevata di quella programmata in 7 casi su 12. Altrettanto sarà anche per l'anno in corso. Anche chi critica l'accordo conviene che nel triennio successivo non dovrebbero esserci scostamenti tra inflazione depurata ed effettiva.

Critica 4

"Un comitato interconfederale verificherà la significatività degli eventuali scostamenti, mentre il recupero sarà effettuato entro la vigenza contrattuale. Se, e solo se, lo scostamento verrà giudicato "significativo" si applicherà nella vigenza triennale."

Riflessione

Nel modello contrattuale attualmente in vigore, figlio dell'accordo del 1993, il recupero era operato nel biennio contrattuale successivo e, comunque, vincolato ad una valutazione dell'andamento delle ragioni di scambio e delle retribuzioni. Nel nuovo modello il recupero sarà valutato solo rispetto ad eventuali scostamenti tra l'inflazione prevista e quella reale effettivamente osservata. La verifica di "significatività" dello scostamento sarà affidata al confronto tra le parti, in un importante momento di concertazione che mancava nel modello precedente.

Critica 5

"Tutto ciò sarà applicato ad un valore retributivo individuato dalle "specifiche intese". Secondo il verbale di Confindustria del 10 ottobre 2008, infatti, tale valore si calcolerà sui nuovi minimi retributivi di riferimento, inferiori a quelle attualmente in essere, almeno per le categorie dove era definito un valore punto1."

Riflessione

L'accordo del 22 gennaio afferma che il valore-punto (cioè il valore economico attribuito ad ogni punto di inflazione per determinare gli aumenti salariali nel rinnovo contrattuale, già generalmente convenuto tra le parti) sarà stabilito dalle specifiche intese future. Ciò è

coerente con le Linee guida sottoscritte da UIL e CISL con Confindustria il 10 ottobre 2008. Molti contratti hanno già definito il valore punto e diversi CCNL basano i propri rinnovi con riferimento ai minimi tabellari, come si vede dalle elaborazioni della stessa IRES (Si veda la presentazione IRES e CGIL, Salari e contrattazione – Modelli a confronto, 2 ottobre 2008, slide 10), o sul monte salari complessivo, come nel caso del pubblico impiego.

Critica 6

“Confindustria ritiene che l'applicazione del modello sottoscritto faccia aumentare i salari dei lavoratori di 1.031 euro in termini reali, secondo i criteri già assunti nella *Nota n. 08-4* (7 ottobre 2008) del Centro Studi Confindustria (CSC). Lo stesso CSC ammette che se si fosse applicato il nuovo modello, nel periodo 2004-2008, i salari contrattuali sarebbero cresciuti solo dell'8,9% rispetto ad un'inflazione cumulata del 11,4%, ma avrebbero compensato con il secondo livello contrattuale attraverso la redistribuzione di 3,5 punti di produttività al lavoro. Questa simulazione non è credibile. I dati Istat indicano una crescita oltre le retribuzioni contrattuali di appena 0,6 punti percentuali tra il 2004 e il 2008, con un incremento delle retribuzioni di fatto pari a 3.378 euro in termini nominali (+909 euro in termini reali). Il nuovo modello contrattuale non avrebbe potuto generare mediamente ben 2,9 punti in più di produttività da redistribuire al lavoro. Anche chi sostiene l'accordo, simulando l'applicazione del nuovo modello nel periodo 2004-2008, stima un incremento nominale delle retribuzioni pari all'11,3%, tra primo e secondo livello contrattuale. Anche costoro, quindi, scommettono su una maggiore redistribuzione della produttività contro l'effettiva rilevazione di tale redistribuzione avvenuta negli anni scorsi, lasciando implicita una riduzione della tutela del potere d'acquisto a livello nazionale. Invece, la dinamica effettiva – registrata dall'Istat – delle retribuzioni contrattuali nei cinque anni di riferimento ha segnato un incremento del 14,5% e delle retribuzioni di fatto (compresa la produttività redistribuita) mediamente del 15,1%. Chi sostiene l'accordo sottolinea, invece, che mentre il Tasso d'Inflazione programmata (TIP) cumulato è cresciuto del 9,0% il nuovo accordo, con una crescita dei salari dell'11,3%, avrebbe consentito nello stesso periodo 2,3 punti di variazione reale, assicurando un incremento retributivo nazionale superiore all'accordo precedente di almeno 600 euro. È evidente che il nuovo modello supera il riferimento all'inflazione programmata, ma è altrettanto evidente che l'inflazione presa come riferimento per i rinnovi contrattuali dal 2004 in poi, utilizzata dalla “prassi in atto” dell'applicazione del Protocollo del '93, già fosse l'inflazione effettiva, ovvero la previsione (e il recupero) dell'aumento generale dei prezzi secondo l'Inflazione armonizzata europea (appunto IPCA). Insomma, le categorie, nell'applicare il modello 23 luglio 1993, nel periodo 2004-2008, sono già riuscite a mantenere le retribuzioni contrattuali +2,3 punti percentuali sopra l'inflazione effettiva, +5,8 punti sopra l'inflazione programmata e +3,9 punti sopra l'eventuale IPCA depurata dall'energia.”

Riflessione

L'incremento dell'11,3% delle retribuzioni è riferibile esclusivamente alla crescita della contrattazione nazionale in forza dell'applicazione del nuovo indicatore. Occorre sottolineare che, applicando i criteri “puri” dell'Accordo di Luglio 1993 con l'inflazione programmata, la crescita sarebbe stata del 9% rispetto al'11,3% del nuovo indicatore, ed il confronto deve correttamente essere effettuato tra i due modelli, e non tra un modello (il

nuovo) e “prassi in atto”. L’inflazione attesa, infatti, nell’Accordo di Luglio ’93 non è prevista. Invece, il nuovo Accordo la recepisce evitando prassi prive di riferimento al sistema di regole. Nella media del sistema economico, nel periodo 2000 – 2003, le retribuzioni contrattuali hanno accumulato oltre 1,5 punti percentuali di ritardo rispetto all’inflazione. Solo con ritardo la negoziazione ha compensato la ripresa della crescita dei prezzi al consumo di. Solo col 2004 è iniziata una fase più favorevole di recupero, prima nell’industria, poi nei servizi.

Critica 7

“La nostra simulazione degli effetti dell’applicazione del modello sottoscritto al quinquennio 2004-2008 produce risultati ben più negativi. Secondo le nostre elaborazioni, se tornassimo indietro nel tempo ed applicassimo il modello dell’accordo separato, registreremmo, invece, una perdita media cumulata di potere d’acquisto delle retribuzioni lorde contrattuali di –2,1 punti. Tale variazione, per effetto del cumulo della perdita di potere d’acquisto generata dal primo anno e trascinata nei successivi, equivale a –1.357 euro (mediamente 271 euro ogni anno). Applicando il modello separato al recente passato, dunque, il risparmio in termini di costo del lavoro per il sistema di imprese sarebbe stato di circa 18 miliardi di euro.”

Riflessione

La simulazione a base della critica non prevede il recupero dello scarto tra inflazione programmata ed inflazione effettiva maturato prima del 2004 ed in questo periodo negoziato.

Critica 8

“le ragioni della perdita cumulata di potere d’acquisto attengono al modello dell’accordo separato nei seguenti termini:

1. Dall’intesa separata è confermata la riduzione del valore punto su cui calcolare l’inflazione nei Contratti che rappresenta una perdita strutturale e definitiva. Il solo utilizzo di un valore punto basato sui minimi tabellari (mediamente 15,74 euro) e, pertanto, tra il 10% e il 30% più basso del valore punto attualmente adottato dalle categorie (mediamente 18 euro), comporta una perdita cumulata in cinque anni di circa 951 euro.

2. L’indicatore di inflazione (IPCA) depurata della componente energia corrisponde a un’ulteriore perdita cumulata di 406 euro. Nel quinquennio 2004-2008, infatti, l’indice generale registra una crescita media annua del 2,5% e quello depurato dell’energia del 2,1%.

3. Nell’accordo, inoltre, è previsto un recupero di uno “scostamento significativo”. Tale elemento lascia margini di perdita di potere d’acquisto in base alla definizione di “significativo”, nonché delle modalità del recupero: ad esempio, se lo scostamento fosse dello 0,3%, con un parametro ritenuto “significativo” di 0,4%, ciò comporterebbe una perdita di 1,2 punti in quattro anni, ovvero 258 euro.

4. Oltre a non essere definita l’entità dello “scostamento significativo”, l’eventuale recupero è stato contemplato solamente in rapporto all’inflazione depurata dell’energia registrata per l’anno precedente e non quella effettiva, rilevata dall’indice generale. “

Riflessione

L'accordo del 22 gennaio 2009 non prevede riduzione del valore punto, che sarà fissato dalle specifiche intese. Nell'arco 2004 – 2008 l'indice dei prezzi al consumo delle famiglie di operai e impiegati ha avuto una crescita cumulata dell' 11,1%, mentre il nuovo indicatore (Ipc) depurato in crescita dell'11,3. Tale corretto confronto tra gli indicatori di riferimento "effettivo" dei contratti, dimostra che non vi è perdita. Si rammenti anche il dato dell'inflazione depurata dagli energetici –per il 2008 - del 2,9%, e non del 2,4, come affermano i critici. La verifica di "significatività" dello scostamento riguarderà la vigenza contrattuale e non l'anno. Tale verifica, in quanto affidata alle parti, non prefigura un minimo. L'inflazione depurata dell'energia può essere più elevata dell'inflazione effettiva. Comunque, l'accordo del 1993 prevedeva per il recupero una valutazione dell'andamento delle ragioni di scambio e delle retribuzioni.

Critica 9

“Il CSC (Centro Studi Confindustria) ritiene che l'applicazione del modello previsto nell'accordo separato faccia guadagnare ai salari dei lavoratori 2.575 euro in termini nominali tra il 2009 e il 2012, di cui 842 euro in termini reali. Utilizzare l'inflazione depurata delle componenti energetiche, considerando gli effetti della crisi sul costo delle materie prime e sulla domanda globale, assume poco significato nei prossimi anni. A differenza del 2008, la variazione dell'indice d'inflazione al netto dell'energia sarà sostanzialmente allineata – come presentata anche nella *Nota n. 08-5* del CSC (29 gennaio 2009) – alla variazione dell'indice generale: tra il 2009 al 2012 attorno mediamente al 1,7. Queste previsioni, perciò, non giustificherebbero comunque il ricorso ad un indice depurato dalle componenti inflazionistiche importate, tanto più se la motivazione alla base di tale scelta dovesse confermarsi la stessa enunciata nel 1993: le cosiddette ragioni di scambio non possono giustificare un abbattimento del potere d'acquisto delle retribuzioni con la scusa di non propagare inflazione, quando l'aumento dei costi dell'energia e delle altre *commodities* investe tutta l'Europa, in cui il mercato ruota attorno alle stesse regole per tutti gli stati membri e in cui vige la moneta unica.”

Riflessione

La stessa critica conviene che, nel periodo 2009 – 2012, l'inflazione al netto dell'energia sarà sostanzialmente allineata. Il nuovo modello contrattuale indicizza in modo più pieno e puntuale (ricorrendo all'indicatore IPCA) rispetto a prima l'inflazione endogena, ed in misura attenuata quella da prodotti energetici importati.

Critica 10

“Bisogna ricordare, inoltre, che il problema della cosiddetta inflazione importata e, nello specifico, dei costi dell'energia non può ricadere solo sui lavoratori e per ben due volte: secondo i dati Eurostat (2007) il differenziale negativo di costo dell'energia tra l'Italia e gli altri paesi dell'Area euro è del 45% per le famiglie e del 36% per le imprese. Questo significa che già l'utilizzo dell'energia – tra abitazione e mezzi di trasporto – alle famiglie di lavoratori, a parità di consumi, costa mediamente 2.000 euro in più ogni anno nei confronti delle famiglie tedesche o francesi: secondo i dati Istat la spesa media mensile (2007) è pari a circa 2.480 euro, di cui il 4,7% per Combustibili ed energia elettrica e il 14,7% per Trasporti; tali spese incidono per il 9,4% sulla retribuzione media annua, ossia uno 0,3% per ogni punto di crescita della retribuzione abbattuta dai soli costi energetici. La crescita dei prezzi al consumo dovuta alla variazione della componente energetica sull'inflazione

grava ulteriormente sul reddito dei lavoratori (nel 2008 per un altro 0,3% ogni punto d'inflazione).”

Riflessione

I costi dell'energia in Italia sono gravati da un cattivo assetto della regolazione e da una miope politica di settore. I differenziali di costo con gli altri paesi europei, vanno eliminati e non debbono essere, invece, assorbiti nella distribuzione del reddito.

Critica 11

“Simulando, allora, il nuovo modello per la sola crescita del potere d'acquisto della retribuzioni contrattuali secondo la nostra previsione di inflazione con il combinato disposto della riduzione del valore punto e della depurazione dell'inflazione della componente energia e del mancato recupero degli scostamenti dall'inflazione effettiva – il risultato su una retribuzione media annua contrattuale (2008) di 22.186 euro sarebbe negativo con una perdita cumulata di –548 euro nel quadriennio 2009-2012 (con una crescita nominale di soli 1.675 euro e non 1.864 come dovrebbe essere. In questo caso, si può affermare che il risparmio in termini di costo del lavoro per il sistema di imprese potrebbe essere di circa 7,5 miliardi di euro per i quattro anni futuri. Resta poi fermo il fatto che il differenziale 2008 tra l'inflazione programmata (1,7%) e l'inflazione reale (3,5%) andrà comunque recuperato con il triennio 2009-2011.”

Riflessione

La perdita presunta di 548 euro nel periodo 2009-2012 presuppone una riduzione media del 15% del valore punto. Tale ipotesi non trova riscontro nella situazione di fatto dei contratti, e neppure nelle previsioni dell'Accordo del 22 gennaio. Tutte le previsioni attuali indicano, soprattutto per il 2009, un andamento dell'inflazione al netto dell'energia importata ben più elevata rispetto all'indice dei prezzi al consumo famiglie operai e impiegati.

Critica 12

“Il CSC prevede, inoltre, un aumento medio annuo della produttività redistribuita al lavoro di circa l'1%. Eppure la crisi in atto non induce a stimare tale incremento, che può essere considerato un “buon auspicio”. Secondo gli ultimi dati disponibili la contrattazione decentrata coinvolge il 30% dei lavoratori e il 10% delle imprese. Ma solo il 4% del Mezzogiorno e nelle imprese sotto i 20 dipendenti, oscilla dal 4% al 8%, comprensiva della contrattazione territoriale già esistente. Il secondo livello contrattuale, seguendo le linee dell'accordo separato, non viene reso esigibile, né vengono previste modalità, pur sperimentali, di estensione.”

Riflessione

L'Accordo sul nuovo modello contrattuale nasce per rispondere proprio alla verificata insufficienza della situazione esistente ed alla scarsa diffusione della contrattazione aziendale, che, rispetto all'Accordo del 1993, risulta assai più potenziata e legittimata.

Deve, poi, aversi attenzione agli effetti degli incentivi fiscali e contributivi. Lo sviluppo della negoziazione di secondo livello comporterà un sindacato più vicino ai processi produttivi e più capace di rapportarsi con essi. D'altra parte, rafforzare il rapporto tra crescita salariale e crescita della produttività è obiettivo anche di larga parte di coloro che criticano l'Accordo del 22 gennaio 2009.

Critica 13

“La stessa indennità di perequazione, ossia la parte di salario aggiuntivo che viene prevista a livello nazionale, assorbe qualsiasi altra forma di erogazione aziendale (compresi aumenti unilaterali), quindi, tenuto conto che è già prevista nei CCNL dei meccanici, dei chimici e degli alimentaristi finirà con il riguardare una percentuale modestissima di lavoratori che oscilla tra il 5% e il 10%. La decurtazione del valore punto vale una perdita cumulata di potere d'acquisto di 951 euro per circa 7,5 milioni di lavoratori. Si riduce il valore del punto a più del 50% dei lavoratori, e viene prevista un'indennità di perequazione a circa il 5%.”

Riflessione

L'obiezione della quota ridotta dei dipendenti che avrebbero accesso all'elemento di garanzia è superata dal fatto che il beneficio dovrà essere determinato con riferimento alla situazione rilevata nell'ultimo quadriennio. Per i contratti che già hanno tale istituto vi è da dire che esso non era previsto nell'Accordo del Luglio'93, mentre lo è nell'Accordo Quadro.

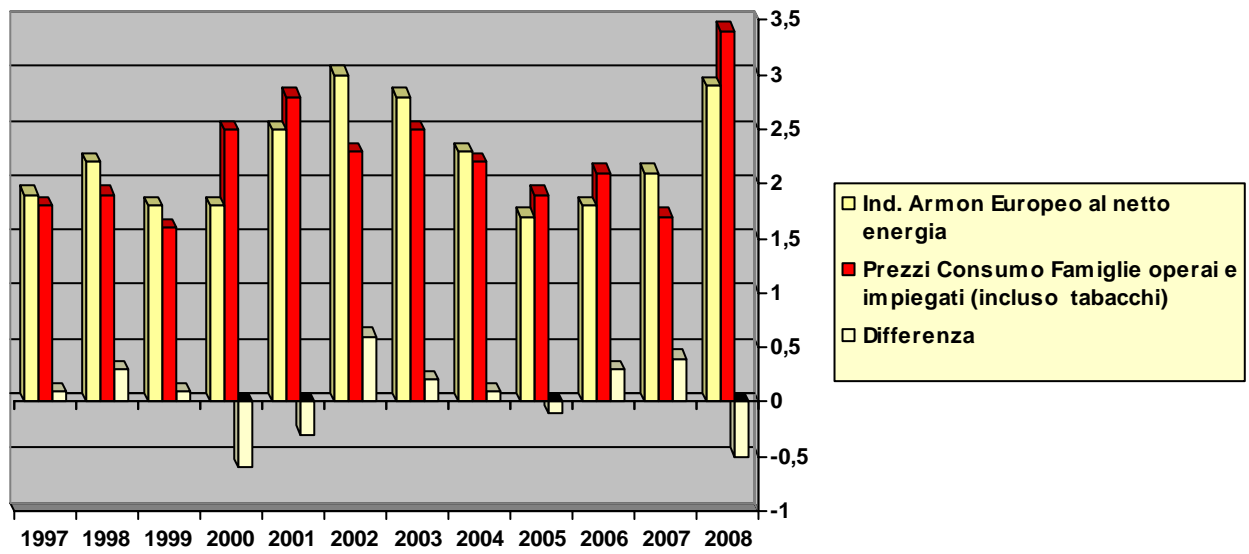
Critica 14

“La leva fiscale che si può trarre dalla detassazione dei premi di produttività non basta a giustificare tale fiducia nella crescita e nella redistribuzione, considerando che il provvedimento era stato istruito con il Protocollo Welfare 2007, già monitorato e ascrivibile ad una platea molto limitata: se è vero che i lavoratori con reddito da lavoro dipendente al di sotto della soglia dei 30mila euro annui, che percepiscono un premio mediamente di 900 euro l'anno, hanno un vantaggio nella detassazione di quel premio di circa 166 euro (pari a 15 euro mensili), è altrettanto vero che questi lavoratori sono solo 2 su 17 milioni di lavoratori dipendenti. Va inoltre ricordato che per allargare effettivamente il secondo livello contrattuale al sistema dei distretti, della filiera, del territorio, avevamo avanzato la necessità di un incentivo più consistente per le realtà in cui si dava vita al primo accordo aziendale o territoriale.”

Riflessione

Dalla critica emerge non una contestazione al nuovo sistema di relazioni industriali, ma, piuttosto, la necessità – condivisibile - di rafforzare al massimo l'istituto dell'incentivazione fiscale e contributiva.

CONFRONTO TRA INDICE EUROPEO DEPURATO DELL'ENERGIA ED INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO (anni 1997 – 2008)



Elaborazione basata su dati ISTAT e EUROSTAT

Di seguito sono riportati alcuni esempi:

L'accordo rafforza il ruolo della contrattazione di secondo livello e conferma il miglioramento e la messa a regime delle misure di decontribuzione e detassazione degli incrementi di produttività nel contratto aziendale

Lavoratore con reddito lordo di €22.000 con un premio incentivante di €1.500,00

| | |
|--|------------|
| Vantaggio indice IPCA al netto della componente energetica nel rinnovo contrattuale triennio 2009/2011 | + 462 euro |
| Vantaggio detassazione premio 1.500 euro | + 321 euro |
| Vantaggio totale | + 783 euro |

Lavoratore con reddito lordo di €28.000 con un premio incentivante di €1.500,00

| | |
|--|-------------|
| Vantaggio indice IPCA al netto della componente energetica nel rinnovo contrattuale triennio 2009/2011 | + 588 euro |
| Vantaggio detassazione premio 1.500 euro | + 496 euro |
| Vantaggio totale | +1.084 euro |

Per tutti i lavoratori che non hanno contrattazione integrativa e non hanno avuto negli ultimi quattro anni aumenti contrattuali è previsto nell'accordo un **elemento retributivo di garanzia** (nei CCNL di categoria dove questo elemento è già previsto l'importo erogato è dai 200 euro ai 300 euro in più l'anno)

Lavoratore con reddito lordo di €22.000 senza contrattazione integrativa

| | |
|--|------------|
| Vantaggio indice IPCA al netto della componente energetica nel rinnovo contrattuale triennio 2009/2011 | + 462 euro |
| Vantaggio elemento di garanzia | + 300 euro |
| Vantaggio totale | + 762 euro |