



N. 1: ossia "come spuntare le liste del Molibdeno che ci hanno mangiato il futuro"

INDICE

INTRODUZIONE: ECCOCI! APPUNTI PER LE FUTURE GENERAZIONI

RIASSUNTI DEI REPORT

PARTE PRIMA: QUALE SINDACATO IN QUALE MERCATO DEL LAVORO

- SINDACATI IN TRANSIZIONE (RAPPORTO ILO 2020)
- OCSE EMPLOYMENT OUTLOOK: INTELLIGENZA ARTIFICIALE E MERCATO DEL LAVORO (OCSE 2023)
- SALARIO MINIMO IN ITALIA (FONDAZIONE CONSULENTI DEL LAVORO 2023)
- NEET (CGIL ACTION AID 2022)

PARTE SECONDA: FISCO ED EVASIONE

- FLAT TAX: PARTI UGUALI TRA DISUGUALI (RIASSUNTO LIBRO BALDINI, IL MULINO, 2019)
- RELAZIONE EVASIONE FISCALE E CONTRIBUTIVA (ALLEGATO NADEF 2022)
- PECUNIA OLET: RAPPORTO CONTANTE EVASIONE (STUDIO BANKITALIA, IEZZI E ZIZZA, 2021)

PARTE TERZA: DISUGUAGLIANZE

- DICHIARAZIONE REDDITI FAMIGLIE ITALIANE (OSSERVATORIO ITINERARI PREVIDENZIALI 2021)
- ANALISI REDDITO E RICCHEZZE FAMIGLIE ITALIANE (BACCHETTA SU DATI BANKIT 2022)
- IL CAPITALE NEL 21ESIMO SECOLO (RIASSUNTO LIBRO PIKETTY 2016)
- X° RAPPORTO SISTEMA PREVIDENZIALE ITALIANO (OSSERVATORIO ITINERARI PREVIDENZIALI 2023)
- GIOVENTÙ SMARRITA (GALASSO, BOCCONI EDITORE, 2021)
- I FURIOSI ANNI 20 (ALEC ROSS, FELTRINELLI, 2021)

INTRODUZIONE DELL'AUTORE: "ECCOCI! APPUNTI PER LE FUTURE GENERAZIONI"

Dilexit Veritatem

28 gennaio 2011, Milano, 23 anni, sciarpa per coprire il viso dal freddo e dalle riprese della DIGOS, ci infiltriamo nel cordone di sicurezza CGIL, Maurizio Landini accanto in corteo, bandiere rosse ovunque, Piazza Duomo piena, "La Globalizzazione che funziona" di Stiglitz offerta al freddo, occhiaie viola scuro, stanchezza per la notte passata su libri e canzoni, il pullman, il treno, la metro, Andrea Gallo, i diffusori, la facoltà di Storia del Compagno Valsesia, il rientro a Verbania in serata, lo Spazio Giovani Comunale "il Cantiere" da gestire, la notte insonne sui progetti di 21 Marzo e Libera, gli eventi da organizzare, le poesie scritte sulla condensa dei vetri, i manifesti per un futuro ammaccato.

Sono passati più di dieci anni da quei momenti.

Pochi mesi dopo ci sarebbe stato l'assalto a Piazza Duomo il giorno della fiducia a Berlusconi (Scilipoti e Razzi, agopuntura e barbarie), i continui ritrovi e cortei nelle piazze milanesi, le proteste, il governo tecnico, la Troika: l'austerità scaricata sulle generazioni future, le stesse che animavano i cortei.

Mi piace ripensare a quel 28 gennaio sapendomi circondato dal futuro che mi attendeva: lo studio di modelli economici alternativi al mainstream (Stiglitz, Krugman, Piketty, Atkinson, Mazzuccato, Brancaccio, Kelton et al.) che avrebbero stimolato gli studi sulle disuguaglianze e i relativi percorsi universitari, la CGIL in cui sarei entrato nel 2013, la determinata delicatezza tramandata da chi ha preso parte alla Resistenza, il "portare a casa e divulgare" quanto appreso in piazza.

Erano gli anni in cui più imparavo più scivolavo in nuovi baratri dovuti alle lacune conoscitive: mi rendevo progressivamente conto che mi mancavano competenze da utilizzare per leggere il mondo che mi circondava oltre alla visione di insieme e alla capacità di sintesi.

"Eccoci! Appunti per le future generazioni" vuole essere uno strumento a disposizione per chi si trova nella mia stessa situazione di allora: il tentativo di stimolare riflessioni nei più giovani partendo dal fornire loro materiale in grado di agevolare l'acquisizione di competenze, in modo sintetico, comprensibile e con una visione d'insieme.

Il nome "Eccoci" vuole omaggiare un'idea di mondo che noi – nati in concomitanza con la "fine della storia" e cresciuti dopo che il mondo ha preferito "ignorare chi indicava il sole per concentrarsi sugli estintori" – non abbiamo avuto la fortuna di credere possibile.

La potenza dell'immagine incardinata nella coscienza collettiva data da un titolo di giornale tenuto con velato imbarazzo da un uomo che osservava defilato un corteo, alla vigilia di un referendum perso, mi ha affascinato quando ci sono inciampato; quasi come il sapere che il luogo in cui terminava quel corteo del 24 marzo dell'84 sarebbe stato lo stesso in cui si sarebbe celebrato il funerale di quello stesso uomo il 13 giugno dello stesso anno e, non secondo pochi commentatori della Prima Repubblica, il primo dei due funerali del partito che quell'uomo rappresentava.

Discutere di come costruire un futuro migliore vuol dire in qualche modo omaggiare quella memoria attraverso una concreta e faticosa pratica quotidiana, purtroppo rigettata dalla nostra società negli ultimi decenni; vuol dire anteporre rinnovati pensieri lunghi ai rantoli di cui si è impregnato lo spirito del nostro tempo; vuol dire tornare ad “osare speranza” nell’epoca delle crisi che hanno colpito e colpiscono le nostre generazioni più di quelle che ci hanno preceduto (ambiente, economia, pandemia, individualismo, guerra).

In questo primo numero di quella che mi auguro possa essere una lunga scia di pubblicazioni, troverete una raccolta degli appunti e dei riassunti redatti durante il 2022 e durante i primi mesi del 2023. Ho concentrato il mio studio in particolare su tre macro-temi: il futuro del sindacato in un mercato del lavoro in continua evoluzione, il sistema fiscale, le disuguaglianze.

La stesura dei report avviene *in medias res* e, pertanto, la loro unione nelle pagine seguenti è da considerarsi come l’avvio di un collage che veda sempre più prendervi parte anche altri “autori” nelle successive stesure in modo da permettere una migliore contaminazione reciproca tra i giovani che appartengono al gruppo dirigente della CGIL – a cui questa pubblicazione è rivolta – e le realtà giovanili che si confrontano con la CGIL, a cui questa pubblicazione è dedicata e diffusa, nell’attesa di accoglierne pensieri e istanze.

Le pagine che seguono compongono un vero e proprio manuale di sopravvivenza: finché non saremo in grado di conoscere, maneggiare e trasmettere i temi che seguono non saremo in grado di formulare rivendicazioni in grado di raddrizzare le pendenze insostenibili del piano inclinato che fa rotolare a valle il nostro futuro.

Finché non formuleremo solide rivendicazioni, basate su analisi e non su umorali ammalamenti culturali che hanno influenzato la vita politica dei nostri genitori, nessun patto intergenerazionale sarà possibile e non supereremo mai quelle crisi che, etimologicamente, si presentano quali momentanee ma che, per noi, sono destinate a essere un radicato paradigma esistenziale.

Nota bene: gli “appunti” sono effettivamente “appunti”, ho lasciato la cura stilistica in secondo piano con la certezza che mi perdonerete la carenza di eleganza; l’operazione di riscrittura avrebbe richiesto un impiego di tempo eccessivo e non vorrei far “invecchiare male” i contenuti; d’altro canto, compito delle nostre generazioni sarà quello di focalizzarsi sull’essenziale che rimane invisibile agli occhi, figuriamoci alla forma.

Nota bene parte seconda: le opinioni espresse nei report non sempre coincidono con le mie o con le linee tenute dalla CGIL ma, proprio per questo, arricchiscono le riflessioni e le discussioni che spero possano nascere a seguito della lettura.

Per qualsiasi esigenza o segnalazione:

Gigi Bacchetta

3498481816

gigi.bacchetta@cgilpiemonte.it

PARTE PRIMA

QUALE SINDACATO IN QUALE MERCATO DEL LAVORO

REPORT 1: SINDACATI IN TRANSIZIONE

Rapporto ILO del 2020; osserva in ottica globale le due sfide fondamentali che il mondo del lavoro deve affrontare: l'economia digitale con le modifiche dei rapporti di lavoro e il divario sociale tra lavoratori "tutelati" e lavoratori "precari".

Per i sindacati si prospettano 4 scenari: una graduale emarginazione, una dualizzazione (tra chi è tutelato e chi no), una sostituzione (con altre forme di rappresentanza) e una rivitalizzazione.

Nel mondo ci sono 3miliardi di lavoratori, quasi 2miliardi lavorano nell'economia informale come autonomi, irregolari o precari: 516milioni sono iscritti ai sindacati. L'adesione si riduce nei Paesi Sviluppati anche se in Europa vi è il 34% degli iscritti ai sindacati nel mondo; i lavoratori autonomi iscritti a un sindacato sono 14,5milioni.

Dinamiche di lungo periodo fanno attendere incremento dei lavoratori nei Paesi in Via di Sviluppo nel terziario e riduzione progressiva di quelli impiegati in agricoltura; il tutto accompagnato da deindustrializzazione nei Paesi avanzati con scomparsa di lavori stabili e ripercussioni sui sindacati che soffriranno dei processi di digitalizzazione e di una minor capacità di iscrizione sui giovani.

Giovani meno propensi ad aderire in parte perché intrappolati in lavori precari quale conseguenza di disoccupazione generata da austerità; nuove forme di lavoro riguardano piattaforme e servizi commerciali, anch'esse in cambiamento visto l'intervento degli acquisti online.

Vengono evidenziati i cambiamenti nei rapporti di forza dovuti a un mercato del lavoro influenzato da globalizzazione, migrazioni, p. time e precariato, lavoratori autonomi e non protetti (economia informale) e il ruolo del sindacato. I diversi livelli di sindacalizzazione sono dovuti alle modifiche nei livelli di sviluppo, alla diversità etnica, al livello di violazione dei diritti dei lavoratori, alle garanzie istituzionali e alla loro mancanza.

Si prospettano 4 scenari.

- 1) Emarginazione: graduale emarginazione dei sindacati come risultato del processo di liberalizzazione dei movimenti e di svincolo del capitale dalla sua dipendenza da lavoro, stati nazionali e obblighi internazionali.
- 2) Dualizzazione: i sindacati difenderanno le loro posizioni e resisteranno negli ambiti in cui sono attualmente maggiormente radicati (grandi imprese, pubblico, lavoratori qualificati nel settore industriale)
- 3) Sostituzione: i sindacati lasceranno gradualmente il posto ad altre forme di azione e di rappresentanza sociale previste dalla legge (salari minimi, commissioni salariali, comitati aziendali, comitati di produttività, organi arbitrali) promosse dai datori di lavoro e dagli intermediari creando nuove forme più o meno volontarie e sistematiche di azione sociale.
- 4) Rivitalizzazione: i sindacati troveranno un modo per rinnovare le pratiche sindacali, invertire l'attuale tendenza, reinventarsi, estendere l'ambito di azione e rappresentare la nuova forza lavoro instabile dell'economia digitale.

REPORT 2: OECD EMPLOYMENT OUTLOOK

Analisi OCSE del mercato del lavoro e degli effetti di pandemia, guerra, inflazione su salari reali con focus soprattutto su Paesi che attuano il salario minimo: Contrattazione collettiva e salario minimo possono infatti preservare il potere di acquisto delle famiglie.

L'intelligenza artificiale sta modificando radicalmente il mercato del lavoro con positività e negatività. Fino ad oggi non risulta una riduzione di occupazione, vengono sostituiti i lavori più pericolosi e routinari ma è aumentato il rischio di ritmi eccessivi e quello di una minore privacy.

L'Intelligenza Artificiale permette la creazione di nuovi lavori, più qualificati, ma rischia la distruzione di quelli che necessitano di minori capacità: occorreranno competenze maggiori nel mercato del lavoro futuro e, tali competenze, dovranno essere in continuo aggiornamento.

Le conseguenze dell'IA si riflettono anche nei programmi di disoccupazione che dovranno affrontare nuove sfide necessitando di forme di sostegno adeguato per formazione e ricollocazione; servono nuovi schemi di protezione sociale; i governi devono prevedere i cambiamenti così come il sistema di relazioni industriali ne uscirà modificato partendo dal rapporto dei lavoratori stessi con l'IA.

REPORT 3: SALARIO MINIMO IN ITALIA, ELEMENTI PER UNA VALUTAZIONE

Analisi dei consulenti del lavoro sugli effetti dell'introduzione di un salario minimo legale in Italia; partendo dalla direttiva europea si osserva la copertura della contrattazione collettiva nei diversi settori con il numero di lavoratori interessati e i livelli minimi retributivi suddivisi nei vari contratti.

Si passa quindi ad osservare quanti contratti (dei 61 CCNL più utilizzati con copertura di 11,2 milioni di dipendenti dei 12,8 milioni censiti, 97% coperti dalla contrattazione collettiva) stanno al di sotto della previsione dei 9 euro orari considerando in quella cifra anche i ratei di 13esima, 14esima e TFR; solo 4 CCNL hanno meno di 8 € orari, 18 tra gli 8 € e i 9 €.

REPORT 4: NEET TRA DISUGUAGLIANZE E DIVARI

Giovani tra i 15 e i 29 anni che non lavorano, non studiano e non sono in formazione professionale; in Italia è un fenomeno grave, riguarda 3 milioni di ragazzi e si accompagna alla bassa quota di laureati (27% rispetto al 40% dell'obiettivo UE); vi è grande preoccupazione per una società in cui i giovani rinunciano a "parteciparvi" attivamente da subito.

Vengono discusse le carenze di sistema, dal malfunzionamento dei CPI alle carenze di servizi – o ai loro costi elevati – con particolare attenzione per le disuguaglianze di genere che vedono le donne bloccate nei lavori di cura. Il fenomeno viene osservato in chiave europea e italiana; nel tempo e nelle diverse regioni.

Spicca il VCO rispetto al resto delle province del Centro Nord sia per numero di NEET in rapporto alla popolazione giovanile (prossimo al 30%) sia per la percentuale di essi che è inattiva (vicina all'85%, del 30% di NEET).

Si trovano infine presentate analisi relative alla platea che compone i NEET, alle attività di ricerca occupazionale che li riguarda, alle precedenti esperienze lavorative e vengono individuati cluster posizionando le regioni in un modello che individua 4 profili: giovanissimi appena usciti da scuola, alla ricerca del primo lavoro, ex occupati in cerca di lavoro o scoraggiati.

PARTE SECONDA

FISCO ED EVASIONE

REPORT 5: FLAT TAX, PARTI UGUALI TRA DISUGUALI

Riassunto del libro di Baldini e Rizzo uscito nel 2019; spiega cosa sia la flat tax partendo dalla distinzione che intercorre tra proporzionalità e progressività e su come entrambe possano essere misurate attraverso l'osservazione di aliquota media e aliquota marginale.

Interessanti riferimenti storici permettono di ricostruire l'evoluzione del tributo più importante – le imposte – andando oltre la semplicistica uguaglianza “tassa piatta” = “assenza di progressività” e permettendoci di osservare come, grazie a deduzioni e detrazioni, la flat tax potrebbe risultare addirittura più progressiva dell'IRPEF a scaglioni.

D'altro canto viene più volte sottolineato come tutte le ipotesi paventate fino ad oggi vadano in realtà nella direzione opposta riducendo gettito (e, di conseguenza, servizi) e progressività dell'intero sistema, avvantaggiando i redditi più elevati e, sotto alcune ipotesi, svantaggiando i redditi medi.

Vengono analizzati i due principi che si sono alternati nella storia per quanto riguarda le discussioni attorno alle imposte; il principio del beneficio – devo pagare in cambio di quanto ricevo dallo Stato – e quello della capacità contributiva, portatore quest'ultimo di possibilità redistributive alla base dei principi solidaristici e della nascita dei primi sistemi di welfare.

La progressività alla base del principio della capacità contributiva viene quindi messa in relazione con l'uguaglianza di possibilità – in Italia l'ascensore sociale è rotto e la correlazione del reddito dei genitori con quello dei figli è elevata – con il conflitto sociale e con il trade off equità/efficienza.

REPORT 6: RELAZIONE EVASIONE FISCALE E CONTRIBUTIVA

Riassunto della NadeF 2022 a firma Giorgetti. Il sommerso economico in Italia è di 184 miliardi e l'evasione fiscale e contributiva per la prima volta scende sotto i 100 miliardi. La cedolare secca – che vanta lo stesso principio della flat tax, faccio pagare meno e in modo semplice riducendo l'evasione – si mostra controproducente generando gettito minore rispetto a un'imposta progressiva e avendo come unico effetto quello di avvantaggiare i redditi elevati.

Quello che ha funzionato negli ultimi anni è stato invece l'abbattimento del tetto all'utilizzo del contante e l'introduzione della fatturazione elettronica.

Nel report si mostra come la quasi totalità dell'evasione sia direttamente riconducibile a imprese e autonomi (82 miliardi di € su 100); questi ultimi hanno una propensione all'evasione del 70% e sottraggono oltre 32 miliardi di € all'anno).

Gli accertamenti mostrano che vi è irregolarità nel 62% dei controlli in materia di lavoro, 82% in materia previdenziale e 93% in materia assicurativa. Sono stati recuperati 1,1 miliardi di € nei confronti di 60mila aziende con un tasso di irregolarità del 70% e con un recupero per azienda passato da 11mila € del 2020 a 13mila € del 2021.

Alla base della flat tax c'è la doppia motivazione: semplifico e riduco l'aliquota così stimolo a produrre di più e riduco l'evasione; gli studi mostrano invece che il risultato è esattamente l'opposto. All'approssimarsi

dell'aliquota di passaggio da regime forfettario a regime ordinario si evade o si smette di pagare per non passare dal 15% al 43% di imposizione.

REPORT 7: PECUNIA OLET, UTILIZZO DEL CONTANTE ED ECONOMIA SOMMERSA

Paper di Bankitalia del 2021 di Giammatteo, Iezzi e Zizza; mostra come l'incremento dell'1% dell'utilizzo del contante generi un aumento di economia sommersa tra lo 0,8% e l'1% e che la scelta di passare da 1.000 € a 3.000 € come tetto di utilizzo porterà a un incremento dello 0,5% dell'economia sommersa.

PARTE TERZA

DISUGUAGLIANZE

REPORT 8: OSSERVATORIO SULLA SPESA PUBBLICA E SULLE ENTRATE

Report di itinerari previdenziali; mette in relazione le entrate dello Stato con le spese per verificare la sostenibilità del welfare che assorbe oltre il 50% della spesa pubblica (488 miliardi su 950) tra pensioni, sanità, assistenza sociale statale e locale, altre forme di sostegno al reddito; in particolare analizza l'IRPEF, la maggiore imposta, che vale 4,4 volte l'IRES, 6,3 volte l'IRAP, 1,2 volte l'IVA.

La spesa per pensioni e assicurazioni sociali costa 267 miliardi – al lordo dell'IRPEF pagata dai pensionati (54 miliardi) – a cui corrispondono contributi sociali pagati da aziende e lavoratori per 229 miliardi con un saldo negativo di 38 miliardi (positivo per 16 miliardi se consideriamo IRPEF pagata da pensionati).

A fronte dell'equilibrio previdenziale occorre sottolineare che il 51% dei 16 milioni di pensionati sono totalmente o parzialmente assistiti; vuol dire che nella loro vita lavorativa hanno versato pochi o nulli contributi e oggi sono a carico di chi paga le imposte.

Le dichiarazioni vengono analizzate per fasce di reddito a cui viene associata la relativa IRPEF pagata e il bonus "100 euro"; il gettito IRPEF è di 170 miliardi e viene riscossa da 41,5 milioni di contribuenti a cui corrispondono 60 milioni di abitanti. Ne deriva che ad ogni contribuente corrispondono 1,4 abitanti. Dei 41,5 milioni di contribuenti solo 31 milioni pagano almeno 1 euro di IRPEF.

Su 60 milioni di abitanti solo la metà contribuisce alle spese dello Stato; i contribuenti tra i 7.500 € e i 15 mila € sono 8 milioni a cui corrispondono 11,6 milioni di cittadini con una media di 315 € annui pagati per abitante. Tra gli 0 euro e i 15 mila € ci sono 18 milioni di contribuenti (tra cui 6 milioni di pensionati), il 43% del totale dei contribuenti totali, a cui corrispondono 26 milioni di abitanti che pagano in media 156 € di IRPEF all'anno.

Tra i 15 mila e i 20 mila € di reddito ci sono 5,5 milioni di contribuenti, 8 milioni di abitanti che versano mediamente 1300 € per abitante; dai 20 mila ai 29 mila € di reddito c'è il 22% dei contribuenti (9 milioni, 13 milioni di abitanti) che pagano in media 2.600 € per abitante.

Fino ai 29 mila € c'è quindi il 78% degli italiani su cui grava il 29% di tutta l'IRPEF pagata con un'aliquota media che va dallo 0 (fino a 8 mila €) al 7% (fino a 12 mila €) al 14% (20 mila €). Quando si parla di flat tax al 15% è importante sapere che tutte queste fasce hanno ad oggi aliquote di gran lunga inferiori.

Il report approfondisce le osservazioni per tipologie di contribuenti; interessante diventa l'incrocio dei dati degli autonomi con il report sull'evasione fiscale presentato nella parte 2 della pubblicazione; su 6,4 milioni infatti solo 2,4 milioni effettuano una dichiarazione e, di questi, solo 1,8 milioni mostrano redditi positivi e versano almeno 1 € di IRPEF.

Nei capitoli successivi il report si concentra sulla ripartizione geografica dell'IRPEF e delle altre imposte. La media di versamento pro-capite è di 6 mila € per ciascun contribuente del nord, 5,8 mila del centro e 4,3 mila del sud.

Ultimi spunti di riflessione incidono invece sulla redistribuzione del sistema di welfare in Italia: ogni cittadino costa 1930 € all'anno in sanità (solo il 43% degli Italiani raggiunge versamenti IRPEF in grado di coprire quel valore) con una redistribuzione di 51 miliardi data da chi la sostiene a vantaggio di chi non versa una cifra sufficiente; ogni cittadino costa 1910 € all'anno in assistenza (77 miliardi di redistribuzione) e 1041 € in istruzione (redistribuzione di 54 miliardi).

Le risorse messe a disposizione dal 13% della popolazione con redditi maggiori (sopra i 35mila €) nei confronti di quel 57% della popolazione che non raggiunge una quota di versamento pro-capite in grado di coprire le spese in sanità, assistenza e istruzione è di 182miliardi su 579 miliardi di entrate complessive (al netto di contributi sociali).

Il problema di fondo che viene individuato è che più tasse si pagano meno si riceve in termini di servizi andando ad incentivare in questo modo l'evasione. Occorrerebbe migliorare i controlli su questo versante così come nei confronti di chi non dichiara nulla per tutta la vita, si presenta poi al momento della pensione gravando nell'assistenza e nessuno gli chiede conto di come abbia fatto a vivere.

Si ritiene molto pericolosa in questo scenario l'introduzione di una flat tax che minerebbe ulteriormente la sostenibilità del welfare mentre si suggerisce la pratica del contrasto di interessi attraverso il quale i costi delle attività ad oggi più soggette ad evasione potrebbero essere dedotte integralmente dalle famiglie per un periodo limitato di tempo in modo da mettere l'interesse dell'acquirente (acquisto in chiaro così scarico) contro quello del venditore (evado pagato in nero).

REPORT 9: ANALISI REDDITO E RICCHEZZA FAMIGLIE ITALIANE

In questo report ho preso la pubblicazione biennale di Bankitalia e l'ho analizzata incrociandola con i dati ISTAT.

Bankitalia con un'indagine a campione sulle famiglie italiane permette di stimare la distribuzione di reddito e ricchezza nella popolazione ma i dati che ne emergono – seppure per la prima volta vengano “aggiustati” dallo stesso ente – rimangono lontani dal giustificare il montante complessivo di ricchezza risultante da ISTAT: ho quindi incrociato le rilevazioni andando a stimare delle forbici di attendibilità nelle distribuzioni.

Reddito: il 10% delle famiglie più povere non arriva a poter contare su 8mila €, tra il 10% e il 20% delle famiglie più povere arriva a 14mila, il terzo decile (tra 20% e 30% famiglie più povere) a 18mila, il quarto 22mila, il quinto 26mila, il settimo 38mila, l'ottavo 46mila, il nono 60mila, il decimo 1,3milioni di €; si parla di reddito annuo per ogni nucleo (25,7milioni di nuclei con 2,3 componenti in media)

Oltre il 34% del reddito complessivo prodotto in Italia risulta nelle disponibilità del 10% più ricco; il 50% delle famiglie più povere ha a disposizione il 22% del reddito complessivo mentre il 40% delle famiglie “nel mezzo” ne riceve il 44%.

Ricchezza: le famiglie Italiane hanno complessivamente una ricchezza di 10milamiliardi di €; la metà in immobili, il resto in beni mobili (auto, telefonini, liquidità ecc...). Gli ordini di grandezza che è opportuno considerare sono i seguenti. 60miliardi di costo per interessi sul debito pubblico, 950 miliardi di spesa pubblica, 1.900 miliardi il PIL, 2.700 miliardi debito pubblico.

La ricchezza è più disuguale del reddito. Incrociando le rilevazioni (ISTAT su distribuzione Bankitalia) possiamo arrivare al seguente risultato: in Italia il 10% più ricco detiene il 50% della ricchezza, il 50% più povero il 10% e il 40% intermedio il 40%. Una famiglia ogni 10 possiede 1,7 milioni di €, una ogni due 55mila €, le restanti 4 su 10 360mila €; di quelle più ricche una ogni mille ha 250milioni, una ogni 300mila oltre un miliardo di €.

La gravità delle disuguaglianze aumenta se vengono inserite nel quadro di tendenze complessive relative all'impossibilità di “raddrizzare il piano” data da un'effimera imposta di successione, dalla capacità del capitale di riprodursi autonomamente e dal tasso di fecondità prossimo al dimezzamento nell'arco di una generazione se la media di figli per donna è di 1,27 (meno persone ereditano di più): nascere in una famiglia ogni 1000 da figlio unico vuol dire ereditare l'equivalente di 8mila anni di vita reddituale media di una famiglia italiana!

Ecco quindi che nascere in una famiglia piuttosto che in un'altra diventa determinante ed ecco perché la meritocrazia diventa una falsa speranza; segue un elenco di motivazioni per le quali le disuguaglianze eccessive sono pericolose in una società e un insieme di proposte su come raddrizzare il piano inclinato.

REPORT 10: RIASSUNTO DEL CAPITALE NEL 21ESIMO SECOLO DI PIKETTY

Ho tentato di rendere fruibile uno dei libri più importanti, in materia economica, usciti negli ultimi 10 anni. Ne ho semplificato al massimo i messaggi e ho riassunto il più possibile l'opera e le nozioni fondamentali in essa contenute.

Concetti e leggi fondamentali permettono di capire cosa sia il capitale, come funzioni, come si accumuli, come sia distribuito, come si trasmetta, come si relazioni con quanto viene prodotto dal lavoro e come, quanto prodotto dal lavoro, si trasformi in capitale.

In un secondo momento se ne osservano le disuguaglianze distributive in relazione alle disuguaglianze reddituali, approfondendo in particolare i concetti di merito ed eredità.

L'opera si chiude con una riflessione sul ruolo dello Stato Sociale, sul ripensare la progressività impositiva, sulla tassazione mondiale del capitale e sul ruolo del debito pubblico in ottica intergenerazionale.

REPORT 11: DECIMO RAPPORTO ITINERARI PREVIDENZIALI

Report di Itinerari Previdenziali sul sistema previdenziale Italiano.

Si osservano gli andamenti del sistema pensionistico incrociandoli con le modifiche normative e gli andamenti economici; in particolare la spesa per prestazioni previdenziali risulta nel 2021 pari a 238miliardi, 4 volte maggiore rispetto al 1989; in 33 anni l'aumento medio nominale annuo della spesa è stato del 4,5% a fronte di una dinamica del PIL che mostra una crescita del 3,1%, nel mentre la spesa assistenziale (GIAS) passava da 12 a 40 miliardi.

Dopo i picchi del 2020, nel 2022 la spesa per pensioni in rapporto al PIL è stata del 15,4% (13,1% al netto della spesa assistenziale); il rapporto era migliorato fino al 2019, anno dell'introduzione di Quota100. Le uscite anticipate hanno così pesato ulteriormente su un rapporto contribuenti attivi/pensionati che stava migliorando a seguito delle modifiche normative intercorse (incremento età pensionamento).

La spesa previdenziale ha due funzioni: la prima rivolta al "rischio longevità" – pago dei contributi e li riceverò quando non lavorerò più sottoforma di pensione – la seconda solidaristica e assistenziale, dovrebbe quest'ultima essere però a carico della fiscalità generale e non "mischiata" con altro, con le relative problematiche che ne derivano.

Il report analizza la sostenibilità di ogni cassa, le pensioni medie erogate per settore occupazionale, le aliquote di equilibrio contabile di ogni cassa concentrandosi sulla tenuta dell'intero sistema che nel 2021 ha erogato prestazioni al netto della GIAS per 238miliardi a fronte di entrate contributive per 208miliardi.

Tra le casse che più concorrono a determinare la tenuta del sistema previdenziale vi sono:

- a) **Dipendenti privati.** Vi versano 14.650.230 lavoratori, ha in carico 8.646.120 pensionati (1,69 attivi per pensionato); incamera 127 miliardi di € (contributi sociali dei lavoratori e trasferimenti) e eroga 125miliardi di € con un **saldo positivo di circa 2 miliardi**; il versamento medio di ogni lavoratore è di 8,66mila € e la pensione media erogata è di 14,46mila € (ATTENZIONE! NELLA PUBBLICAZIONE ERRONEAMENTE VIENE RIPORTATO 18,11 COME PENSIONE MEDIA!). La quasi totalità dei dipendenti privati è legato alla cassa FPLD (fondo pensioni lavoratori dipendenti), vi versa il 56% dei lavoratori

totali, ha entrate superiori alle uscite per l'8,6% e potrebbe restare in equilibrio con un'aliquota minore di quasi il 2%. Questa positività è però notevolmente ridimensionata dalle altre casse dei lavoratori dipendenti privati (trasporti, telefonici, elettrici, volo, dipendenti FFSS, dirigenti d'azienda e postali); queste casse hanno spese superiori al 60% delle entrate. Complessivamente quindi la gestione dei dipendenti privati porta ad avere un sostanziale equilibrio con 1,2% di entrate in più rispetto alle uscite.

b) Dipendenti pubblici. Raccoglie versamenti da 3.318.000 dipendenti, ha in carico 3.105.180 pensionati (rapporto quasi di uno a uno!); incamera 41,1 miliardi di € (contributi sociali lavoratori e trasferimenti) e eroga 78,6 miliardi di € di prestazioni (al netto di quelle GIAS) con un **saldo negativo di 37,5 miliardi di €**. Il versamento medio di ogni lavoratore è di 12,4mila € all'anno ma la pensione erogata è in media di 25,3mila € con un rapporto pensione media/contributo medio superiore al doppio! **Per restare in equilibrio il fondo dovrebbe alimentarsi non più con il 33% di aliquota sulle retribuzioni di chi vi versa (come avviene oggi) ma con il 64%! Servirebbe infatti oltre il 40% di entrate in più per garantire l'equilibrio del fondo.**

c) Autonomi. Suddivisi in diverse casse dai risultati diversi. Si passa dai quasi 4 miliardi di saldo negativo degli artigiani (1,5milioni di dipendenti e 1,8milioni di pensionati con pensione media di 9mila € a fronte di contributi medi di 5,3mila €) ai 2,5miliardi di deficit del fondo coltivatori diretti (436mila versanti a fronte di 1,3milioni di pensionati) per finire alla gestione dei parasubordinati, la cassa più giovane, nata nel '96, con ancora poche prestazioni in carico e un risultato positivo di quasi 8miliardi di € (1,4milioni di versanti, 526mila pensionati; versamento medio di 7mila € e pensione media di 3mila €).

Importante considerare che su questi dati intervengono dinamiche di diverso tipo: dall'evoluzione del mercato del lavoro (si pensi ai coltivatori e all'evoluzione del settore agricolo in Italia), alle modifiche normative relative alle età di pensionamento, ai sistemi di calcolo dell'importo pensionistico, alle modifiche normative relative ai coefficienti di contributi da versare.

I trattamenti pensionistici previdenziali e assistenziali vengono poi analizzati nella loro distribuzione osservando i 16milioni di pensionati che rappresentano il 28% della popolazione residente a cui corrispondono 23milioni circa di pensioni (17,7milioni IVS, 700mila indennitarie, 4,4 milioni assistenziali).

Ogni pensionato riceve in media 19,5mila € ma 2milioni di pensionati non arrivano a 515 € al mese (prendono la minima), 3,8milioni tra 515 e i 1000 €, 4 milioni tra i 1000 e i 1500, 2,7 milioni tra i 1500 e i 2000. 12,5milioni di pensionati stanno sotto i 2mila € al mese su 13 mensilità.

In Piemonte vengono erogate 647mila pensioni di anzianità, 385mila di vecchiaia, 47mila di invalidità e 340mila superstiti = 1,4milioni di pensioni IVS. La percentuale di pensioni su popolazione residente è molto elevata, basti pensare che Biella, Vercelli, Alessandria, Asti e VCO sono tutte nelle prime 20 province italiane per densità di pensioni. A Biella oltre il 30% dei residenti ha una pensione di anzianità o vecchiaia (41% se contiamo anche invalidità e superstiti).

Molto interessante la suddivisione delle pensioni ad oggi percepite in base alla data di liquidazione. Nel privato, dal 1980 (come punto di partenza, sono comprese anche le pensioni liquidate prima di quella data) ad oggi sono in pagamento ancora 5300 pensioni di anzianità a uomini, 6200 a donne, 1300 di vecchiaia a uomini e 26mila a donne (in tutto quasi 40mila pensioni escluse invalidità e superstiti). Nel pubblico i valori diventano rispettivamente di 4mila uomini anzianità, 12mila donne anzianità, 600 uomini vecchiaia 900 donne vecchiaia (totale 17,5mila pensioni escluse invalidità e superstiti).

Con anche invalidità e superstiti, considerando sia pubblico che privato, arriviamo a oltre 400mila pensioni che vengono pagate dal 1980 ad oggi di cui 60mila sono pensioni di anzianità e vecchiaia percepite per oltre 40 anni, in un sistema che prevede per i giovani d'oggi il pensionamento a 70 anni con la prospettiva di poterne a loro volta godere per meno della metà del tempo e con importi definiti con un sistema di calcolo radicalmente peggiorativo rispetto a quelle 60mila.

Anche in questo secondo report di itinerari previdenziali viene approfondito il sistema di welfare italiano e il suo finanziamento, in particolare collegando le entrate alla spesa sociale mostrando un livello di redistribuzione di 219miliardi su 555miliardi di entrate nel 2021.

Nelle tabelle in calce al riassunto emerge quello che è il trittico fondamentale sul perché il sistema previdenziale sia insostenibile e generazionalmente ingiusto:

- 1) Pensioni “in pancia” liquidate con sistemi di calcolo eccessivamente vantaggiosi,
- 2) Pensioni percepite per durate insostenibili grazie a sistemi di fuoriuscita clientelari (si pensi ai 19anni, 6 mesi e 1 giorno di contribuzione con cui si poteva andare in quiescenza)
- 3) Pensioni finanziate a loro volta con aliquote pari a 1/3 di quelle attuali; nel 1960 i contributi versati erano pari al 14,4% della retribuzione di cui il 4,75% a carico del lavoratore, oggi siamo al 33% col 9,19% a carico del lavoratore.

Un ultimo spunto di lettura che ho derivato dai dati: sulle nostre generazioni stanno contemporaneamente gravando gli effetti negativi dei sistemi a ripartizione e gli effetti negativi dei sistemi a capitalizzazione.

Da un lato paghiamo quote maggiori di contributi sulla nostra retribuzione per garantire i versamenti insufficienti di chi ci ha preceduto e siamo sempre di meno a farlo – visto che il saldo demografico attuale sarebbe sufficiente da solo a minare la tenuta complessiva previdenziale nazionale – dall'altro, potremo contare soltanto su quanto effettivamente versiamo con sistemi di calcolo penalizzanti e, soprattutto, in un mercato del lavoro sfavorevole in termini di salari e precariato.

Non siamo neppure più nelle condizioni di poter sfruttare l'ampio margine di intervento dello Stato che, quando governato da chi ci ha preceduto, non doveva rispondere a nessuno di vincoli di bilancio e adottava, senza particolari remore, politiche di deficit elevati e continuativi – oggi inammissibili – che si sono ripercossi in debito pubblico scaricato sul futuro.

Politiche economiche e monetarie dal dopoguerra ad oggi avranno un approfondimento a parte (vi rimando al prossimo numero).

REPORT 12: VINCENZO GALASSO, GIOVENTÙ SMARRITA

Libro edito Bocconi, del 2021, tratta il tema dei giovani con degli spunti spesso non considerati dall'opinione pubblica. Passati dall'essere i grandi untori del covid a persone le cui vite possono essere sospese senza la dovuta attenzione.

Ecco così sparire i ricordi legati alla crescita che definiscono una persona, ridursi le competenze acquisite attraverso la formazione, ridursi la fiducia nelle istituzioni, esplodere i fenomeni di autolesionismo, abbattersi le aspettative di salari adeguati ecc.

La narrativa dei giovani untori di anziani vittime è pericolosa oltre che sbagliata nonostante sia esemplificativa della società in cui viviamo.

REPORT 13: ALEC ROSS, I FURIOSI ANNI 20

Feltrinelli, 2021, ridefinire il contratto sociale in una ragnatela di individui, governi, imprese e sindacati. Ad oggi le persone sono governate più dalle imprese che dai governi, indirizzate indirettamente da esse, basti pensare che oltre 2.100 leggi entrate in vigore negli USA dal 2011 al 2019 erano state copiate quasi per parola da proposte lobbisti.

Ci sono 3 tipi di nazioni: senza corruzione, con corruzione, con corruzione legalizzata. Il confronto tra Cina e USA permette di tracciare il nuovo ruolo dei lavoratori, dei sindacati alla presa con la gig-economy, dei nuovi modelli di sviluppo all'interno di politica fiscale e politica estera, il tutto in uno scenario in cui il cambiamento climatico porterà all'intensificarsi di migrazioni con esplosione delle tensioni nelle città.

Lo sviluppo di tecnologie di sorveglianza si inserisce in un contesto in cui la popolazione dovrà lottare per la sanità pubblica, la formazione, la previdenza e i sussidi con algoritmi che imperverseranno nel lavoro di tutti; l'unica alternativa è perseguire modelli rispettosi dei diritti, da rendere attrattivi per la popolazione, incentivando la mobilità sociale grazie a stipendi migliori e welfare migliore pagato da imposte più progressive e maggiormente concentrate sul capitale.

QUALE FUTURO PER I SINDACATI?

I rapporti di lavoro nel 21° secolo sono caratterizzati da una nuova instabilità che ha ripercussioni sulle attività sindacali di tutti i paesi. In questo contesto i sindacati sono chiamati ad affrontare due sfide: l'economia digitale e il modo in cui trasforma lavoro e rapporti lavorativi da una parte e, dall'altra, il divario sociale tra i lavoratori con occupazioni stabili e retribuite rispetto a persone senza occupazione, lavoratori instabili, malpagati e precari.

I cambiamenti si stanno discostando dall'obiettivo di "giustizia sociale"; il calo dell'occupazione nel settore manifatturiero e la nascita di nuove forme di lavoro flessibili e atipiche attraverso subappalti e esternalizzazioni, nonché l'espansione dell'economia informale nei paesi in via di sviluppo, hanno provocato una contrazione dei tassi di sindacalizzazione in quasi tutti i paesi del mondo.

Queste dinamiche compromettono i regimi normativi che hanno organizzato i mercati e i rapporti di lavoro nel XX° secolo e risultano rafforzate da cambiamenti nel commercio internazionale, nei flussi migratori, nella struttura industriale, nel comportamento e nelle politiche delle imprese.

Le attuali statistiche sull'occupazione che riflettono la prima fase della rivoluzione digitale indicano un calo dei posti di lavoro nelle posizioni intermedie dei settori manifatturieri nonché dei qualificati e semi-qualificati nel settore industriale: proprio i posti che storicamente i sindacati hanno contribuito a rafforzare e sono stati la principale roccaforte della loro influenza nella politica e nei rapporti di lavoro.

La crisi delle fasce intermedie rende ancora più urgente un rafforzamento del ruolo dei sindacati nelle fasce superiori e inferiori; inoltre l'economia delle piattaforme, ancora agli esordi ma in rapida espansione, compromette la principale attività dei sindacati ossia la definizione delle condizioni di lavoro attraverso la contrattazione collettiva e la gestione dei conflitti.

Le piattaforme digitali possono così spingere i processi di decentramento, networking, outsourcing, subappalto e suddivisione del lavoro in singole prestazioni o "gigs" (lavoretti) verso una nuova frontiera dove tutto ciò che rimane dell'impresa è una tecnica di profitto: per certi versi è come se si fosse tornati al vecchio sistema di contrattazione di lavoro a domicilio del primo capitalismo con nuovi sistemi digitali di supervisione del lavoro.

Le statistiche attuali, relative a 150 paesi contano fino a 519 milioni di iscritti ai sindacati, 214 milioni se si esclude la Cina e pochi altri paesi dove non è riconosciuta la libertà di adesione a un sindacato di propria iniziativa. La Confederazione Sindacale Internazionale (CSI) conta 207 milioni di iscritti in 331 organizzazioni affiliate sparse in 163 paesi: eppure i tassi di sindacalizzazione stanno puntando verso una direzione sbagliata.

Si prospettano 4 scenari:

- 1) Emarginazione: graduale emarginazione dei sindacati come risultato del processo di liberalizzazione dei movimenti e di svincolo del capitale dalla sua dipendenza da lavoro, stati nazionali e obblighi internazionali.
- 2) Dualizzazione: i sindacati difenderanno le loro posizioni e resisteranno negli ambiti in cui sono attualmente maggiormente radicati (grandi imprese, pubblico, lavoratori qualificati nel settore industriale)

- 3) Sostituzione: i sindacati lasceranno gradualmente il posto ad altre forme di azione e di rappresentanza sociale previste dalla legge (salari minimi, commissioni salariali, comitati aziendali, comitati di produttività, organi arbitrali) promosse dai datori di lavoro e dagli intermediari creando nuove forme più o meno volontarie e sistematiche di azione sociale.
- 4) Rivitalizzazione: i sindacati troveranno un modo per rinnovare le pratiche sindacali, invertire l'attuale tendenza, reinventarsi, estendere l'ambito di azione e rappresentare la nuova forza lavoro instabile dell'economia digitale.

Il primo e terzo scenario prevedono il progressivo declino dei sindacati come conseguenza del rafforzamento delle funzioni dirigenziali interne alle imprese e sono in linea con le teorie ortodosse di matrice neoliberista che presuppongono lavoratori pienamente istruiti e informati che non necessitano di contrattazione e rappresentanza collettiva.

Il secondo e il quarto scenario presuppongono invece non solo la necessità ma anche l'esistenza di un contropotere sotto forma di azione collettiva da parte dei lavoratori seppure su basi completamente diverse; il secondo prevede che sindacati si concentrino solo su gruppi già tutelati a discapito dei lavoratori più deboli, mentre nel quarto si inverte il declino attraverso un rinnovamento del movimento sindacale in grado di favorire l'inclusione dei gruppi più deboli.

I sindacati vengono analizzati secondo due parametri: adesione e rappresentanza; si differenziano tra loro per i mezzi con cui mobilitano la forza lavoro, le garanzie che offrono ai lavoratori e quello che chiedono in cambio, il modo in cui cooperano tra loro e con altri attori, il loro potere contrattuale, le modalità di rappresentanza, la capacità di influenzare la politica e lo status giuridico.

CAPITOLO 1) LO STATO ATTUALE DEI SINDACATI E IL FUTURO DEL LAVORO

A) QUANTI ISCRITTI AI SINDACATI?

Osservando la prima fase della digitalizzazione per ora non si potrebbe parlare di una “fine del lavoro” ma le cose potrebbero cambiare in futuro. La distribuzione del lavoro nelle sue molteplici forme rimarrà una certezza ma richiederà nuove riflessioni ed approcci relativamente a reddito e sicurezza sociale.

L’OIL stima che la popolazione mondiale occupata con età superiore a 15 anni è di 3 miliardi; di questi, quasi 2 miliardi, lavorano nell’economia informale o come lavoratori autonomi o come irregolari o come precari nel settore formale.

192 milioni di persone al mondo sono disoccupate ma in realtà il tasso è molto più alto perché le statistiche sottostimano il livello nelle regioni e nei paesi privi di una assicurazione contro la disoccupazione in grado di tracciare il fenomeno.

40 milioni di persone entrano nel mercato del lavoro ogni anno; i tassi variano notevolmente da regione a regione ma si prevede che entro il 2030 i paesi dell’Africa Subsahariana e dell’Asia Meridionale ospiteranno il 38% della forza lavoro mondiale rispetto al 26% del 1990.

Rispetto ai 3 miliardi di occupati, 516 milioni (17%) aderiscono a un sindacato; escludendo i sindacati di Cina, Bielorussia e Cuba il numero di iscritti passa a 214 milioni e il tasso di adesione sindacale (su 2,2 miliardi di occupati) diventa del 10%. Sottraendo infine autonomi, lavoratori domestici e datori di lavoro il tasso di sindacalizzazione mondiale diviene del 27% (17% senza Cina, Bielorussia e Cuba).

1- SVILUPPO ECONOMICO

I tassi di sindacalizzazione e i livelli di reddito (PIL pro capite) sono scarsamente correlati sia tra Paesi sia nel tempo. Non aumentano all’aumentare della ricchezza di un Paese per due principali spiegazioni: il declino dei sindacati ha riguardato principalmente i Paesi più ricchi, a nord del mondo e nei PVS solo una piccola parte dei lavoratori gode dello status di “dipendente”. Risulta quindi un grande problema nella rappresentanza dei lavoratori autonomi, soprattutto nei Paesi in Via di Sviluppo.

I sindacati dei paesi sviluppati hanno perso 14 milioni di iscritti tra il 2000 e il 2008 e altri 10 milioni tra il 2008 e il 2017; quelli degli altri paesi hanno visto una riduzione fino al 2008 e un incremento di 11 milioni da allora. Di conseguenza la quota di adesione sindacale nei paesi sviluppati è scesa al 50% del totale mondiale nel 2017 rispetto al 57% del 2000.

2- TASSI SINDACALIZZAZIONE NEL MONDO

Il 12% dell’adesione sindacale mondiale si trova in Africa, il 24% in America, il 30% in Asia e Oceania, il 34% in Europa. Dal 2008 l’appartenenza sindacale è cresciuta nelle regioni africane, principalmente in Nord Africa a partire dal 2001; un significativo incremento ha coinvolto l’America del Sud, l’Asia Meridionale e il Sud Est asiatico mentre, al contrario, in Europa (tranne nord), Balcani, Russia e Ucraina vi è stata una riduzione; il declino maggiore si è intensificato dopo la crisi del 2008 soprattutto in Grecia, Spagna e Portogallo.

Oltre ai lavoratori dipendenti anche molti lavoratori autonomi (circa 14,5 milioni) sono iscritti a un sindacato; molti di loro lavorano nel settore informale o in maniera irregolare in imprese formali. Essi comunque sono inclusi nel calcolo dei tassi di sindacalizzazione di tutti gli occupati, mentre sono esclusi dei lavoratori dipendenti.

Troviamo ai due opposti l'Europa settentrionale (elevata sindacalizzazione) e il Medio Oriente (bassa sindacalizzazione che risulta inferiore al 10%). In Europa si registra però una forte riduzione con una media che è passata dal 39% del 2000 al 23% del 2017, declino rallentato negli ultimi anni.

B) CAMBIAMENTI NELLA STRUTTURA DELL'OCCUPAZIONE E NEI POSTI DI LAVORO

Si prevede un aumento del numero di lavoratori occupati nel settore dei servizi e una diminuzione nel lungo termine di quelli occupati in agricoltura; attualmente quest'ultima dà lavoro a circa il 70% dei lavoratori nei PVS, al 40% dei Paesi a reddito basso, il 16% dei Paesi a reddito medio-alto e solo al 3% di quelli occupati nei Paesi sviluppati.

La quota nel settore manifatturiero continuerà a diminuire nei paesi a reddito medio-alto e sviluppati mentre crescerà marginalmente nei paesi a reddito medio-basso. Si conferma il fenomeno della deindustrializzazione precoce secondo cui i paesi a basso reddito, soprattutto in Africa e America Latina, stanno assistendo già nelle prime fasi di sviluppo a una diminuzione di occupazione nel settore industriale.

1- LA DEINDUSTRIALIZZAZIONE

Il settore manifatturiero rappresenta il 16% dell'occupazione totale nei paesi a reddito medio alto, il 12% in quelli a reddito medio basso, il 13% in quelli sviluppati e solo il 6% in quelli in via di sviluppo.

Nel 2017 il settore dei servizi occupava la quota maggiore della forza lavoro mondiale (esclusi Paesi a basso reddito dove la quota era del 21%); nei paesi sviluppati $\frac{3}{4}$ dei lavoratori risultavano impegnati nel settore dei servizi.

Oggi, in qualsiasi parte del mondo, la maggior parte dei lavoratori sindacalizzati appartiene al terziario; nei 18 Paesi industrializzati avanzati dell'Europa e dell'America settentrionale la quota di iscritti appartenenti all'industria si è ridotta di mezzo punto percentuale ogni anno passando dal 43% del 1980 al 22,5% del 2015.

Considerati i vincoli finanziari che frenano l'espansione dei servizi pubblici e sociali, coloro che entrano per la prima volta nel mercato del lavoro e coloro che l'hanno perso nel settore manifatturiero, hanno più probabilità di trovare occupazione nel settore in espansione dei servizi commerciali piuttosto che in quello manifatturiero in declino.

Se non si arresta il calo occupazionale nel settore manifatturiero e se i sindacati non rafforzano la loro posizione nei servizi commerciali o se non si espande l'occupazione nei servizi pubblici e sociali sarà difficile invertire la tendenza al declino.

2- LAVORO O SINDACATI IN DECLINO?

Il rapporto tra scomparsa di posti di lavoro e declino sindacale varia tra i vari paesi. I sindacati hanno perso la maggior parte degli iscritti a causa del calo dell'occupazione nell'industria in Italia, Belgio, Danimarca, e Svezia mentre nella maggior parte degli altri paesi è accaduto il contrario.

In Austria e Canada il numero di iscritti si è ridotto nonostante la crescita del settore in termini occupazionali, negli USA è da ricondursi a una crisi del sindacalismo nell'intero settore.

I cali occupazionali sono da ricondursi principalmente alla ristrutturazione dell'industria manifatturiera e alla delocalizzazione delle fabbriche verso i paesi in cui la legislazione a tutela dei lavoratori è meno rigida.

Tabella 2: Andamento dell'adesione sindacale (in migliaia) dal 1980.

	Tutti i settori		Industrie estrattive e manifatturiere			Servizi
	1		2	3	4	5
	migliaia	%	migliaia	per diminuzione dei posti di lavoro (%)	per diminuzione dei lavoratori nei tipi di lavoro (%)	migliaia
Australia*	-1.021	-39,8%	-573	+15%	-115%	-448
Austria	-449	-31,1%	-462	-18%	-82%	+13
Belgio	412	+25,0%	-350	-71%	-29%	+726
Canada	1.042	+30,7%	-504	+5%	-105%	+1.546
Danimarca	128	+8,0%	-378	-54%	-46%	+506
Finlandia**	-207	-13,5%	-228	-45%	-55%	+22
Francia	-1.307	-34,7%	-846	-42%	-58%	-524
Germania***	-5.719	-47,8%	-4.380	-34%	-66%	-1.309
Irlanda	-54	-10,9%	-80	-9%	-91%	+36
Italia	-1.118	-15,6%	-1.238	-57%	-43%	+120
Paesi Bassi	-315	-20,8%	-348	-34%	-66%	+32
Norvegia	312	+33,3%	-117	-18%	-82%	+429
Portogallo	-864	-59,2%	-373	-23%	-77%	-491
Spagna	1.088	+98,0%	+84	+30%	+70%	+1.024
Svezia	-161	-5,2%	-619	-57%	-43%	+530
Svizzera	-165	-19,4%	-208	-37%	-63%	+43
Regno Unito	-5.675	-47,7%	-4.521	-41%	-59%	-1.154
Stati Uniti	-5.278	-26,3%	-4.760	-10%	-90%	-519
Totale	-19.414	-25,3%	-20.002	-33%	-67%	+588

3- DIGITALIZZAZIONE E PROGRESSO TECNOLOGICO

I posti di lavoro si evolvono in termini di contenuto, requisiti formativi, responsabilità, autonomia e lavoro di squadra. I progressi tecnologici tendono a rendere superflui determinati lavori che generalmente corrispondono a quelli altamente sindacalizzati.

La digitalizzazione, l'intelligenza artificiale e la robotica riducono la domanda di posti di lavoro che si collocano al centro della distribuzione delle occupazioni quali operai, lavoratori specializzati, addetti alle macchine e al montaggio, personale d'ufficio e amministrativo.

I dati tra il 1998 e il 2014 mostrano una diminuzione a livello mondiale di tali posti di lavoro tanto nei paesi sviluppati quanto nei PVS; al contrario è aumentata la domanda di lavoro dirigenziale, di professionisti intellettuali e tecnici, di personale addetto ai servizi e alle vendite.

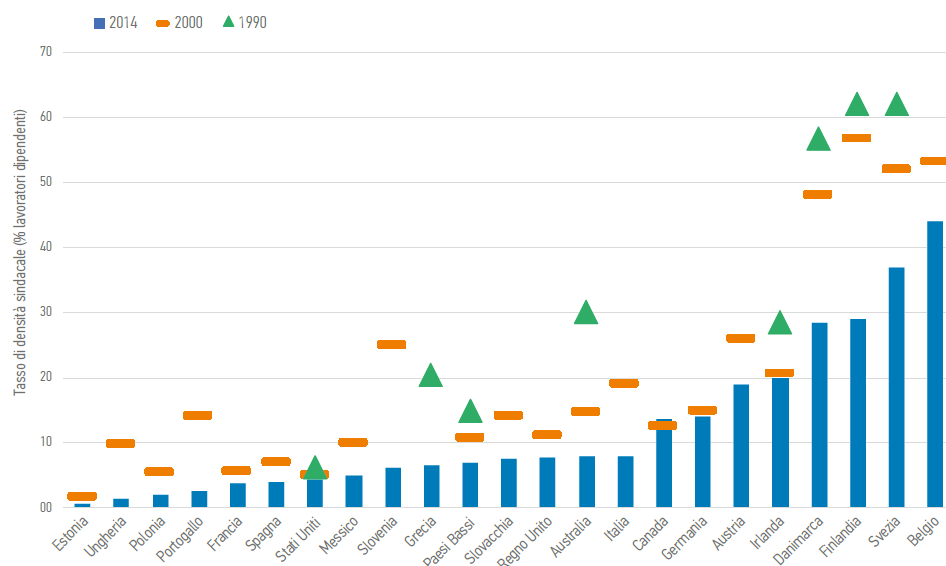
La prossima frontiera sarà la preparazione, la consegna e il trasporto di pasti fino ad arrivare un giorno alla sostituzione nell'insegnamento e nell'assistenza infermieristica: il processo di digitalizzazione ha un forte impatto sui lavori altamente sindacalizzati contribuendo in maniera significativa al declino dei sindacati.

I cambiamenti nella struttura dell'occupazione sono destinati ad avere un impatto negativo sull'adesione sindacale.

4- IL DISINTERESSE DEI GIOVANI?

Il declino sindacale è avvenuto in un contesto sociale in cui i lavoratori più anziani e maggiormente sindacalizzati sono stati sostituiti da lavoratori più giovani, più istruiti e meno sindacalizzati. Il fenomeno è confermato da due statistiche: il forte calo dei tassi di sindacalizzazione dei giovani e l'aumento della quota di iscritti ai sindacati con istruzione secondaria e terziaria.

Non è del tutto chiaro perché i giovani di oggi siano meno propensi ad aderire ai sindacati rispetto a quelli di una o due generazioni fa; si tratta tuttavia di un cambiamento che interessa quasi tutti i paesi industrializzati avanzati. Si passa dallo 0% della Lettonia e Lituania al 44% del Belgio (non si considerano gli studenti e i disoccupati nella fascia 16-25).

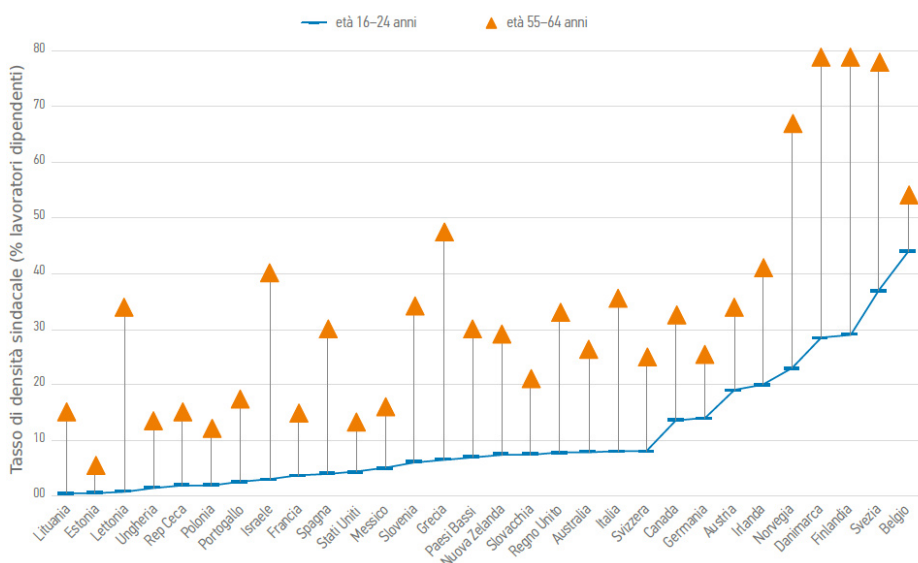


Questo scenario dipende dal fatto che la maggior parte dei giovani è intrappolata in lavori temporanei, fuori dalla copertura dei sindacati. Il dualismo si è intensificato a seguito della crisi del 2008 e delle conseguenti politiche di austerità che hanno provocato un aumento esponenziale della disoccupazione e del lavoro precario tra i giovani.

In quasi tutti i Paesi i tassi di sindacalizzazione tendono ad aumentare tra le fasce più alte d'età; il problema di fondo è che vi sono molte differenze tra giovani e anziani. I tassi di sindacalizzazione dei lavoratori anziani sono elevati perché frutto di decisioni prese circa 30-40anni fa. I lavoratori tendono ad aderire a un sindacato quando sono giovani e a mantenere iscrizione.

I lavoratori che non si iscrivono a un sindacato prima dei 30-35 anni di età è molto probabile che non lo faranno mai.

Grafico 6: Tassi di sindacalizzazione tra i lavoratori in entrata e in uscita dal mercato del lavoro, 2014.



5- I SINDACATI NEI SERVIZI SOCIALI E COMMERCIALI

La maggior parte dei nuovi posti di lavoro nell'economia delle piattaforme riguarderà i servizi commerciali; in queste attività i tassi di sindacalizzazione sono più bassi anche tra i lavoratori con contratti di lavoro standard e, generalmente, sono concentrati sulle grandi imprese, soprattutto a partecipazione pubblica in un contesto in cui sono però maggiormente presenti piccole o micro imprese.

I tassi di sindacalizzazione nei servizi commerciali variano all'interno del settore stesso: i livelli più bassi si registrano nel commercio al dettaglio, nel settore alberghiero, nella ristorazione, nel turismo, nel trasporto privato su strada, nei servizi alle imprese e nei servizi alla persona (es. pulizia).

Nel commercio al dettaglio i sindacati hanno la roccaforte nei grandi magazzini ma negli ultimi anni il mercato si è spostato sempre più verso lo shopping online e i servizi di consegna come Amazon; i tassi di sindacalizzazione nei servizi alle imprese tendono a essere inferiori al 10%, i posti di lavoro amministrativi di medio livello stanno scomparendo mentre la quota di lavoratori autonomi è in aumento.

In tutti i paesi i più elevati tassi di sindacalizzazione si registrano tra i funzionari pubblici, gli amministratori, i dipendenti pubblici a livello locale e centrale, gli insegnanti e, dove consentito, tra militari e forze dell'ordine.

I divari di sindacalizzazione settoriale sono esplosi tra gli anni 80 e 90 in seguito al forte calo di adesioni nel settore privato; lo spostamento dell'occupazione dall'industria ai servizi è stato accompagnato da un aumento del livello di istruzione che tende a portare con sé un aumento del tasso di sindacalizzazione.

6- AUMENTO DELL'ADESIONE FEMMINILE

Oltre al calo dell'adesione nel settore industriale, il principale cambiamento nel mondo sindacale è da ricondursi all'aumento della partecipazione femminile. Questo processo ha interessato tutto il mondo e ha avuto inizio negli anni 70 in alcuni paesi dell'Europa settentrionale e del mondo anglosassone.

Tra il 2016 e il 2017 i tassi di sindacalizzazione femminile erano più elevati di quelli maschili in molti dei paesi che hanno subito maggiormente la deindustrializzazione (a occupazione prevalenza maschile) in contemporanea allo sviluppo dei servizi sociali e commerciali (maggiori opportunità occupazionali e di sindacalizzazione per le donne).

C) I CAMBIAMENTI NEI RAPPORTI DI LAVORO

A partire dagli anni 80 abbiamo assistito a un indebolimento del rapporto di lavoro standard, tipicamente utilizzato nelle grandi imprese tra gli operai delle industrie sindacalizzate e gli impiegati con mansioni dirigenziali.

Nei paesi ad alto reddito i rapporti di lavoro sono molto diversificati passando da un'occupazione formale permanente e stabile a diverse forme di lavoro atipiche, in particolare lavoro temporaneo, a tempo parziale, in somministrazione, a chiamata e a diverse forme di lavoro autonomo.

L'OCSE stima che il lavoro atipico rappresenti quasi un quarto dell'occupazione totale; l'11% nel settore formale con situazioni diverse tra i vari paesi.

1- GLOBALIZZAZIONE E MIGRAZIONI

Grazie all'eliminazione delle barriere commerciali, alla riduzione dei costi di trasporto e alla deregolamentazione dei mercati dei prodotti e del lavoro, è diventato più facile per le imprese delocalizzare la produzione attraverso lo sviluppo di catene di fornitura globali.

Sono stati creati in questo modo milioni di posti di lavoro nel sud del mondo, spesso nelle zone industriali di esportazione; questo non ha portato tuttavia all'aumento dei livelli di sindacalizzazione dei lavoratori industriali che hanno subito duramente il confronto con la concorrenza cinese.

2- LE MIGRAZIONI

Oltre ai posti di lavoro anche le persone si spostano; i flussi migratori verso le regioni del nord si sono particolarmente intensificati nel primo decennio del 2000. Dopo la crisi i flussi migratori sono rallentati, per poi intensificarsi nuovamente, con un numero crescente di rifugiati in fuga dalla guerra e dalla miseria.

L'Organizzazione Internazionale per le Migrazioni stima che nel 2015 il numero di migranti si attestava a quasi un miliardo in tutto il mondo, ovvero una persona su sette a livello mondiale. La grande maggioranza (740 milioni) è costituita da migranti nazionali, che si spostano principalmente dalle zone rurali alle zone urbane (di cui 150 milioni solo in Cina).

I migranti internazionali tra le regioni del Sud del mondo coinvolgono 90 milioni di persone ossia il 35% di tutti i migranti internazionali, appena di sopra della quota dei migranti che si spostano dal Sud al Nord (33%) mentre solo il 23% si sposta tra i Paesi del Nord e appena il 5% dal Nord al Sud.

I dati dell'OIL per il 2013 suggeriscono che la maggior parte dei migranti internazionali, 130 milioni, si sposta per motivi di lavoro, di cui il 75% nei paesi ad alto reddito; la quota di lavoratori migranti internazionali varia da meno del 3% in gran parte dell'Africa, America Latina e Asia meridionale e orientale al 10% nell'Europa orientale e nell'Asia centro-occidentale, 16% nell'Europa settentrionale, occidentale e meridionale, al 20% nell'America settentrionale e al 35% nei Paesi Arabi.

Le politiche neoliberiste di globalizzazione degli anni '80 e '90 hanno portato a una nuova fase delle migrazioni come risultato della riattivazione delle fabbriche, dello sviluppo dell'occupazione informale e dello sfruttamento del lavoro nelle regioni del nord del mondo.

Dal 2000, tuttavia, i sindacati dell'America settentrionale, dell'Europa occidentale e nel Sud-Est asiatico hanno adottato un approccio più inclusivo nei confronti dei migranti internazionali; hanno cominciato a sostenere i canali legali dell'immigrazione per motivi di lavoro e a garantire forme di associazione ai migranti, a volte creando uffici e strutture speciali all'interno dei sindacati o tramite collaborazioni con organizzazioni della società civile.

3- I LAVORATORI TEMPORANEI E A TEMPO PARZIALE

In un gran numero di paesi la maggior parte dei giovani ha un contratto temporaneo; la segmentazione dei mercati e le tutele dei lavoratori "regolari" dal licenziamento spesso si traducono in catene infinite di lavori temporanei riducendo le possibilità dei lavoratori di avere un'occupazione stabile. I posti di lavoro in somministrazione rappresentano dall'1 al 6% del lavoro retribuito.

I sindacati hanno adottato un approccio più attivo e partecipativo nella difesa e nella rappresentanza dei lavoratori autonomi, a tempo parziale e temporanei. Nei paesi OCSE la quota media di lavoratori iscritti ai sindacati con un lavoro a tempo parziale o temporaneo è del 13 % mentre quella dei lavoratori autonomi è del 2-3% escludendo gli agricoltori.

Di norma i sindacati offrono tutela e rappresentanza a nuovi gruppi di lavoratori atipici quando raggiungono dimensioni considerevoli e quando il loro intervento è essenziale per la loro sopravvivenza o per determinare la loro posizione contrattuale.

L'elevato ricambio del personale ha una correlazione negativa con l'appartenenza sindacale. Se pensiamo ad essa come al rispetto di una consuetudine sociale, di una reputazione o di una norma sotto l'influenza dei colleghi, perdere o cambiare spesso lavoro fa venire meno questa influenza.

Sotto un altro punto di vista la scarsa sindacalizzazione è da ricondursi alla mancanza di interesse da parte dei sindacati stessi che hanno come obiettivo principale l'opposizione alla diffusione di forme di lavoro atipiche. Dopo aver fallito in questo primo intento si è passati al tentativo di dar loro rappresentanza con un approccio più aperto.

Il lavoro temporaneo e in somministrazione sono una realtà soprattutto per i giovani; con l'invecchiamento dei membri, soprattutto nell'industria, i sindacati hanno urgente bisogno di reclutare i giovani. Per farlo molti di essi hanno iniziato a interessarsi ai problemi nella transizione dalla scuola al lavoro e alla diffusione delle forme atipiche.

Il tasso medio di sindacalizzazione è del 30% per i lavoratori permanenti e del 14% per i lavoratori temporanei: i lavoratori permanenti in alcuni paesi hanno una probabilità 4,2 volte maggiore di aderire a un sindacato. I lavoratori a tempo pieno hanno inoltre il doppio delle probabilità di adesione ai sindacati rispetto ai lavoratori a tempo parziale con distanza massima per chi lavora meno di 12 ore a settimana (non si iscrivono).

L'introduzione delle riforme volte a contrastare la disoccupazione ha indebolito il legame tra le forme di assicurazione e l'adesione ai sindacati essendo i nuovi fondi istituiti dai governi non più vincolati all'appartenenza sindacale per poterne usufruire.

4- LAVORATORI AUTONOMI

I lavoratori in proprio e i lavoratori autonomi sono le principali categorie dell'economia informale. Il problema principale è che spesso non sono riconosciuti e tutelati dalla normativa in materia di lavoro e protezione sociale, che tende invece a concentrarsi sui lavoratori con uno status di dipendente.

Nei paesi OCSE i datori di lavoro e i lavoratori in proprio rappresentavano nel 2016 il 13% di tutti i posti di lavoro registrati contro l'85% dei dipendenti e il 2% di lavoratori non retribuiti nei contesti familiari; oltre ad avere una minore certezza di lavoro e reddito godono di meno benefici legati al lavoro, in particolare i sussidi di disoccupazione, le assicurazioni contro gli infortuni e le indennità di malattia e maternità.

Molti aspetti agiscono sulla loro precarietà: mancanza di controllo individuale e collettivo sulle loro condizioni, su orario e ritmi di lavoro, sul salario; l'assenza di protezione legale e contrattuale in materia di salute e sicurezza sul lavoro e la discriminazione o la negazione dei diritti applicabili ai lavoratori dipendenti.

5- LAVORO E SINDACATI NELL'ECONOMIA INFORMALE

Il concetto di economia informale nasce negli anni 70 per descrivere il lavoro non regolamentato e non protetto nei PVS. In seguito alla nascita dei recenti lavori atipici l'economia informale si è affermata in tutto il mondo caratterizzando le "economia sommerse" in cui operano lavoratori con contratti non protetti.

L'OIL stima che il 61,2% dei posti di lavoro di tutto il mondo è concentrato nell'economia informale oscillando dall'86% dell'Africa al 25% dell'Europa; all'interno del settore la maggior parte dei lavori è svolta da autonomi che difficilmente godono del diritto di associazione e di rappresentanza collettiva.

I sindacati hanno a lungo ignorato o sottovalutato il settore informale considerandolo un fenomeno transitorio e troppo difficile da organizzare ma si sono poi trovati a fronteggiare l'ascesa del settore e le difficoltà che porta con sé non essendoci posti di lavoro abituali in grado di facilitare l'avvio del processo di sindacalizzazione e, addirittura, venendo spesso a mancare un datore di lavoro con cui sia possibile stipulare accordi.

Ulteriore ostacolo alla sindacalizzazione è rivestito dal pagamento delle quote associative che costituisce un problema soprattutto per persone che hanno reddito insufficiente dal rapporto di lavoro: occorre capire come ampliare l'ambito di azione dei sindacati e superare queste difficoltà oppure come organizzare specifiche associazioni in grado di coprire i lavoratori del settore informale.

6- I SINDACATI DELL'ECONOMIA DELLE PIATTAFORME

Anche se con dimensioni ancora modeste l'economia delle piattaforme (gig economy) sta crescendo in modo esponenziale in numerosi paesi. Essa solleva una serie di questioni relative al diritto al lavoro e alla protezione sociale, all'organizzazione sindacale e alla contrattazione collettiva.

L'aspetto più rilevante è il tasso di crescita e i paesi di radicamento: le principali aziende si stanno sviluppando in Cina ed è facile immaginare un futuro in cui quasi la totalità dei lavori esterni all'impiego (stirare, pulire ecc..) cesseranno di far parte delle nostre attività quotidiane arrivando ad essere "consegnati" a domicilio da parte di grandi imprese.

La diffusione di intermediari digitali sta trasformando radicalmente i rapporti di lavoro; alcune aziende sono specializzate in attività che possono essere svolte da remoto in qualsiasi parte del mondo.

In questi contesti i datori di lavoro non devono investire nei luoghi fisici né fornire strumenti; nelle reti online le prestazioni possono essere facilmente tracciabili e il lavoratore può essere sottoposto a supervisione digitale in un mercato globale che complica ulteriormente le dinamiche andando la stessa impresa incontro a conflitti tra diverse legislazioni nazionali.

I potenziali effetti destabilizzatori delle piattaforme sono notevoli e superano la loro importanza in quanto fonte di occupazione; c'è molto lavoro da fare in tal senso da parte dei sindacati: i sostenitori della gig economy sostengono che essa genera vantaggi economici per gruppi socialmente emarginati, tuttavia lavorarvi non garantisce un salario dignitoso, ferie e congedi retribuiti e versamento di contributi pensionistici oltre alla quasi totale esclusione da assicurazioni e regolamentazione di orario di lavoro.

Le piattaforme classificano infatti questi lavoratori come autonomi anche se, sempre di più, si sta ottenendo il riconoscimento dello status di lavoratore dipendente o, in alternativa, l'accesso alla protezione sociale e il riconoscimento degli stessi diritti dei lavoratori dipendenti.

CAPITOLO 2) DIVERSI LIVELLI DI SINDACALIZZAZIONE

A) SVILUPPO ECONOMICO E ECONOMIA INFORMALE

L'adesione sindacale tende ad aumentare con il livello dei guadagni e i tassi di sindacalizzazione più bassi si registrano nei paesi più poveri. Un alto livello di sindacalizzazione, contrariamente da quanto parte della dottrina ritiene, non ostacola la crescita economica. Tuttavia ci sono casi (USA o Giappone) che dimostrano che a livelli medi di reddito corrispondono bassi livelli di sindacalizzazione.

Si può affermare che per gran parte del XX° secolo l'adesione sindacale sia aumentata all'aumentare del reddito medio ma a partire dagli anni '70 i due valori sono andati in direzione opposta. I paesi più ricchi sono caratterizzati da alti livelli di urbanizzazione e industrializzazione, hanno un approccio orientato alle esportazioni e non dipendono dall'agricoltura mostrando una correlazione positiva tra popolazione urbana e adesione sindacale (e negativa se si considera la popolazione rurale).

Maggiore è il settore informale, maggiore è la quota di occupati con lavori informali e più basso è il livello di sindacalizzazione. L'informalità del lavoro implica vulnerabilità, insicurezza e concorrenza tra i lavoratori e di conseguenza una minore propensione all'adesione al sindacato.

L'espansione del settore informale è una minaccia sia per i lavoratori che per i sindacati poiché i lavoratori nel settore informale hanno molte possibilità di organizzarsi e di impegnarsi nel dialogo sociale e hanno meno probabilità di beneficiare della sicurezza del lavoro, di un reddito stabile e di protezione sociale rispetto ai lavoratori del settore formale.

B) LA DIVERSITÀ ETNICA

Il concetto di diversità etnica è molto ampio e può essere ricondotto a manifestazioni estreme come guerra civile e genocidio, a periodiche rivolte etniche, a forme di diversità quotidiane, alle appartenenze etniche e all'integrazione delle minoranze e dei migranti.

La diversità crea un bacino più ricco di competenze ed esperienze e quindi rappresenta un potenziale di innovazione e crescita ma crea in contemporanea le necessità di coordinamento, problemi di fiducia e potenziali divisioni e conflitti.

Entrambe le facce della medaglia si riflettono nell'ambito sindacale: da una parte le esperienze pregresse dei migranti sono fondamentali per le nuove frontiere del sindacalismo, dall'altra vi sono i problemi di comprensione reciproca e la concorrenza nei posti di lavoro e nei salari. Le società con maggiore diversità etnica hanno maggiori difficoltà nelle dinamiche sindacali.

Su tutte, la stessa sindacalizzazione diventa minore al crescere della diversità etnica e raggiunge correlazione avversa massima nelle situazioni in cui la diversità genera veri e propri conflitti, soprattutto nei paesi poveri.

C) VIOLAZIONE DEI DIRITTI DEI LAVORATORI

Ci si potrebbe aspettare una relazione tra la limitazione o la violazione delle norme del lavoro e l'effettivo livello di sindacalizzazione; sebbene si sia cercato di migliorare l'indice di violazione dei diritti del lavoro tale misura potrebbe non coprire tutte le condizioni socio-politiche e culturali in cui operano i sindacati e non cogliere appieno le violazioni.

D) GARANZIE ISTITUZIONALI ALL'ATTIVITÀ SINDACALE

Gli studi comparativi sull'appartenenza sindacale indicano che alcuni fattori istituzionali influiscono sulle variazioni dei tassi di sindacalizzazione tra i paesi e sul loro andamento temporale: la copertura della contrattazione collettiva, la rappresentanza sul posto di lavoro, la partecipazione dei sindacati alle varie forme di assistenza contro la disoccupazione e l'erogazione delle prestazioni.

Se le trattative del settore rappresentano meno di un terzo della copertura della contrattazione, e la maggior parte o la totalità della contrattazione avviene a livello di azienda o di impresa, la contrattazione è definita decentrata.

La centralizzazione riduce i costi di organizzazione dei sindacati. La contrattazione collettiva di categoria consente ai sindacati di stabilire i salari di riferimento dell'intero settore, limitando il rischio che datori di lavoro scorretti prevalgano su quelli corretti; inoltre in situazioni di contrattazione centralizzata per i sindacati sarà sufficiente organizzare e mobilitare i lavoratori delle grandi imprese per definire un modello applicabile all'intero settore.

Il diritto alla rappresentanza sui luoghi di lavoro invece consente ai sindacati di occuparsi di questioni di produttività, di conciliazioni con i datori di lavoro, nonché di mantenere la consuetudine sociale dell'appartenenza sindacale attraverso benefici diretti e contatti con i lavoratori.

Quando i salari e i diritti frutto della contrattazione sono estesi a tutti i lavoratori i sindacati si trovano di fronte al problema dei free rider (lavoratori godono delle conquiste dell'attività dei sindacati senza parteciparvi); in questi contesti è importante che i sindacati facciano pressione sui lavoratori affinché contribuiscano alla causa comune attraverso il "closed shop" ossia prevedendo erogazione di benefici unicamente ai membri.

Poiché forme quali il closed shop e la maggior parte delle iscrizioni obbligatorie sono state dichiarate illegali sono state introdotte altre procedure che rafforzano l'adesione quali il riconoscimento agli iscritti di sussidi ad hoc, di un'assicurazione sanitaria o di servizi di consulenza.

E) MANCANZA DI GARANZIE ISTITUZIONALI E CONCORRENZA SINDACALE

Le garanzie istituzionali hanno sempre il rovescio della medaglia; quando le istituzioni stabiliscono un monopolio di rappresentanza sindacale ciò può ridurre la necessità dei sindacati di dimostrare la loro influenza attraverso la mobilitazione e ridurre gli incentivi politici e organizzativi volti ad attrarre nuovi membri.

D'altro canto, fintanto che il movimento sindacale avrà una posizione istituzionale a cui aggrapparsi il calo di adesioni non sarà sufficiente a creare un senso di urgenza. I cambiamenti avverranno solo quando verranno meno quei sostegni istituzionali.

Gli sforzi di organizzazione sindacale non sono lineari, il che significa che sono più deboli quando il tasso di sindacalizzazione è o molto basso o molto alto. Il motivo è che quando il tasso è basso i sindacati non dispongono delle necessarie risorse per mobilitarsi e necessitano di altre organizzazioni mentre quando è molto alto il "mercato" delle iscrizioni è saturo e diventa eccessivamente oneroso convincere i pochi non aderenti.

CAPITOLO 3) I 4 POSSIBILI SCENARI

1- MARGINALIZZAZIONE

L'ipotesi che i sindacati svaniranno gradualmente perdendo la loro influenza nella regolamentazione dei mercati si basa sulla lettura delle tendenze attuali. Se il declino degli ultimi 20 anni continuerà in molti paesi i sindacati non esisteranno entro il 2050. La copertura potrebbe infatti scendere sotto il 10%-5%-2% ossia sotto soglie che renderebbero difficile la loro sopravvivenza.

La tendenza a lungo termine delle adesioni mostra una U rovesciata (crescita e declino) a causa soprattutto dei cambiamenti della globalizzazione, del progresso tecnologico, del mercato del lavoro e delle istituzioni sociali e politiche; in alcuni casi la discesa è dovuta anche alla risposta tardiva al cambiamento da parte dei sindacati stessi.

Probabilmente il segnale più allarmante che caratterizza questo scenario è quello relativo al calo dell'adesione sindacale sulle nuove generazioni e il contestuale invecchiamento dei membri dei sindacati osservabile in quasi tutti i paesi sviluppati.

Il rapporto tra il tasso di sindacalizzazione dei nuovi iscritti rispetto a quelli prossimi all'uscita dal mercato del lavoro è passato da 1:2 degli anni 70 all'1:4 degli anni 2000 il che significa che i lavoratori che escono dal mercato del lavoro hanno quattro volte più probabilità di essere sindacalizzati rispetto a quelli che entrano.

Con i cali dei tassi di sindacalizzazione si riduce anche la trasmissione di valori da genitori e figli.

2- DUALIZZAZIONE

Lo scenario della dualizzazione presuppone il proseguimento o addirittura un peggioramento delle tendenze di instabilità e precarietà del lavoro, tanto nei settori tradizionali quanto nella nuova economia delle piattaforme.

Sebbene i sindacati siano sostenitori di un'ideologia di "parità di diritti" a volte non hanno altra scelta che accettare politiche, riforme, compromessi o alleanze volte ad aumentare la produttività del lavoro e preservare i posti tutelando gli interessi dei loro principali membri e correndo il rischio di indebolire ulteriormente la posizione degli "esclusi"; di conseguenza i sindacati sono stati accusati in alcuni casi di ignorare i problemi dei lavoratori vulnerabili.

Il dualismo sindacale si osserva anche tra piccole e grandi imprese, sia come preconditione sia come risultato delle politiche sindacali dualiste nonché tra lavoratori permanenti e temporanei, nazionali e stranieri, anziani e giovani e tra occupati nel settore formale e informale.

Il 62% degli iscritti ai sindacati lavora in grandi imprese con più di 100 dipendenti, il 27% nelle piccole e medie imprese (10-100 dipendenti) e l'11% nelle piccole e microimprese (meno di 10 dipendenti); creare e mantenere rappresentanze sindacali nelle piccole imprese ha un costo elevato sia in termini economici sia per gli ostacoli indiretti all'adesione sindacale da superare.

I sindacati si concentrano quindi sulle grandi imprese che comportano costi proporzionalmente minori, maggiore impatto nelle contrattazioni con i datori di lavoro e maggior peso nelle pressioni sugli attori politici.

Occorre considerare che estendere contratti applicati sulle grandi imprese a quelle piccole senza tener conto delle ridotte capacità finanziarie e economiche rischia di generare un aumento della disoccupazione; un trasferimento della contrattazione collettiva a livello aziendale permette di ridurre i rischi da questo punto di vista ma genera differenze salariali importanti.

Alcune misure come l'estensione erga omnes dei CCNL e il salario minimo nazionale sono a favore dei lavoratori precari con scarso potere contrattuale e vanno a mitigare gli aspetti più estremi del dualismo.

3- SOSTITUZIONE

Possibilità che in futuro i sindacati siano sostituiti da altre forme di rappresentanza sociale. Il declino di molti sindacati che coincide con l'entrata in uso di nuove forme di occupazione instabili e atipiche ha dato modo di sperimentare nuove forme di tutela e rappresentanza dei lavoratori aprendo al contempo un dibattito sulla loro effettiva efficacia.

Le nuove istituzioni hanno ancora molta strada da fare prima di poter fornire benefici minimamente paragonabili a quelli dei sindacati. Si tratta di gruppi di difesa, campagne operate da ONG, ispettorati del lavoro, associazioni professionali, intermediari dedicati e luoghi di mediazione definiti da datore di lavoro.

I meccanismi di rappresentanza forniti dal datore di lavoro basati su consultazione e partecipazione senza intermediazione del sindacato sono più che raddoppiati passando dal 25% al 58% del totale dei luoghi di lavoro e si radicano laddove non vi sono forme di rappresentanza sindacale.

Altra alternativa ai sindacati sono le "Iniziative sociali" che hanno un ruolo importante per coordinare i lavoratori informali ma difficilmente riusciranno a contrattare con istituzioni locali o a far rispettare accordi laddove siano violati da datori di lavoro.

La solidarietà collaborativa alla base di questi movimenti si basa su legami deboli, organizzati spesso tramite piattaforme digitali e basate su empatia piuttosto che su esperienze comuni di lavoro.

Piuttosto che farsi sostituire i sindacati potrebbero quindi trasformarsi in qualcosa di simile a gruppi di azione o di pressione o forme di azione sociale, impregnandosi in movimenti di protesta e in campagne di diversa natura che non si limitino alla contrattazione collettiva.

4- RIVITALIZZAZIONE

Si ipotizza in quest'ultimo scenario che i sindacati riusciranno a rinnovarsi e a espandere la propria base associativa rappresentando anche la nuova forza lavoro instabile prodotta dall'economia digitale estendendo l'adesione ai lavoratori autonomi dell'economia tradizionale e informatizzata.

Occorrerà definire quante e quali risorse destinare alle diverse tipologie di rappresentanza per tentare di aumentare l'adesione sindacale tra i giovani con l'obiettivo di raddoppiarne l'adesione passando dall'11% al 22%.

Esistono vari modi per farlo: reclutamento sindacale precoce nelle scuole professionali e nelle università, introdurre programmi speciali mirati di affiliazione a sostegno dei giovani; ciò comporta uno spostamento di risorse dai lavoratori anziani ai giovani soprattutto in termini dirigenziali: la CGIL ha fissato il 20% quale quota per i lavoratori sotto i 30 anni che prendano parte all'elezione di dirigenti sindacali.

Rinnovare i sindacati non significa tornare al passato ma fare attività politica in modo diverso, con meno risorse. In futuro l'appartenenza sarà più fragile e temporanea, in grado di dare risorse minori alle organizzazioni; per questo motivo sarà fondamentale mettere a sistema delle nuove forme di crowdfunding e il pagamento di piccoli contributi per progetti specifici.

Questi cambiamenti richiedono nuove riflessioni e sperimentazioni soprattutto verso quello che deve rimanere l'obiettivo dei sindacati: organizzare i lavoratori e rappresentare una posizione comune tra loro nella conclusione di accordi vincolanti da parte di datori di lavoro e governi.

Occorre sottolineare che i quattro scenari osservati si stanno verificando contemporaneamente, a volte negli stessi paesi ma in settori diversi (es. pubblico/privato, industria/servizi, dipendenti/autonomi) a volte in relazione tra loro: il dualismo come modo per impedire l'emarginazione; la sostituzione come ispirazione per la rivitalizzazione, la rivitalizzazione come forma di apertura a nuove pratiche dualiste.

EDITORIALE¹:

Il rilascio di ChatGPT del 30 Novembre 22 ha mostrato al mondo l'avanzata dell'intelligenza artificiale che, inevitabilmente, porta con sé da un lato preoccupazioni legate ai profondi rischi che corrono la società e l'umanità e, dall'altro, sempre più investimenti privati che continuano a moltiplicarsi vedendola come una tecnologia irrinunciabile al pari di elettricità o internet. I rischi sono soprattutto concentrati in alcuni settori che vedono la capacità dell'AI di influenzare negativamente l'occupazione.

I lavoratori dichiarano che l'AI può migliorare il lavoro ma hanno paura del suo effetto sull'occupazione e sui salari.

Nel 2022 sono stati intervistati 2000 datori di lavoro e 5300 lavoratori di diversi settori e di diversi Paesi OECD (OCSE). Dalla ricerca è emerso un dipinto molto sfumato sui primi impatti dell'AI: anche prima della recente ondata erano radicate opinioni forti e divisive tra benefici e rischi.

Nonostante le preoccupazioni, l'impatto sull'occupazione ad oggi non ha avuto luogo; le imprese si sono mostrate riluttanti a ridurre lo staff e hanno preferito rimodellare l'impiego di lavoratori rallentando semplicemente gli ingressi o favorendo uscite e pensionamenti; alcune aziende vedono nell'AI la soluzione al reperimento di abilità in una situazione in cui l'offerta di lavoro è composta da una popolazione che invecchia e che è carente delle competenze richieste.

Resta pacifico il rischio potenziale di sostituzione, con l'aumento della paura di perdita di stipendio e posti di lavoro; 3 lavoratori su 5 temono di perderlo nei prossimi 10 anni a causa dell'AI, in particolare quelli che ci lavorano! L'AI ha incrementato l'importanza di competenze specializzate di chi lavora su di essa ma, ancor più, necessita di maggiori competenze umane per chi lavora con essa; due quinti dei lavoratori intervistati ritengono infatti che la barriera all'utilizzo dell'AI sul lavoro derivi da una mancanza di conoscenze da parte loro di come utilizzarla al meglio.

Nonostante una diffusa ansia per il futuro, molti hanno risposto che l'AI avrà un impatto positivo sulla qualità del lavoro futuro. Quasi 2 lavoratori su 3 hanno riportato che l'AI ha migliorato le modalità di lavoro: automatizzando i compiti pericolosi o ripetitivi ha permesso di focalizzarsi su attività complesse e più stimolanti.

Agli aspetti positivi si accompagnano però preoccupazioni tangibili quali l'incremento dell'intensità lavorativa, per questo i lavoratori che sono "gestiti" dall'AI hanno giudizi molto meno positivi rispetto a quelli che ci lavorano insieme. Non bisogna inoltre dimenticare le pesanti sfide etiche relative alla protezione di dati, privacy, trasparenza, discriminazione e scelte automatizzate e di chi è la responsabilità di queste ultime.

La necessità di un'azione urgente

Alcuni Paesi hanno investito nell'estensione dei programmi formativi (es. Irlanda) o hanno lanciato iniziative per incrementare il livello delle competenze digitali nella popolazione attraverso attività di apprendimento legate alle diverse fasi della vita (Germania, Finlandia e Spagna). Le ricerche OCSE hanno anche mostrato come i risultati migliori si sono ottenuti dove i lavoratori sono stati addestrati ad interagire con l'AI in merito all'utilizzo di tecnologie sulle quali erano stati interpellati in precedenza.

Molti Paesi hanno già istituito regolamenti importanti per rafforzare alcuni dei principi fondamentali in un corretto uso dell'AI nei luoghi di lavoro (comprendendo anche la protezione di dati, l'anti-discriminazione, la sicurezza e la salute sui luoghi di lavoro, la privacy e la libertà di associazione).

¹ A cura di Scarpetta; direttore ELS dell'OCSE dal 2013

SINTESI:

Resta tensione sul mercato del lavoro nonostante alcuni segnali positivi.

La consistente ripresa dopo la recessione causata dal Covid-19 si è interrotta nel 2022 quando, a seguito dell'invasione Russa dell'Ucraina, ha avuto luogo l'esplosione dell'inflazione in molti Paesi. Nonostante ciò, l'occupazione ha tenuto mentre la disoccupazione ha raggiunto i più bassi livelli negli ultimi decenni. I tassi di inattività – nonostante sporadiche eccezioni – sono al di sotto dei livelli pre-crisi; la tensione rimane quindi elevata ma con qualche miglioramento dovuto alla sensibile riduzione del rapporto tra posti di lavoro vacanti e numero disoccupati che è sceso dai picchi storici (minore mismatch).

I salari reali sono scesi in quasi tutti i Paesi OCSE per colpa dell'incremento del costo della vita dovuto alla crisi

Nonostante un incremento dei salari nominali, quelli reali sono scesi in tutti i Paesi. In molti di essi, i profitti sono cresciuti di più del costo del lavoro, dando un insolito e pesante contributo alla pressione dei prezzi interni e portando a una perdita della quota del reddito da lavoro. Mentre i trasferimenti pubblici e il supporto del fisco hanno dato loro sollievo, la perdita di potere d'acquisto ha messo a dura prova le famiglie a basso reddito che hanno minor margine per reggere l'incremento di prezzi con risparmi o indebitandosi e che hanno fronteggiato i maggiori incrementi inflattivi a causa di una percentuale maggiore dei propri consumi dedicata a energia e cibo.

Con un minimo segnale di spirale prezzi-salari, il salario minimo e la contrattazione collettiva possono aiutare a coprire la perdita di potere d'acquisto

Diverse leve di politica economica possono essere attivate per limitare l'impatto dell'inflazione sui salari ed assicurare una suddivisione equa dei costi tra governo, imprese e lavoratori. Il modo più diretto per aiutarli è infatti attraverso l'incremento dei salari, incluso il salario minimo, che il governo controlla direttamente. In quanto mediamente osservato nei Paesi OCSE, il salario minimo legale ha tenuto il passo con l'inflazione grazie a meccanismi discrezionali o ad automatismi che ne hanno determinato un incremento in grado di colmare quanto avrebbero perso in termini di potere d'acquisto effettivo. All'opposto, i salari negoziati con la contrattazione collettiva si sono ridotti in termini reali a causa delle tempistiche (sfalzate rispetto a incremento inflattivo) e dei rallentamenti dovuti al sistema di contrattazione.

L'AI avrà un impatto significativo sul mercato del lavoro

L'AI si mostra diversa dai precedenti cambiamenti tecnologici sotto diversi punti di vista: ha aumentato significativamente il range di compiti che può automatizzare e riprodurre continuamente; si presta a intervenire in generale su ogni tipo di settore produttivo avendo ampie possibilità di caratterizzarlo; la velocità di sviluppo di questa tecnologia è senza precedenti.

Fino ad ora la qualità del lavoro ha subito impatti maggiori rispetto alla quantità

Fino ad oggi ci sono poche prove di una riduzione significativa dell'occupazione a causa dell'AI. Questo può essere perché il suo utilizzo è ancora basso e/o perché le aziende hanno fino ad ora preferito operare aggiustamenti sulla forza lavoro in altro modo. Queste modifiche radicali richiedono in ogni caso molto tempo per compiersi, occorre inoltre considerare che alla perdita attesa di occupazione classica si affiancherà la nascita dei nuovi profili professionali che l'AI stessa richiederà.

Il più grande impatto osservato ad oggi riguarda infatti la qualità del lavoro svolto: sia i dipendenti che i datori di lavoro ci dicono che l'AI riduce le attività alienanti e pericolose migliorando l'ingaggio sul luogo di lavoro e la sicurezza ma, di contro, le operazioni residuali devono essere compiute a ritmi maggiori con minore privacy e autonomia da parte di chi le compie.

Capitolo 1: Panoramica

Tra una crisi dei costi delle materie prime, la robusta ripresa dalla recessione COVID-19, lo shock energetico causato dalla guerra di aggressione della Russia contro l'Ucraina: la crescita globale ha rallentato, contribuendo a spingere l'inflazione dei prezzi in molti paesi a livelli mai visti da decenni.

Tuttavia, i mercati del lavoro dell'OCSE si sono dimostrati resilienti.

Le ultime evidenze disponibili suggeriscono che:

- Una recente ripresa della crescita ha portato a un miglioramento delle proiezioni economiche per il prossimo futuro, ma la crescita del PIL dovrebbe rimanere contenuta nel 2023 e nel 2024. Nel medesimo periodo, l'occupazione nell'area OCSE dovrebbe continuare a crescere, ma il tasso di disoccupazione aumenterà leggermente.
- Il tasso di inattività per l'intera popolazione in età lavorativa, tuttavia, è più elevato rispetto a prima della crisi in sette paesi dell'OCSE, con i maggiori aumenti nei paesi membri dell'America Latina.
- I dati sulle offerte di lavoro online in Canada, nel Regno Unito e negli Stati Uniti mostrano un aumento della percentuale di posti vacanti, per occuparli si attende una maggiore offerta di vantaggi ai dipendenti, in particolare benefici relativi alla salute, programmi/piani pensionistici e giorni di ferie retribuiti.
- Allo stesso modo, la crescita dei salari pubblicati sulla piattaforma online *Indeed* è stata costante o in calo nei primi cinque mesi del 2023 in Francia, Germania, Irlanda, Italia e Stati Uniti. In Spagna, nei Paesi Bassi e, in modo più marcato, nel Regno Unito, la crescita nominale dei salari pubblicati è aumentata. In generale, il divario tra l'inflazione e la crescita nominale dei salari pubblicati si è ridotto. Tuttavia, i salari pubblicati su *Indeed* sono cresciuti in termini reali solo in Spagna e negli Stati Uniti nei mesi recenti.
- Diversi strumenti politici possono essere attivati per limitare l'impatto dell'inflazione sui lavoratori e garantire una giusta condivisione della crisi dei costi di sussistenza tra contribuenti (attraverso le tasse governative e i trasferimenti), aziende e lavoratori.

Le ultime evidenze disponibili e le informazioni da un questionario politico rivolto ai Ministeri del Lavoro e ai partner sociali nei paesi dell'OCSE suggeriscono che:

- Questo trend ha permesso ai salari minimi di tenere il passo con l'inflazione (i prezzi sono aumentati in media del 24,6% nello stesso periodo), anche se i guadagni reali tendono a essere rapidamente erosi a causa dell'inflazione elevata. In futuro, è importante garantire che i salari minimi legali continuino ad adeguarsi regolarmente attraverso le diverse impostazioni istituzionali nazionali e i meccanismi di adeguamento. C'è la preoccupazione che gli aumenti del salario minimo contribuiscano ad alimentare l'inflazione. Tuttavia, l'effetto dell'aumento del salario minimo sulla crescita complessiva dei salari è limitato, anche tenendo conto degli effetti di propagazione sui salari superiori al minimo.
- L'indicizzazione aiuta a salvaguardare il potere di acquisto dei salari minimi e migliora la prevedibilità degli aumenti futuri. Tuttavia, riduce anche la possibilità per i governi, i partner sociali o le commissioni di esercitare il giudizio sugli aumenti futuri e potrebbe portare a una compressione eccessiva della distribuzione salariale se gli altri salari non vengono aumentati, con conseguenze sia per le carriere individuali che per la progettazione di politiche di redistribuzione.
- Diversi fattori possono spiegare perché i salari negoziati dalle parti sociali, in media, non sono riusciti a tenere il passo con l'inflazione. La natura scaglionata e piuttosto infrequente degli accordi salariali significa

che i salari negoziati raramente si adeguano immediatamente all'inflazione dei prezzi inaspettata. Tuttavia, in alcuni paesi dell'OCSE, sindacati, organizzazioni di datori di lavoro e governi hanno trovato modi innovativi per ammortizzare gli effetti dell'inflazione limitando i costi per le aziende attraverso bonus esenti da tasse o benefit a tassazione ridotta.

- I salari minimi e il contrattazione collettiva possono contribuire a garantire una giusta distribuzione del costo dell'inflazione tra lavoratori e datori di lavoro, così come tra i lavoratori di diversi livelli di retribuzione. Una giusta condivisione del costo dell'inflazione può prevenire ulteriori aumenti delle disuguaglianze e sostenere una politica monetaria efficace evitando loop tra profitti, salari e prezzi. L'analisi di questo capitolo suggerisce che, in diversi settori e paesi, ci sono margini per far sì che i profitti assorbano alcuni ulteriori aumenti dei salari per mitigare la perdita del potere d'acquisto almeno per i lavoratori meno pagati senza generare significative pressioni aggiuntive sui prezzi. Data la rigidità al ribasso dei prezzi, la recente diminuzione dei costi dei fattori di produzione probabilmente fornirà ulteriori spazi per assorbire alcuni aumenti salariali senza generare pressioni inflazionistiche. La contrattazione collettiva può anche aiutare a individuare soluzioni adatte alle diverse capacità delle aziende di sostenere aumenti salariali - ad esempio per piccole e medie imprese che potrebbero incontrare vincoli più significativi.

Capitolo 2: Intelligenza Artificiale e Lavoro

L'intelligenza artificiale (IA) è l'attuale innovazione tecnologica che suscita speranze di rapidi guadagni di produttività e che alimenta paure di perdita di posti di lavoro. Utilizzando una rapida evoluzione di algoritmi e modelli statistici - in particolare, l'apprendimento automatico - dati sempre più disponibili e costi in calo delle capacità di calcolo, l'IA ha fatto rapidi progressi nella sua capacità di fornire risposte a problemi in cui le regole formali sono impossibili da codificare e in cui fino a poco tempo fa gli esseri umani avevano un vantaggio comparativo nell'inferire decisioni dalle loro formazioni o esperienze passate. L'abilità crescente dell'IA nel completare queste attività non di routine solleva nuove preoccupazioni riguardo alla sostituzione dei posti di lavoro in occupazioni precedentemente ritenute invulnerabili all'automazione.

Questo capitolo esplora se tali paure siano giustificate dalle evidenze empiriche finora accumulate. Per farlo, analizza la letteratura empirica emergente sull'effetto dell'IA sulla domanda di lavoro in generale e sulle occupazioni più esposte ai progressi dell'IA.

L'IA sostituirà parte del lavoro umano (effetto di sostituzione), ma può anche aumentare la domanda di lavoro a causa della maggiore produttività che porta (effetto di produttività). L'IA può inoltre creare nuovi compiti, determinando la creazione di nuovi posti di lavoro (effetto di *reinstatement*), in particolare per i lavoratori con competenze complementari all'IA, ad esempio, professionisti aziendali, manager, dirigenti e professionisti delle scienze e dell'ingegneria.

- Studi empirici che utilizzano la variazione tra paesi nell'esposizione all'IA, o studi che utilizzano la variazione all'interno dei mercati del lavoro locali, non trovano alcuna diminuzione statisticamente significativa dell'occupazione. Allo stesso modo, recenti sondaggi tra lavoratori e imprese, o studi di casi di imprese che adottano l'IA, riportano pochi cambiamenti nell'occupazione. Tuttavia, l'IA sta evolvendo rapidamente e i progressi nell'IA generativa potrebbero smentire alcune delle evidenze finora accumulate.

- Nonostante la maggiore esposizione all'IA, i lavoratori altamente qualificati hanno visto aumenti di occupazione rispetto ai lavoratori meno qualificati negli ultimi dieci anni. Questo potrebbe essere perché l'IA crea nuovi compiti e posti di lavoro per i lavoratori che hanno determinate competenze, questo capitolo fornisce evidenze che questo effetto di *reinstatement* è prominente in questa fase iniziale dell'adozione dell'IA nelle attività produttive.

- Dal punto di vista delle politiche, le evidenze indicano la necessità di istruzione e formazione per garantire che i lavoratori abbiano le competenze per sfruttare questa nuova tecnologia e di dialogo sociale per gestire efficacemente le transizioni e ottenere una giusta distribuzione dei guadagni di produttività. Inoltre, per minimizzare possibili effetti negativi sull'occupazione, i paesi potrebbero migliorare ulteriormente la concorrenza sia nel mercato dei prodotti che nel mercato del lavoro e rivedere il loro mix di tassazione sul lavoro e sul capitale per evitare di incentivare l'adozione di tecnologie che sostituiscono il lavoro. Le recenti evoluzioni nei grandi modelli di linguaggio e nell'IA generativa richiedono inoltre politiche per prepararsi a possibili shock nell'economia e nel mercato del lavoro.

Capitolo 3: Intelligenza Artificiale e Qualità del Lavoro

Come altre tecnologie di automazione prima di essa, l'intelligenza artificiale (IA) potrebbe rendere alcuni posti di lavoro superflui, costringendo alcuni lavoratori a trovare un nuovo lavoro o aggiornare le loro competenze. Tuttavia, secondo i resoconti dei lavoratori stessi, finora l'IA ha avuto il maggiore impatto principalmente attraverso cambiamenti nei compiti che svolgono nei loro attuali ruoli, nonché cambiamenti nell'ambiente di lavoro.

Questi cambiamenti possono avere un impatto diretto sulla qualità del lavoro delle persone e quindi sul loro benessere. Ad esempio, l'IA può automatizzare compiti pericolosi, il che dovrebbe migliorare la soddisfazione lavorativa e la sicurezza in determinati lavori pericolosi. D'altra parte, i lavoratori potrebbero trovarsi schiacciati in un insieme di compiti più semplici, il che potrebbe esercitare una pressione al ribasso sui loro salari.

L'IA presenta anche altre sfide e opportunità per la qualità del lavoro e l'inclusività. Ad esempio, quando utilizzata per supportare o automatizzare compiti di gestione - come monitorare i lavoratori, assegnare compiti o decidere chi dovrebbe ricevere formazione o promozione ("gestione algoritmica") - i sistemi di IA possono portare a una gestione e valutazione dei lavoratori basata più sui dati e più coerente. Se non progettati e implementati bene, tuttavia, i sistemi di IA possono rafforzare i pregiudizi preesistenti, danneggiare la privacy, aumentare l'intensità del lavoro e ridurre l'autonomia nell'esecuzione dei compiti.

Questo capitolo esamina le evidenze empiriche attuali sull'effetto dell'IA sulla qualità del lavoro e l'inclusività, attingendo anche alle recenti ricerche condotte dall'OCSE tramite sondaggi tra datori di lavoro e lavoratori e studi di casi sull'uso dell'IA sul posto di lavoro. Mentre questi studi forniscono dettagli senza precedenti sull'attuale implementazione dell'IA nelle imprese e sulle percezioni dei lavoratori sull'IA, è importante sottolineare che i risultati sono limitati ai settori manifatturiero e finanziario e catturano solo le percezioni dei lavoratori che sono impiegati dopo l'adozione dell'IA.

Emergono alcune conclusioni chiave:

- I lavoratori con competenze specifiche legate all'IA - ad esempio, lavoratori che sviluppano, formano o mantengono sistemi di IA - guadagnano salari elevati e godono di premi salariali sostanziali, anche rispetto a lavoratori osservabilmente simili con altre competenze avanzate (ad esempio, software, cognitive, ecc.). I premi salariali più elevati legati all'IA sono presenti nelle occupazioni gestionali, suggerendo una significativa domanda di lavoratori che sanno come l'IA può integrarsi nel processo produttivo più ampio.
- Per il gruppo più ampio di lavoratori esposti all'IA - cioè, i lavoratori che utilizzano o interagiscono con l'IA ma non necessariamente hanno o richiedono competenze speciali legate all'IA - l'uso dell'IA ha avuto un impatto minimo sui salari finora.
- Questi impatti minimi sui salari sono coerenti con le conclusioni empiriche che suggeriscono che, finora, l'IA ha avuto solo un impatto modesto sulla produttività. Attualmente, l'IA è più probabile che sia adottata

da aziende più grandi e più capital intensive (che tendono a essere più produttive), ma i guadagni di produttività sono piccoli dopo aver tenuto conto delle differenze osservabili tra le aziende. Detto ciò, evidenze di recenti studi di casi che esaminano applicazioni specifiche di IA generativa trovano effetti maggiori sulla produttività.

- I sondaggi dell'OCSE sull'IA mostrano che la maggioranza dei lavoratori riferisce maggiore soddisfazione nel proprio lavoro e miglioramento della salute mentale e fisica. Nei casi di studio sull'uso dell'IA, i lavoratori riferiscono frequentemente dell'abilità dell'IA di migliorare l'uso sicuro delle macchine come una delle ragioni per una maggiore sicurezza fisica.

- Un meccanismo potenziale per l'impatto dell'IA sulla qualità del lavoro è il cambiamento nella composizione dei compiti dei lavori. Finora, sembra che l'IA stia automatizzando compiti noiosi e ripetitivi più di quanto ne stia creando, ampliando al contempo la gamma di compiti svolti dai lavoratori e aiutandoli nelle loro decisioni.

- La maggior parte dei lavoratori nei sondaggi dell'OCSE riferisce che l'IA migliora l'autonomia, intesa come controllo sulla sequenza in cui svolgono i loro compiti. Questo dipende, tuttavia, da come l'IA è implementata e utilizzata. Uno su cinque intervistati ha riferito che l'IA ha diminuito la loro autonomia, e la quota è più grande tra il gruppo relativamente piccolo che segnala di essere soggetto a gestione algoritmica.

- Il monitoraggio e il feedback avanzati resi possibili dall'uso dell'IA per compiti di gestione possono essere più pervasivi rispetto al monitoraggio umano. Nei sondaggi dell'OCSE sull'IA, i lavoratori riferiscono di una maggiore intensità del lavoro dopo l'adozione dell'IA e, in alcuni casi, di una minore interazione umana. I sondaggi mostrano anche che, quando l'uso dell'IA da parte dei datori di lavoro prevede la raccolta di dati sui lavoratori o su come svolgono il loro lavoro, la maggioranza dei lavoratori è preoccupata per la loro privacy.

- L'impatto dell'IA sulla soddisfazione del lavoro e sulla salute varia tra i gruppi di lavoratori, influenzando l'inclusività sul posto di lavoro. I lavoratori nei ruoli manageriali, quelli con competenze per sviluppare e mantenere sistemi di IA e quelli con laurea triennale tendono a riferire maggiore soddisfazione lavorativa e miglioramento della salute dopo l'adozione dell'IA. I lavoratori che sono soggetti a gestione algoritmica o quelli che lavorano con l'IA riferiscono invece gli esiti meno positivi dell'uso dell'IA sulla qualità del loro lavoro. Se implementata correttamente, l'IA può anche aumentare l'accessibilità e la soddisfazione lavorativa per i lavoratori tradizionalmente svantaggiati nel mercato del lavoro, come i lavoratori con disabilità.

- Quasi la metà dei lavoratori che utilizzano l'IA nei sondaggi dell'OCSE ritiene che l'IA abbia migliorato la loro equità nel trattamento da parte del loro responsabile. Tuttavia, i sistemi di IA possono avere problemi di pregiudizi, sia a livello di dati che di sistema. Anche se i pregiudizi sono diffusi nelle decisioni umane, l'uso di sistemi di IA con pregiudizi comporta il rischio di moltiplicare e sistematizzare tali pregiudizi.

- Le capacità dell'IA stanno progredendo più velocemente degli studi che ne misurano gli effetti. In futuro sarà necessario condurre ulteriori ricerche per verificare se i risultati di questo capitolo sono validi anche per le nuove applicazioni di IA, come i grandi modelli di linguaggio, e in un insieme più ampio di settori.

Capitolo 4: Intelligenza Artificiale e Competenze

Lo sviluppo e l'adozione dell'intelligenza artificiale (IA) avranno un impatto importante sulle necessità di competenze, poiché modificheranno la composizione dei compiti e delle competenze dei posti di lavoro e la distribuzione delle occupazioni nell'economia. I sistemi di apprendimento per adulti dovranno adattarsi rapidamente a queste rapide trasformazioni.

Questo capitolo affronta due questioni correlate:

- Con l'avanzare dell'IA, sarà sempre più importante per i lavoratori in diverse occupazioni possedere una vasta gamma di competenze per sviluppare ed interagire efficacemente con i sistemi di IA.
- La formazione per competenze specifiche legate all'IA dovrebbe essere fornita non solo ai gruppi vulnerabili (lavoratori poco qualificati e anziani in particolare) per aiutarli ad adattarsi ai cambiamenti che l'IA porterà sul posto di lavoro, ma anche ai lavoratori più qualificati e ai dirigenti, per favorire lo sviluppo e l'adozione dell'IA.

Principali conclusioni:

- Dopo l'adozione della tecnologia, le aziende tendono a fornire formazione sull'IA ai dipendenti. Tuttavia, spesso la formazione è insufficiente e non copre tutte le esigenze, inclusi i lavoratori meno qualificati, gli anziani e i dipendenti a tempo parziale.
- Sebbene la formazione sia fornita, i lavoratori non sempre ne sono soddisfatti e alcuni lavoratori segnalano di aver pagato di tasca propria corsi di formazione per migliorare la loro occupabilità.
- Anche i datori di lavoro hanno bisogno di competenze specifiche legate all'IA per sviluppare e mantenere sistemi di IA. Sebbene l'adozione di IA sia associata a premi salariali elevati per i lavoratori altamente qualificati con competenze in IA, ci sono meno lavoratori con competenze specifiche legate all'IA nei paesi in cui c'è una maggiore esposizione all'IA.

Capitolo 5: Intelligenza Artificiale e Protezione Sociale

L'intelligenza artificiale (IA) e l'automazione avanzata stanno ridefinendo i confini tra il lavoro umano e quello delle macchine, creando nuovi paradigmi per il mercato del lavoro e mettendo sotto pressione le istituzioni del welfare esistenti. La protezione sociale deve evolversi per garantire una transizione senza soluzione di continuità verso un nuovo modo di lavorare.

Questo capitolo esamina come l'IA sta influenzando i sistemi di protezione sociale esistenti e le sfide che pone. In particolare, si concentra sulle seguenti aree:

- L'impatto dell'IA sui programmi di disoccupazione, previdenza sociale e protezione sociale in generale.
- L'adattamento dei sistemi di protezione sociale alle nuove dinamiche del mercato del lavoro, compresa la crescente importanza delle forme di lavoro non standard e delle piattaforme di gig economy.
- L'integrazione delle politiche del mercato del lavoro e della protezione sociale per garantire una maggiore resilienza e una maggiore sicurezza economica per i lavoratori.

Le principali conclusioni includono:

- L'IA potrebbe rendere obsoleti alcuni posti di lavoro esistenti, aumentando il numero di lavoratori che hanno bisogno di sostegno durante la transizione verso nuovi lavori. I programmi di disoccupazione dovrebbero essere pronti ad affrontare queste sfide, garantendo che i lavoratori abbiano accesso a forme di sostegno adeguato per la formazione e la ricollocazione.

- Le nuove forme di lavoro generano sfide per i sistemi di protezione sociale tradizionali, poiché molte di queste forme di lavoro non offrono il tipo di sicurezza lavorativa e la protezione sociale tipica dell'occupazione standard. L'IA sta anche contribuendo all'aumento delle piattaforme di gig economy, che sfidano ulteriormente i tradizionali paradigmi di protezione sociale e di relazioni industriali. I governi devono lavorare per garantire che i lavoratori in queste forme di lavoro ricevano una protezione sociale adeguata, inclusa l'accesso a prestazioni quali l'assicurazione sanitaria, il congedo malattia e altri vantaggi tipici dell'occupazione standard.
- I sistemi di protezione sociale devono adattarsi per garantire che la formazione e lo sviluppo delle competenze siano accessibili a tutti, compresi i lavoratori meno qualificati e gli anziani. Questo richiede investimenti adeguati nella formazione continua e la promozione dell'apprendimento permanente.
- È necessaria una maggiore integrazione tra politiche del mercato del lavoro e protezione sociale per garantire una maggiore sicurezza economica per i lavoratori. Ciò può includere politiche che promuovano la formazione continua, la ricollocazione e l'assistenza per i lavoratori che perdono il lavoro a causa dell'IA e dell'automazione.
- I governi devono essere proattivi nel prevedere i cambiamenti nel mercato del lavoro e garantire che i sistemi di protezione sociale siano pronti a fronteggiare le nuove sfide. Questo può includere la creazione di meccanismi di monitoraggio e previsione delle trasformazioni del mercato del lavoro, in modo da poter adattare i programmi di protezione sociale.

Capitolo 6: Intelligenza Artificiale e Mercato del Lavoro

L'intelligenza artificiale (IA) sta trasformando il mercato del lavoro, con impatti sia sulle dinamiche occupazionali sia sulla distribuzione dei redditi. L'IA ha il potenziale sia per creare nuovi posti di lavoro che per sostituire il lavoro umano. Allo stesso tempo, sta modificando i profili di competenze richieste, con crescente domanda di competenze digitali e cognitivo-analitiche.

Questo capitolo esplora le seguenti questioni:

- L'IA sta creando nuovi posti di lavoro e competenze?
- Come l'IA sta influenzando la domanda di competenze nei posti di lavoro esistenti?
- Quali sono gli impatti della diffusione dell'IA sulla distribuzione dei redditi?

Le principali conclusioni includono:

- L'IA è associata a una crescita dell'occupazione in occupazioni ad alta competenza, mentre potrebbe sostituire il lavoro umano in occupazioni a bassa competenza. Tuttavia, questa sostituzione è parziale, poiché l'IA potrebbe anche creare nuovi posti di lavoro in occupazioni di media competenza.
- L'IA sta ridefinendo i profili di competenze richieste per molti posti di lavoro esistenti, con una crescente richiesta di competenze digitali e cognitivo-analitiche. Ciò richiede un'adeguata formazione e aggiornamento delle competenze per consentire ai lavoratori di affrontare con successo queste sfide.
- L'adozione dell'IA è associata a un aumento della dispersione dei redditi, poiché i lavoratori con competenze digitali e cognitivo-analitiche tendono a beneficiare maggiormente della diffusione dell'IA. Ciò pone la

questione dell'inclusività e della necessità di politiche per garantire che i benefici dell'IA siano condivisi in modo equo da tutti i lavoratori.

Capitolo 7: Intelligenza Artificiale e Relazioni Industriali

L'intelligenza artificiale (IA) sta avendo un impatto significativo sulle relazioni industriali, cambiando i modelli di organizzazione del lavoro e le dinamiche tra datori di lavoro e lavoratori. L'IA sta anche aprendo nuove sfide e opportunità per il coinvolgimento dei lavoratori nelle decisioni aziendali e nell'organizzazione del lavoro.

Questo capitolo esplora le seguenti questioni:

- Come l'IA sta cambiando i modelli di organizzazione del lavoro e le dinamiche tra datori di lavoro e lavoratori?
- Quali sono le sfide e le opportunità per il coinvolgimento dei lavoratori nell'implementazione dell'IA?
- Come le parti interessate possono collaborare per affrontare queste sfide e sfruttare le opportunità offerte dall'IA?

Le principali conclusioni includono:

- L'IA sta portando a cambiamenti nei modelli di organizzazione del lavoro, con un aumento dell'automazione e della gestione algoritmica delle attività dei lavoratori. Questo ha il potenziale per migliorare l'efficienza e la produttività, ma potrebbe anche comportare minore autonomia e controllo per i lavoratori, a meno che non siano coinvolti nelle decisioni riguardanti l'IA e la sua implementazione.
- I lavoratori possono trarre vantaggio dall'IA quando sono coinvolti nei processi decisionali che riguardano il loro lavoro e quando hanno accesso a formazione e supporto adeguati per adattarsi ai cambiamenti causati dall'IA. Le parti interessate, tra cui i sindacati e le organizzazioni dei datori di lavoro, devono collaborare per garantire che i lavoratori siano inclusi nel processo decisionale e che vengano sviluppate politiche che promuovano l'inclusività e la giustizia sul posto di lavoro.
- Il coinvolgimento dei lavoratori nel processo decisionale riguardante l'IA può comportare vantaggi significativi, come maggiore soddisfazione lavorativa, produttività e innovazione. Le aziende possono trarre vantaggio dalla collaborazione con i lavoratori e con le organizzazioni dei lavoratori per identificare le migliori applicazioni dell'IA e per garantire che l'implementazione dell'IA sia orientata al miglioramento delle condizioni di lavoro e del benessere dei lavoratori.
- Le sfide riguardanti l'IA possono variare in base al settore e al contesto aziendale. Pertanto, è necessario un approccio flessibile e adattabile per affrontare le sfide specifiche di ciascuna organizzazione. Il coinvolgimento delle parti interessate, tra cui i sindacati, le organizzazioni dei lavoratori, le imprese e il governo, è essenziale per garantire una gestione efficace dell'IA e per massimizzare i benefici per tutti gli attori coinvolti.

Capitolo 8: Politiche per l'Intelligenza Artificiale e il Futuro del Lavoro

L'intelligenza artificiale (IA) sta trasformando il mercato del lavoro e le dinamiche occupazionali, e ciò richiede politiche adeguate per garantire una transizione senza soluzione di continuità verso un nuovo modo di lavorare. Questo capitolo esamina le politiche che i governi possono adottare per sfruttare al meglio i vantaggi dell'IA e affrontare le sfide che essa presenta per il futuro del lavoro.

Le principali conclusioni includono:

- La formazione e lo sviluppo delle competenze sono fondamentali per preparare i lavoratori a lavorare con l'IA e a sfruttare appieno le opportunità offerte da questa tecnologia. Ciò richiede investimenti adeguati nella formazione continua e nella promozione dell'apprendimento permanente per i lavoratori di tutte le età e di tutti i livelli di istruzione.
- Le politiche dovrebbero promuovere l'inclusività e garantire che i benefici dell'IA siano distribuiti in modo equo tra tutti i lavoratori. Ciò può includere politiche per garantire la sicurezza economica per i lavoratori che perdono il lavoro a causa dell'IA, politiche per garantire la protezione sociale per i lavoratori in nuove forme di lavoro e politiche per promuovere l'uguaglianza di opportunità nel mercato del lavoro.
- Il coinvolgimento dei lavoratori nel processo decisionale riguardante l'IA è essenziale per garantire che i lavoratori siano coinvolti nella definizione delle politiche aziendali che riguardano il loro lavoro e che le decisioni riguardanti l'IA siano orientate al miglioramento delle condizioni di lavoro e del benessere dei lavoratori.
- Le politiche dovrebbero promuovere l'adozione responsabile dell'IA, compresa l'attuazione di misure per ridurre i rischi di pregiudizi e discriminazioni nei sistemi di IA e per garantire la protezione della privacy dei lavoratori.
- Le politiche per l'IA devono essere flessibili e adattabili, poiché l'IA è in continua evoluzione e la sua diffusione sta avendo impatti diversi nei vari settori e contesti aziendali.
- La cooperazione internazionale è essenziale per affrontare le sfide globali legate all'IA e per garantire che i benefici di questa tecnologia siano condivisi in modo equo da tutti i paesi e i lavoratori.

i

ⁱ Report dell'OECD Employment Outlook: Artificial Intelligence and the Labour Market.
Tradotto e riassunto tramite IA (chatGPT)

RIASSUNTO “SALARIO MINIMO IN ITALIA: ELEMENTI PER UNA VALUTAZIONE” ¹

PREMESSA

Il lavoro deve essere adeguatamente retribuito e non devono esistere sacche di sfruttamento applicando così l'art. 36 della Costituzione e il principio ivi inserito di retribuzione proporzionata e dignitosa.

Il contesto italiano è caratterizzato da decenni di bassa crescita di retribuzioni, produttività e PIL.

Direttiva UE: qualora uno Stato sia al di sotto della quota dell'80% di lavoratori coperti da CCNL dovrà definire un piano di azione per promuovere la contrattazione o per definire un salario minimo.

Italia presenta un tasso di copertura contrattuale superiore a quello richiesto dalla direttiva. Escludendo il settore agricolo e domestico, per cui non abbiamo informazioni, secondo il CNEL sarebbero circa 12,8 milioni i lavoratori dipendenti in aziende private coperti da CCNL per un'incidenza pari al 96,5% degli occupati del privato.

Guardando ai CCNL maggiormente rappresentativi, va evidenziato come in molti casi questi prevedono soglie minime retributive inferiori ai 9 €; valore indicato nelle principali proposte di legge di cui si sta discutendo.

La Fondazione studi Consulenti del Lavoro ha preso in rassegna 63 CCNL, tra i più rappresentativi, indicando per ciascuno il minimo retributivo previsto per il livello di inquadramento più basso e a questo sono stati sommati i ratei di mensilità aggiuntiva (13esima e 14esima) nonché la quota di TFR che costituisce retribuzione, ancorché differita.

Secondo l'analisi svolta, 39 CCNL presentano livelli minimi retributivi superiori ai 9 €, 22 sono al di sotto di tale soglia. Questi ultimi, nella gran parte dei casi, hanno livelli che vanno tra gli 8 e gli 8,9 € (18 CCNL). Solo 4 prevedono livelli minimi retributivi al di sotto degli 8 €. L'Istat nella recente audizione dell'11 luglio 2023 ha stimato in 3 milioni i lavoratori con retribuzioni minime inferiori ai 9 €.

Da questo punto di vista un intervento del legislatore volto a imporre un salario minimo avrebbe una serie di controindicazioni:

- priverebbe la contrattazione collettiva del ruolo di interprete e garante delle esigenze dei lavoratori rispetto ai diversi settori
- risulterebbe essere troppo semplicistica e limitativa rispetto all'effettiva tutela del trattamento globale, economico e normativo che è ben al di sopra della retribuzione minima tabellare
- sarebbe estremamente limitante se non riguardasse anche quella componente di lavoratori domestici che oggi più difficilmente raggiungono una retribuzione dignitosa (1,4 milioni di lavoratori di cui il 50% irregolari)
- determinerebbe un innalzamento del costo del lavoro a carico delle aziende con un effetto trascinalamento su tutti i livelli più elevati del minimo
- rischierebbe di determinare un effetto di “immersione” in quei settori non in grado di assorbire l'elemento retributivo

Occorre considerare che Istat mostra come a determinare la condizione di dipendente a bassa retribuzione non siano tanto gli effetti del salario quanto una ridotta durata dei contratti di lavoro e un numero contenuto di ore lavorabili legate a un basso livello di retribuzione oraria.

¹ Fondazione Consulenti del Lavoro: <https://www.ipsoa.it/documents/quotidiano/2023/07/14/salario-minimo-analisi-consulenti-lavoro>

Quasi la metà dei dipendenti a bassa retribuzione è concentrata in 3 specifici settori: i servizi di alloggio e ristorazione, i servizi di supporto alle imprese (interinali e pulizia in primis) e i servizi alla persona (cura, intrattenimento, istruzione). In questi casi, oltre alla retribuzione oraria, a contenere il livello delle retribuzioni è la componente legata all'intensità dei rapporti di lavoro, cioè il ridotto numero di ore lavorate su base annuale o mensile e la breve durata dei contratti.

CAPITOLO 1: LA DIRETTIVA EUROPEA

La direttiva 2022/2041 del Parlamento Europeo e del Consiglio di ottobre 2022 si inserisce all'interno delle iniziative previste dal Pilastro Europeo dei Diritti Sociali intercettando una domanda crescente di tutela e protezione dei salari cresciuta durante la pandemia e la recente crisi internazionale.

La povertà lavorativa nell'UE è aumentata nell'ultimo decennio e sempre più lavoratori si trovano in condizioni di povertà a causa di tendenze strutturali che hanno rimodellato il mercato del lavoro: globalizzazione, digitalizzazione, aumento forme di lavoro atipiche.

Sono di conseguenza aumentati i lavoratori a bassa retribuzione e qualifica, contribuendo al tempo stesso a un indebolimento delle strutture di contrattazione collettiva tradizionale e alla crescita della povertà e delle disuguaglianze.

Per questi motivi ogni Stato membro che non raggiunge l'80% di copertura da contrattazione collettiva, deve prevedere un quadro di condizioni favorevoli mediante consultazione e accordo con parti sociali.

I criteri nazionali devono comprendere i seguenti elementi:

- potere d'acquisto dei salari minimi legali, considerando il costo della vita
- livello generale dei salari e loro distribuzione
- tasso di crescita dei salari
- livelli e andamento nazionali a lungo termine della produttività

Gli Stati membri possono inoltre ricorrere a un meccanismo di indicizzazione automatica dei salari minimi basato su criteri appropriati e in coerenza con il diritto e le prassi nazionali, a condizione che l'applicazione di tale meccanismo non comporti una riduzione del salario minimo.

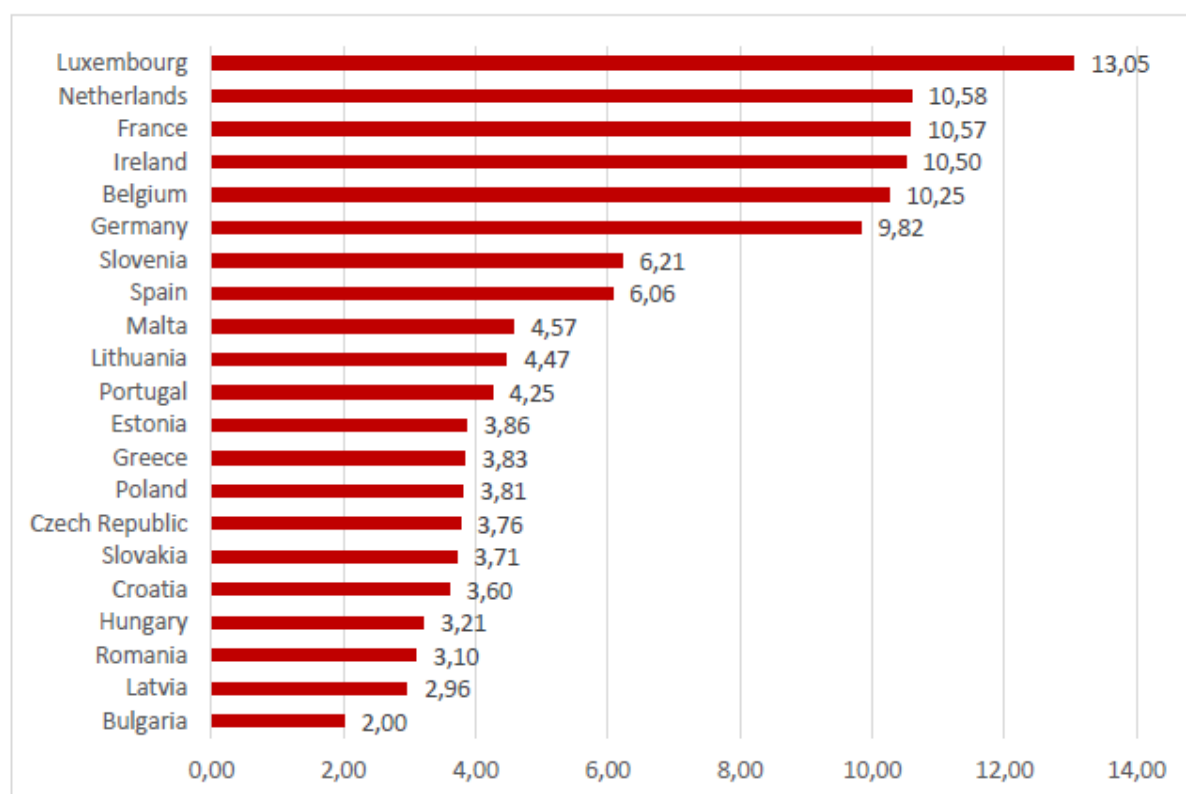
La Direttiva inoltre prevede che gli Stati membri utilizzino valori di riferimento indicativi per orientare la loro valutazione dell'adequatezza dei salari minimi legali; a tal fine i valori di riferimento comunemente utilizzati a livello internazionale sono il 60% del salario lordo mediano e il 50% del salario lordo medio.

CAPITOLO 2: LA COPERTURA DELLA CONTRATTAZIONE COLLETTIVA

L'Italia è tra i Paesi Europei (insieme ad Austria, Cipro, Danimarca, Finlandia e Svezia) a non avere una regolamentazione che fissa un minimo retributivo legale; tuttavia non sempre il salario minimo garantisce una retribuzione adeguata ed equa.

In Italia i minimi retributivi sono garantiti da un vasto sistema capillare di contrattazione collettiva che raggiunge quasi 13 milioni di lavoratori del settore privato (non si considerano settori agricolo e domestico dove copertura è ipotizzabile che sia inferiore).

Secondo Rapporto CNEL, a fine 2022 risultano depositati 946 CCNL per i lavoratori dipendenti del settore privato quale media delle dodici rilevazioni mensili UNIEMENS.

Fig. 1 - Salario minimo legale, al primo gennaio 2023 (val. ass. in euro)**Tab. 1 - CCNL vigenti nel settore privato, per settore contrattuale e corrispondente numero di lavoratori coperti in termini di media delle dodici rilevazioni mensili Uniemens del 2021**

	CCNL		Lavoratori interessati (2021)	
	V.a.	Val. %	V.a.	Val. %
Agricoltura	58	6,1	nd	nd
Chimici	24	2,5	532.361	4,1
Meccanici	44	4,7	2.459.195	19,2
Tessili	33	3,5	311.873	2,4
Alimentaristi	48	5,1	427.851	3,3
Edilizia, legno e arredamento	71	7,5	793.734	6,2
Poligrafici e spettacolo	49	5,2	280.411	2,2
Terziario, distribuzione e servizi	235	24,8	4.323.842	33,7
Lavoro domestico	29	3,1	nd	nd
Trasporti	77	8,1	875.324	6,8
Credito e assicurazioni	20	2,1	447.685	3,5
Aziende di servizi	54	5,7	839.737	6,5
Istruzione, sanità, assistenza, cultura, enti	133	14,1	876.714	6,8
CCNL plurisettoriali	71	7,5	672.050	5,2
TOTALE	946	100,0	12.840.777	100,0

Tab. 2 - Stima del tasso di copertura dei contratti collettivi, 2020 (val. ass. e val. %)

	Val. ass. in migliaia (2022)
Lavoratori censiti banca dati CNEL coperti da CCNL (a)	12.840,8
Dipendenti Inps settore privato (al netto agricoltura e lavoro domestico) (b)	13.304,1
Tasso di copertura	96,5

CAPITOLO 3: I LIVELLI MINIMI RETRIBUTIVI DEI CONTRATTI MAGGIORMENTE RAPPRESENTATIVI

Tab. 3 - Elenco dei contratti selezionati con criterio di rappresentatività, numero di aziende e lavoratori interessati, 2018 (v.a.)

COD	Contratto	Numero aziende	Numero lavoratori
H011	Aziende del terziario della distribuzione e dei servizi	394.065	2.404.736
C011	CCNL per i dipendenti dalle aziende metalmeccaniche e della installazione di impianti	57.314	1.445.293
H052	CCNL Turismo	159.482	993.743
C030	CCNL Area Meccanica	124.321	499.467
I100	Logistica, trasporto merci e spedizione (personale non dirigente)	36.948	470.378
H05Y	Aziende dei settori Pubblici Esercizi, Ristorazione Collettiva e Commerciale e Turismo	58.395	399.483
C018	CCNL per i lavoratori addetti alla piccola e media industria metalmeccanica ed alla installazione di impianti	33.569	364.544
V212	CCNL per la categoria delle Agenzie di somministrazione di lavoro	97	325.023
J241	Quadri direttivi e per il personale delle aree professionali dipendenti dalle imprese creditizie, finanziarie e strumentali	1.632	317.124
K511	CCNL per il personale dipendente da imprese esercenti servizi di pulizia e servizi integrati/multiservizi	8.339	313.922
T151	CCNL per le lavoratrici e i lavoratori delle cooperative del settore socio-sanitario assistenziale-educativo e di inserimento lavorativo	8.452	312.629
H442	Dipendenti degli studi professionali	130.707	297.341
F011	CCNL lavoratori dipendenti delle imprese edili ed affini	39.042	252.624
B011	Industria chimica, chimica-farmaceutica, fibre chimiche e settori abrasivi, lubrificanti e GPL + Settore Coibentazioni Termiche Acustiche	3.832	209.302
E012	Industrie alimentari	8.643	204.020
D014	Industrie tessili e dell'abbigliamento	9.797	182.233
T011	Personale non medico della sanità privata	2.892	172.624
T141	CCNL per il personale dipendente dai settori socio assistenziale, socio sanitario ed educativo UNEBA	9.011	163.942
V751	CCNL Area Tessile Moda e Chimica Ceramica * da ripartire nei vari settori secondo l'ATECO (sett. tessile abbigliamento)	29.390	160.264
B371	Industrie della gomma, della plastica, dei pneumatici	4.166	155.249
F015	Aziende artigiane del settore edilizia e affini	45.219	132.208
K411	Personale dipendente da imprese esercenti servizi di telecomunicazione	1.184	128.659
K521	Dipendenti delle imprese artigiane esercenti servizi di pulizia, disinfezione, disinfestazione, derattizzazione e sanificazione	11.638	126.111
H515	Acconciatura, Estetica, Tricologia non curativa, Tatuaggio, Piercing e Centri Benessere	55.402	125.826
I022	CCNL Autoferrotranvieri e Internavigatori (Mobilità - TPL)	1.782	116.993
F051	Imprese dei settori legno, sughero, mobile ed arredamento e boschivi e forestali	6.051	107.762
K531	Dipendenti di imprese e società esercenti servizi ambientali	3.059	102.730
E015	Aziende artigiane del settore alimentazione e panificazione	25.574	100.346
H016	CCNL per i dipendenti da imprese della distribuzione cooperativa	3.473	94.387
F060	Aziende artigiane dell'area legno-lapidei	18.016	73.199
G011	Aziende grafiche ed affini e delle aziende editoriali anche multimediali	6.045	70.863
V012	Dirigenti di aziende produttrici di beni e servizi	11.501	62.790
I810	CCNL dell'industria del trasporto aereo (sett. gestione aeroportuale)	1.458	58.202
J121	Personale dipendente non dirigente delle imprese di assicurazione	3.108	56.739
D018	CCNL per gli addetti alle piccole e medie industrie del settore tessile-abbigliamento-moda, calzature, pelli e cuoio, penne, spazzole e pennelli, occhiali, giocattoli	5.181	54.684
G022	Aziende esercenti l'industria della carta e cartone, della cellulosa, pasta legno, fibra vulcanizzata e presfibra e per le aziende cartotecniche e trasformatrici della carta e del cartone	1.372	52.763
E023	CCNL per il personale comunque dipendente da aziende di panificazione anche per attività collaterali e complementari, nonché da negozi di vendita al minuto di pane, generi alimentari e vari (Sett. panifici industriali)	12.073	51.987
F018	CCNL per gli addetti alle piccole e medie industrie edili ed affini aderenti a CONFAPI ANIEM	11.944	49.282
B018	CCNL Unionchimica Confapi per i lavoratori della piccola e media industria dei settori: chimica, concia e settori accorpati, plastica e gomma, abrasivi, ceramica e vetro	3.092	48.240
D121	CCNL per i lavoratori addetti all'industria delle calzature	1.574	42.430
IC35	Dipendenti da imprese esercenti autorimesse, noleggio auto con autista, locazione automezzi, noleggio motoscafi, posteggio e custodia autovettura su suolo pubblico e/o privato, lavaggio automatico e non automatico, attività di soccorso stradale ...	7.049	39.918
B254	Industria dell'energia e del petrolio	253	38.448
J271	Quadri direttivi e per il personale delle aree professionali delle Banche di Credito Cooperativo Casse Rurali ed Artigiane	349	35.892
D231; D271	CCNL per i lavoratori dipendenti dalle aziende che producono addobbi e ornamenti natalizi, giocattoli, giochi, modellismo, articoli di puericultura	1.201	34.330
I391	Settore privato dell'industria armatoriale	1.786	32.893
E018	Piccola e media industria alimentare	3.770	31.106
J153	CCNL per i dipendenti dalle agenzie di assicurazione in gestione libera	8.618	30.831
B122	Industria delle piastrelle e dei materiali refrattari (Ceramica)	566	29.189
B132	Industria del vetro e delle lampade	1.068	27.835
C01A	PMI settore metalmeccanico ed installazione impianti	1.425	27.819
D111	Industrie dei settori pelli e succedanei, produzione di ombrelli-ombrelloni (settore pelle)	618	22.999
G016	CCNL Area Comunicazione	5.440	22.910
G029	PMI della comunicazione, dell'informatica, dei servizi innovativi e della microimpresa	2.931	22.215
B101	Industria conciaria e settori collegati	1.378	20.675

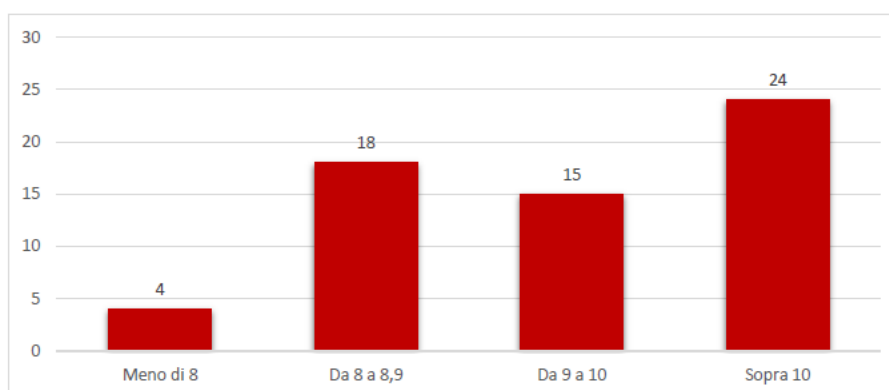
A021	Quadri e impiegati agricoli	6.664	20.251
C016	Addetti delle aziende cooperative metalmeccaniche	1.042	13.637
C021	CCNL per gli addetti del settore orafo, argentiero e della gioielleria	718	11.145
A016	Cooperative e Consorzi Agricoli	1.128	10.601
A011	Operai agricoli e florovivaisti	1.176	4.668
A131	CCNL per i dipendenti dai consorzi di bonifica e di miglioramento fondiario	173	4.388
A051	CCNL per i dipendenti delle imprese che esercitano attività di contoterzismo in agricoltura	1.020	3.322
A141	CCNL per i dipendenti dei Consorzi Agrari	93	2.469
A221	Operai e impiegati del settore zootecnico	130	2.109

Per ciascun contratto viene individuato il minimo retributivo previsto per il livello di inquadramento più basso e a questo sono stati sommati i ratei di mensilità aggiuntiva e il TFR; la determinazione del valore orario si ottiene applicando il divisore orario contrattuale alla somma risultante dal predetto calcolo.

Su 61 CCNL selezionati; 39 presentano una retribuzione minima oraria superiore ai 9 € mentre 22 inferiore; in 18 dei 22 si rientra però tra gli 8 e i 9 € mentre solo in 4 contratti collettivi (operai agricoli, industria del vetro e lampade, industria calzature e industria armatoriale) si passa al di sotto degli 8 €. Esistono poi CCNL comparativamente più rappresentativi, come Vigilanza Privata, che hanno minimi inferiori.

Dei 38 che hanno soglie superiori, 15 stanno tra i 9 e i 10 € mentre 23 sono superiori ai 10 €.

Fig. 2 - Distribuzione dei CCNL selezionati per soglie minime retributive (val. ass.)



Fonte: Stime Fondazione Studi Consulenti del Lavoro

Tab. 4 - Distribuzione dei CCNL più rappresentativi e dei lavoratori coperti da CCNL più rappresentativi per soglia di retribuzione minima prevista dal CCNL (val. ass. e val. %)

Retribuzione minima (comprensiva di quota TFR, 13ma e 14ma) prevista nei CCNL	Numero CCNL	Numero lavoratori interessati da CCNL	Numero lavoratori interessati da CCNL (val. %)
Meno di 8 euro	4	107.826	0,9
Da 8 a 8,9 euro	18	1.971.994	17,3
Totale meno di 9 euro	22	2.079.820	18,2
Da 9 a 10 euro	15	5.454.451	47,8
Sopra 10 euro	24	3.867.708	33,9
Totale da 9 euro in su	39	9.149.535	81,8
Totale	61	11.229.355	100,0

J271	Quadri direttivi e per il personale delle aree professionali delle Banche di Credito Cooperativo Casse Rurali ed Artigiane	13,2
B254	Industria dell'energia e del petrolio	12,8
J121	Personale dipendente non dirigente delle imprese di assicurazione	12,4
I100	Logistica, trasporto merci e spedizione (personale non dirigente)	12,1
A141	CCNL per i dipendenti dei Consorzi Agrari	11,1
A131	CCNL per i dipendenti dai consorzi di bonifica e di miglioramento fondiario	11,0
C01A	PMI settore metalmeccanico ed installazione impianti	10,9
T011	Personale non medico della sanità privata	10,9
C016	Addetti delle aziende cooperative metalmeccaniche	10,8
C011	CCNL per i dipendenti dalle aziende metalmeccaniche e della installazione di impianti	10,8
IC35	Dipendenti da imprese esercenti autorimesse, noleggio auto con autista, locazione automezzi, noleggio motoscafi, posteggio e custodia autovettura su suolo pubblico e/o privato, lavaggio automatico e non automatico, attività di soccorso stradale ...	10,8
E012	Industrie alimentari	10,7
E018	Piccola e media industria alimentare	10,5
B101	Industria conciaria e settori collegati	10,4
B018	CCNL Unionchimica Confapi per i lavoratori della piccola e media industria dei settori: chimica, concia e settori accorpati, plastica e gomma, abrasivi, ceramica e vetro	10,3
B122	Industria delle piastrelle e dei materiali refrattari (Ceramica)	10,3
F051	Imprese dei settori legno, sughero, mobile ed arredamento e boschivi e forestali	10,2
B011	Industria chimica, chimica-farmaceutica, fibre chimiche e settori abrasivi, lubrificanti e GPL + Settore Coibentazioni Termiche Acustiche	10,2
F011	CCNL lavoratori dipendenti delle imprese edili ed affini	10,2
F015	Aziende artigiane del settore edilizia e affini	10,2
A051	CCNL per i dipendenti delle imprese che esercitano attività di contoterzismo in agricoltura	10,1
F018	CCNL per gli addetti alle piccole e medie industrie edili ed affini aderenti a CONFAPI ANIEM	10,1
B371	Industrie della gomma, della plastica, dei pneumatici	10,0
C018	CCNL per i lavoratori addetti alla piccola e media industria metalmeccanica ed alla installazione di impianti	9,9
C021	CCNL per gli addetti del settore orafa, argentiero e della gioielleria	9,8
H016	CCNL per i dipendenti da imprese della distribuzione cooperativa	9,7
H442	Dipendenti degli studi professionali	9,7
H011	Aziende del terziario della distribuzione e dei servizi	9,6
E023	CCNL per il personale comunque dipendente da aziende di panificazione anche per attività collaterali e complementari, nonché da negozi di vendita al minuto di pane, generi alimentari e vari (Sett. panifici industriali)	9,4
H05Y	Aziende dei settori Pubblici Esercizi, Ristorazione Collettiva e Commerciale e Turismo	9,4
H052	CCNL Turismo	9,4
A221	Operai e impiegati del settore zootecnico	9,4
E015	Aziende artigiane del settore alimentazione e panificazione	9,3
G016	CCNL Area Comunicazione	9,2
J153	CCNL per i dipendenti dalle agenzie di assicurazione in gestione libera	9,2
G022	Aziende esercenti l'industria della carta e cartone, della cellulosa, pasta legno, fibra vulcanizzata e prefibra e per le aziende cartotecniche e trasformatrici della carta e del cartone	9,2
K411	Personale dipendente da imprese esercenti servizi di telecomunicazione	9,1

C030	CCNL Area Meccanica	9,0
F060	Aziende artigiane dell'area legno-lapidei	8,9
K531	Dipendenti di imprese e società esercenti servizi ambientali	8,9
I022	CCNL Autoferrotranvieri e Internavigatori (Mobilità - TPL)	8,9
G029	PMI della comunicazione, dell'informatica, dei servizi innovativi e della microimpresa	8,9
I810	CCNL dell'industria del trasporto aereo (sett. gestione aeroportuale)	8,9
T151	CCNL per le lavoratrici e i lavoratori delle cooperative del settore socio-sanitario assistenziale-educativo e di inserimento lavorativo	8,8
D231: D271	CCNL per i lavoratori dipendenti dalle aziende che producono addobbi e ornamenti natalizi, giocattoli, giochi, modellismo, articoli di puericultura	8,8
G011	Aziende grafiche ed affini e delle aziende editoriali anche multimediali	8,8
D111	Industrie dei settori pelli e succedanei, produzione di ombrelli-ombrelloni (settore pelle)	8,8
K511	CCNL per il personale dipendente da imprese esercenti servizi di pulizia e servizi integrati/multiservizi	8,8
V751	CCNL Area Tessile Moda e Chimica Ceramica ' da ripartire nei vari settori secondo l'ATECO (sett. tessile abbigliamento)	8,7
D014	Industrie tessili e dell'abbigliamento	8,7
D018	CCNL per gli addetti alle piccole e medie industrie del settore tessile-abbigliamento-moda, calzature, pelli e cuoio, penne, spazzole e pennelli, occhiali, giocattoli	8,6
T141	CCNL per il personale dipendente dai settori socio assistenziale, socio sanitario ed educativo UNIEBA	8,6
A016	Cooperative e Consorzi Agricoli	8,4
H515	Acconciatura, Estetica, Tricologia non curativa, Tattoaggio, Piercing e Centri Benessere	8,3
A021	Quadri e impiegati agricoli	8,2
K521	Dipendenti delle imprese artigiane esercenti servizi di pulizia, disinfezione, disinfestazione, derattizzazione e sanificazione	8,1
D121	CCNL per i lavoratori addetti all'industria delle calzature	7,9
I391	Settore privato dell'industria armatoriale	7,6
B132	Industria del vetro e delle lampade	7,1
A011	Operai agricoli e florovivaisti	7,0

Guardando all'universo dei lavoratori a cui si estende la copertura contrattuale; l'82% è inquadrato con CCNL che prevedono minimi superiori ai 9 €; il 48% tra i 9 e i 10 € e il 34% superiori ai 10 €. Al 18% dei lavoratori vengono invece applicati CCNL che prevedono soglie minime inferiori ai 9 €; chiaramente non significa che sia la percentuale di lavoratori inquadrati in tale livello ma è la soglia minima di ingresso che riguarda generalmente le figure meno qualificate in accesso nelle aziende.

Solo l'1% dei lavoratori è coperto da un CCNL che prevede una soglia minima inferiore agli 8 €.

CAPITOLO 4: CONCLUSIONI

Ogni proposta normativa volta a valorizzare la dignità del lavoro, ponendo un limite minimo ai trattamenti retributivi, costituendo un confine di legittimità, deve essere valutata positivamente; tuttavia, una proposta utile ai fini della risoluzione della problematica risulterebbe inapplicabile laddove non prevedesse un criterio definitorio del concetto "comparativamente più rappresentativo": è giunto il momento di colmare il vuoto legislativo sul tema.

La problematica non può essere ricondotta unicamente alla valutazione dell'elemento retributivo di base ma deve estendersi a tutti gli istituti previsti dal contratto che rappresentano una forma di tutela per i lavoratori e per la loro dignità.

Una proposta di legge limitata alla sola parte retributiva risulterebbe essere troppo semplicistica; risulta quindi preferibile concentrarsi sull'estensione di quanto stabilito dai CCNL maggiormente rappresentativi in vigore per settore o comparto in cui il datore di lavoro opera effettivamente la sua attività.

Laddove non esistesse un CCNL di settore sufficientemente rappresentativo si dovrebbe fare riferimento a parametri retributivi e normativi contenuti nel CCNL comparativamente più rappresentativo e più affine.

NEET: TRA DISUGUAGLIANZE E DIVARI¹

Riassunto per “Eccoci! Appunti per le future generazioni” da Gigi Bacchetta²

Quando si parla di NEET ci si riferisce a giovani tra i 15 e i 29 anni, in Italia fino ai 34 anni, che non lavorano, non studiano e non sono in formazione professionale. La definizione, che ha fatto la sua prima apparizione negli anni Ottanta in Gran Bretagna in riferimento alle giovani adolescenti con gravidanze precoci, ha perso nel tempo il suo significato e il suo target di riferimento originari. Oggi l’etichetta si è estesa a comprendere una fascia molto più ampia di giovani, per età e caratteristiche, fino ad essere diventata quasi un modo di dire, generalmente accettato e riconosciuto, o un’espressione più o meno nota e più o meno chiara, per indicare una (diffusa) condizione giovanile.

Nel report sono stati riclassificati i giovani raggruppando, da un lato, dati relativi all’occupazione e dall’altro dati relativi alla formazione scolastica o professionale. Dunque, in prima battuta, se NEET indica giovani che *al momento della rilevazione non sono occupati, non studiano e non sono impegnati in altro genere di formazione*, in realtà nulla sappiamo ancora rispetto al loro comportamento sul mercato del lavoro. Infatti, un NEET può essere sia un soggetto che non è occupato, non è uno studente, e non è inserito in alcun percorso di formazione ed è attivamente alla ricerca di un’occupazione, ma può anche essere un soggetto che ha smesso di cercare lavoro, o non lo ha mai cercato, per motivazioni diverse (scoraggiamento, mancanza di competenze, mancata conoscenza della domanda di lavoro e così via) ed è quindi considerato come soggetto inattivo.

Solo facendo una distinzione fra quanti dei giovani NEET sono parte della popolazione attiva e quanti invece di quella inattiva – come per fortuna l’Istat fa da qualche anno –, è possibile capire se quella condizione di NEET corrisponde ad un profilo di giovani che hanno ancora fiducia, hanno ancora le risorse materiali, psicologiche, culturali e familiari per adoperarsi nella ricerca di un lavoro.

NEET è diventata in alcuni casi l’etichetta per definire il comportamento di una generazione, ha sottinteso la responsabilità della scelta di quei giovani, di fatto considerati soggetti in attesa, in sospenso, nella peggiore delle ipotesi nullafacenti, *choosy* e refrattari al sacrificio e all’impegno. Insomma, la disoccupazione in Italia è ancora e persistentemente *questione giovanile*.

A partire dalla fine degli anni Settanta sono i giovani in Italia a costituire la componente principale della disoccupazione; spesso entrano e escono da esperienze di lavoro, più o meno regolari, più o meno brevi, più o meno coerenti con il loro percorso formativo, continuando a vivere prevalentemente con la famiglia d’origine.

La strategia Europa2020 aveva tra i target per l’istruzione l’innalzamento della quota di 30-34enni in possesso di un titolo di studio terziario, considerato un obiettivo fondamentale per una «società della conoscenza». Nel 2019, in Italia la quota di giovani laureati non cresce (27,6%; -0,2 punti rispetto al 2018), mentre l’Unione europea, la Francia, la Spagna e il Regno Unito (pur avendo già superato l’obiettivo strategico del 40%) registrano, nel 2019, un ulteriore aumento (+0,9, +1,3, +2,3 e +1,2 punti).

L’Italia resta dunque al penultimo posto nell’Ue, in posizione davvero isolata, seconda solo alla Romania.

Siamo, quindi, un Paese che penalizza molto i giovani: da un lato, la quota dei nostri laureati è particolarmente bassa, dall’altra quando anche li laureiamo, sprechiamo questa preziosa risorsa altamente formata lasciandola in disoccupazione, assorbendola con grande lentezza e spesso sottoutilizzandola in mansioni per le quali sarebbero sufficienti titoli di studio inferiori (fenomeno della *over education*) oppure lasciando che vadano in maniera massiccia all’estero a cercare fortuna.

La pandemia e la conseguente crisi hanno contribuito sì ad aumentare i tassi di disoccupazione, ma hanno soprattutto mostrato quanto essa fosse da sempre selettiva; hanno confermato quanto il sistema dell’occupazione in Italia scontasse una scarsa capacità privata di innovazione, ricerca e crescita della dimensione delle imprese e scarsi investimenti pubblici per allargare la domanda di lavoro.

¹ Report CGIL – Action AID : <https://www.actionaid.it/informati/notizie/neet-disuguaglianze-divari>

² Per segnalazioni 3498481816, gigi.bacchetta@gmail.com

PREFAZIONE

Le società moderne avanzate proiettano le nuove generazioni in un contesto con un grado di complessità e rapidità del cambiamento notevolmente maggiori rispetto al passato. Nel confronto con le generazioni precedenti i giovani del nuovo millennio si trovano con molte più opzioni ma anche con molta più incertezza sulle implicazioni delle proprie scelte.

Se messe nelle condizioni adeguate sono quelle maggiormente in grado di mettere le proprie sensibilità e potenzialità in relazione con le opportunità e le sfide delle trasformazioni in atto. Se, invece, i giovani sono deboli e mal preparati, sono i primi a veder scadere le proprie prerogative e a trovarsi maggiormente esposti con le loro fragilità a vecchi e nuovi rischi

Interessante evidenziare come i Paesi europei con più alta percentuale di NEET siano anche quelli con maggior permanenza nella casa dei genitori e maggior rinvio dei progetti di vita.

Verosimilmente la relazione causale è bidirezionale: dove la famiglia di origine funziona come ammortizzatore sociale (senza troppa pressione all'uscita) la responsabilizzazione e l'intraprendenza dei giovani potrebbe essere più tardiva, ma è evidente anche che l'accentuazione delle difficoltà oggettive porta i giovani a diventare iper-cauti e rimanere più a lungo a carico dei genitori.

Una specificità italiana che contribuisce a mantenere elevato l'ammontare dei NEET è anche il lavoro sommerso, che consente di arrangiarsi in qualche modo, facendo meno sentire, anche in questo caso, l'urgenza di rendere più solido il proprio percorso lavorativo e acquisire competenze per una entrata formale e sicura nel mercato del lavoro.

All'interno dei NEET il peso della componente femminile aumenta al crescere delle età, risultando particolarmente alto nella fascia giovane-adulta (25-34 anni, cruciale per le scelte familiari e riproduttive).

I Paesi con PES (*public employment services*) più efficienti e in stretta collaborazione con il sistema di istruzione e formazione hanno un'incidenza più bassa di giovani fuori dal radar delle politiche pubbliche, quindi con più possibilità di offrire programmi mirati.

La permanenza nella condizione di NEET tende a far entrare i singoli in una spirale negativa: al «non» studio e lavoro tendono ad associarsi anche altri «non» sul versante delle scelte di autonomia, di partecipazione civica, di piena cittadinanza. Il fenomeno non va però letto solo in termini di costi diretti, ma anche di mancata opportunità del sistema Paese di mettere le nuove generazioni, la propria componente più preziosa e dinamica, nella condizione di contribuire pienamente ai processi che alimentano la crescita economica e il benessere sociale.

La preoccupazione principale per un Paese che voglia crescere e alimentare un processo di continuo miglioramento delle sue possibilità di sviluppo, è quella di:

- a) chiarirsi bene cosa significa oggi formare efficacemente le nuove generazioni (in coerenza con le loro specificità) e prepararle al meglio per capire la realtà che cambia;
- b) aiutarle a dotarsi di competenze per farsi parte attiva del suo miglioramento (dentro e fuori il mondo del lavoro);
- c) accompagnare i percorsi di ingresso nel mondo del lavoro con strumenti che aiutano a far incontrare al punto più elevato competenze richieste e competenze formate (aggiornate e riqualificate);
- d) incentivare all'interno delle aziende e delle organizzazioni la valorizzazione del capitale umano specifico delle nuove generazioni aiutandolo a diventare leva per aumento della produttività e per il miglioramento di beni e servizi.

Dai dati mostrati in questo Rapporto appare evidente che il titolo di studio acquisito fa differenza non solo rispetto al rischio di essere NEET, ma anche all'essere un NEET «attivo» o «inattivo» rispetto al mercato del lavoro.

Se colpisce il fatto che, a prescindere dal livello di istruzione, prevalgono gli «inattivi» sugli «attivi» (forse perché c'è un effetto di trascinamento delle donne), si può notare che i NEET con laurea non solo sono in numero ridotto, ancorché non trascurabile.

Per svolgere questa operazione di valorizzazione e rafforzamento delle capacità non occorrono solo professionalità adeguate e capaci di collaborazione interistituzionale con i servizi sociali territoriali, con la scuola, le imprese, il terzo settore.

Occorre anche rovesciare la logica per cui, se va bene, si apre uno sportello, si mette in campo una misura (ad esempio Garanzia Giovani) e si aspetta che le persone che costituiscono il target di quel servizio, di quella misura, si «attivino», recandosi negli uffici o presentando la propria candidatura. Le persone, i giovani, che le circostanze della vita hanno precocemente messo ai margini spesso non conoscono le opportunità teoricamente disponibili, o non hanno sufficientemente motivazione per informarsi e cercarle, o mancano delle competenze e degli strumenti necessari.

Non è colpa dei giovani che non fanno domanda, preferendo «stare sdraiati sul divano», secondo il lessico insopportabile che troppo spesso viene utilizzato nei loro confronti.

È responsabilità dei CPI che dovrebbero organizzarsi per essere là dove è più probabile si trovino i loro potenziali utilizzatori, vuoi aprendo uffici decentrati, vuoi, forse più costruttivamente, appoggiandosi ai servizi sociali territoriali decentrati e alle reti associative locali, con le quali sviluppare collaborazioni e sinergie.

Una questione a parte è quella delle giovani donne che risultano inattive perché impegnate nel lavoro familiare di cura. Nel loro caso, come in generale per quello delle donne casalinghe a tempo pieno, la qualifica di «inattive» appare fortemente inadeguata, quando non fuorviante, nella misura in cui è proprio il fatto che sono fortemente impegnate nel lavoro (non pagato) familiare che vincola la loro disponibilità ad essere attive anche nel mercato del lavoro remunerato.

La questione dei disincentivi all'occupazione contenuta in alcune norme che regolano i trasferimenti legati alla prova dei mezzi (familiari, ma anche individuali), per altro, non riguarda solo l'assegno unico. Riguarda anche il Reddito di cittadinanza (RdC), di cui fruiscono molte famiglie cui appartengono i NEET, come figli o come famiglia a sé stante.

La normativa del RdC, infatti, prevede che per ogni euro in più guadagnato lavorando vengano detratti 80 centesimi dall'importo del RdC originariamente assegnato alla famiglia, imponendo una aliquota marginale altissima, dell'80%, che diviene del 100% una volta che l'ISEE viene aggiornato.

Gli esiti negativi sulla disponibilità ad una occupazione regolare, anche a tempo parziale, che tuttavia offre compensi modesti, sono evidenti. Nessuno è disponibile a lavorare quasi gratis.

Nel caso dei giovani, specie se, come spesso capita in Italia, vivono ancora con la famiglia dei genitori, c'è un rischio aggiuntivo: il loro eventuale reddito da lavoro provocherebbe una riduzione pressoché equivalente dell'importo del RdC assegnato alla famiglia, quando non la sua sospensione.

Invece di dedicarsi alla sistematica squalifica dei giovani che direttamente o indirettamente percepiscono il RdC come pigri nullafacenti «sdraiati sul divano», sarebbe più opportuno e utile ragionare sui meccanismi che li scoraggiano e sulla inadeguatezza, quando non assenza, di politiche attive degne di questo nome.

I RISULTATI PRINCIPALI

Nel Sud Italia c'è la più alta presenza di giovani che non studiano, non lavorano e non si formano, costituiscono il 39% rispetto al 23% del Centro Italia, al 20% del Nord-Ovest e al 18% del Nord-Est. Le incidenze delle e dei NEET rispetto alla popolazione giovanile complessiva sono in ogni caso molto alte per tutte le regioni italiane: il minimo, infatti, è del 16%, un dato più alto della media europea che, nel 2020, si assesta intorno al 15%.

Ai primi posti si confermano tutte le regioni del Sud, con quote molto alte per Sicilia (40,1%), Calabria (39,9%) e Campania (38,1%). Per il Centro Italia, il Lazio ha la più alta incidenza di questa zona geografica con circa il 25,1%. La prima regione del Nord è la Liguria (21,1%), a seguire il Piemonte (20,5%) e la Valle d'Aosta (19,6%).

L'incidenza dei NEET disoccupati o inattivi sul totale della popolazione evidenzia ancora una volta il netto svantaggio delle aree del Sud rispetto alle altre aree del Paese. Relativamente al totale NEET di ciascuna provincia i disoccupati sono maggiormente residenti nelle province del Centro-Nord, mentre gli inattivi sono più distribuiti su tutto il territorio nazionale senza grandi distinzioni tra aree geografiche.

Dal 2007 al 2020 la quota di donne è rimasta sempre molto alta rispetto a quella degli uomini; inoltre nel tempo, il numero di NEET donne è variato molto di meno. Ciò significa che per una donna è molto difficile uscire da questa condizione. Per le donne le percentuali di NEET residenti in ogni Regione partono da un minimo del 45% fino a un massimo del 71%, di molto superiori rispetto a quelle dei maschi, il cui minimo è pari al 29% e il massimo al 54%. Netto, quindi, appare lo svantaggio di genere anche nella dimensione territoriale. Inoltre ci sono più NEET laureati tra le donne (16%) che tra gli uomini (10%).

Rispetto alla condizione professionale nel 2020, le NEET sono principalmente inattive che non cercano lavoro e non sono disponibili (27% sul totale della popolazione NEET). Al contrario, i NEET maschi inattivi rientrano maggiormente tra le Forze di lavoro potenziali, categoria anche definita come Zona Grigia dell'Inattività (17%)

20% delle NEET sul totale sono madri inattive, mentre soltanto il 3% sono madri disoccupate.

Appare chiaro, quindi, che la motivazione all'inattività è spesso legata a carichi di cura, che impediscono o suggeriscono, a volte costringono le donne a rimanere fuori o uscire dal mercato del lavoro.

1) La disparità di genere è evidente anche se si analizza il fenomeno NEET.

2) Le giovani donne NEET hanno una difficoltà maggiore rispetto agli uomini ad uscire dalla condizione di NEET.

3) Vi è una percentuale, decisamente più alta, di giovani madri NEET rispetto a giovani padri NEET.

4) Vi è una percentuale più alta di giovani donne NEET tra la popolazione inattiva, in particolare su giovani madri NEET; questo fa presupporre che i carichi di cura siano un impedimento evidente all'uscita dalla condizione.

Gli stranieri sono in numero inferiore rispetto agli italiani (il 18% del totale), anche tra questi c'è una maggioranza di donne (57%). Per quanto riguarda la loro distribuzione geografica, le e i NEET straniere/i sono maggiormente residenti al Nord Italia, che presenta comunque la più alta concentrazione di stranieri del Paese. Interessante il dato sul titolo di studio: la maggioranza delle e dei NEET con cittadinanza straniera (48,4%) ha la licenza media, mentre più della metà delle e dei NEET italiane/i ha ottenuto un diploma (58,1%) e il 19,4% è laureato. In comparazione tra le e i NEET straniere/i ci sono più inattive/i (72,5%) che tra le e i NEET italiane/i (64,9%).

Sul tema delle disuguaglianze di cittadinanza, i dati evidenziano le seguenti tendenze.

1) Le e i NEET con cittadinanza straniera sono inferiori delle e dei coetanei con cittadinanza italiana.

2) Anche tra le e i giovani con cittadinanza straniera prevalgono le NEET donne.

3) Il livello di istruzione è più basso rispetto a quello della media delle e dei giovani NEET con cittadinanza italiana. difficoltà per carenza di dati istituzionali integrati di individuare tra le e i beneficiari/e del Reddito di Cittadinanza i possibili NEET: si stima approssimativamente al 72% la percentuale di giovani NEET tra i 15 e i 29 anni che beneficino direttamente di RdC o che appartengono a nuclei beneficiari della misura, un dato che però risulta sovrastimato per la mancanza di informazioni chiare sulle attività formative e di lavoro autonomo.

INTRODUZIONE

In 10 anni, l'occupazione giovanile, già bassa, si è dimezzata in tutto il Paese e la disoccupazione è salita di 10 punti percentuali. Al Sud più di 4 giovani su 10 sono disoccupate/i, si è partiti con oltre il 30% e si è arrivati a superare il 40% elevato il tasso delle e dei giovani che abbandonano precocemente la scuola, «disperse/i»: coloro che fra i 18 e i 24 anni sono fermi alla licenza media. Sono il 15% rispetto alla media europea dell'11%, con picchi che superano il 20% nel Sud.

E siamo nettamente in ritardo rispetto al resto dei Paesi europei sul fronte dell'istruzione universitaria: appena il 20% di chi ha tra 25 e 64 anni risulta aver conseguito un titolo terziario, contro il 32,5% nella UE27. Nonostante continuiamo a essere tra i Paesi con meno laureate/i d'Europa, il rendimento in termini di occupazione della laurea rispetto al diploma è in Italia più basso in confronto alla media europea, soprattutto per le donne e al Sud: significa che c'è ancora un grande potenziale di risorse non utilizzate e quindi perdute.

Continuano fenomeni allarmanti come la cosiddetta «fuga dei cervelli», lo spopolamento di intere aree per effetto della migrazione giovanile soprattutto all'estero: in oltre 10 anni le e i giovani italiane/i di 25-34 anni che si sono trasferite/i all'estero hanno superato quelle/i che sono tornate/i.

Sono 259 mila, di cui circa il 36% con la sola licenza media e quasi il 30% laureate/i.

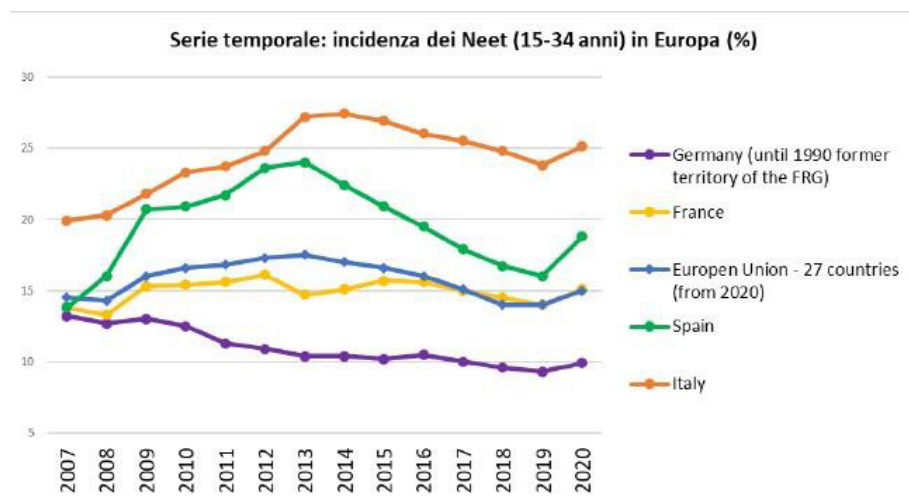
Non sono le e i giovani il problema del nostro Paese, quanto il fatto che le condizioni di contesto le e li relegano troppo spesso nella condizione di NEET e che le politiche pubbliche fino a oggi non siano riuscite a dare risposte adeguate alla prevenzione e al contrasto di questa condizione.

RILEVAZIONE ISTAT FORZA LAVORO

Le informazioni vengono raccolte dall'Istat che intervista ogni trimestre un campione di quasi 77 mila famiglie, pari a 175 mila individui residenti in Italia, anche se temporaneamente all'estero. Negli anni l'indagine è stata più volte rinnovata. L'ultima modifica è del 2004 in linea con le disposizioni dell'Unione Europea, ed ha condotto la rilevazione ad essere definita come Continua (RCFL), in quanto le informazioni sono raccolte in tutte le settimane dell'anno e non più in una singola settimana per trimestre. I risultati vengono diffusi con cadenza trimestrale, fatta eccezione per il dettaglio provinciale che ha cadenza annuale. L'analisi che verrà esposta in questo Rapporto riguarderà i dati offerti dalla RCFL relativi al quarto trimestre del 2020.

NEET IN ITALIA E EUROPA, SCENARIO DI RIFERIMENTO

Il tasso di disoccupazione giovanile è un dato in continua crescita in tutto il territorio europeo a partire soprattutto dalla crisi economica del 2008, che ha avuto un forte impatto sulla disoccupazione in tutto il continente. In maniera correlata, è aumentata significativamente la quota delle e dei NEET in Europa.

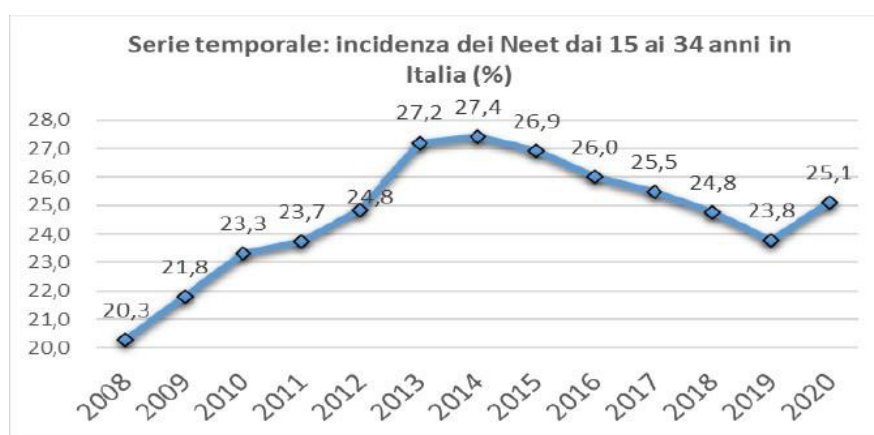


Nel 2020 le e i NEET dai 15 ai 34 anni in Italia sono complessivamente più di 3 milioni, con una prevalenza femminile pari a 1,7 milioni. Dopo la Turchia (33,6%), il Montenegro (28,6%) e la Macedonia (27,6%), nel 2020 l'Italia è il Paese con il maggior tasso di NEET nel continente europeo.

Garanzia Giovani, finalizzato ad implementare l'occupazione giovanile, è partito nel biennio 2015-2016.

Il decremento dell'incidenza dopo il 2014 subisce un rialzo nel 2020, quando viene registrato un tasso pari al 25,1%, per cui in Italia 1 giovane su 4 non lavora, non studia e non è inserita/o in percorsi di formazione.

Difficile non annoverare questo notevole rialzo tra gli effetti legati alla crisi pandemica che, come noto, ha avuto un forte impatto sulla relazione tra giovani e mercato del lavoro.



Significativo è anche il dato relativo al titolo di studio delle e dei NEET nel 2020.

La maggioranza al 42,2% ha un diploma di maturità, seguita da vicino dal 35,1%, una quota rilevante, di chi ha solo la licenza media. La quota delle e dei NEET laureate/i si attesta al 13,2%.

Per quanto riguarda la composizione familiare (fig. 6), la maggior parte delle e dei NEET nel 2020 (70%) vive in un nucleo familiare composto da una coppia con figli/e, tra queste/i il 65% con il ruolo di figlio/a.

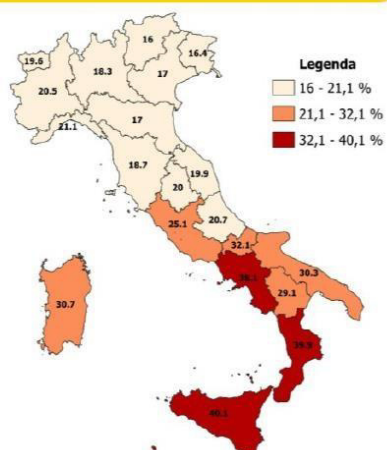
Rilevante è anche la percentuale delle e dei NEET in un nucleo familiare con monogenitore femmina (15%), tra cui il 77% con il ruolo di figlio/a.

NEET ALLA PROVA DELLE DISUGUAGLIANZE STRUTTURALI

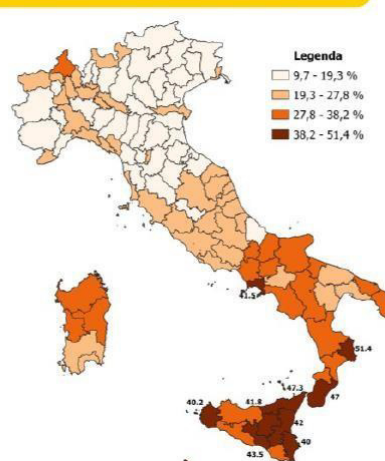
Le disuguaglianze territoriali sono strettamente correlate sia alle caratteristiche del mercato del lavoro, differenti a seconda delle aree geografiche italiane, sia alle disomogenee opportunità formative messe a disposizione delle e dei giovani nei vari territori.

Nel Sud Italia risiede il 45% dei NEET; il 17% è nel Centro Italia, il 23% al Nord-Ovest e il 15% al Nord-Est.

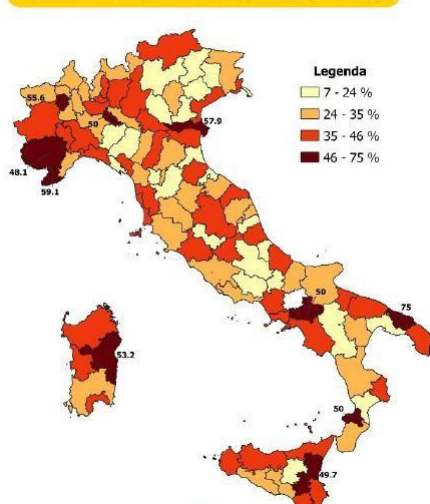
Incidenza dei NEET (15-34 anni) sul totale dei giovani per regione (%)



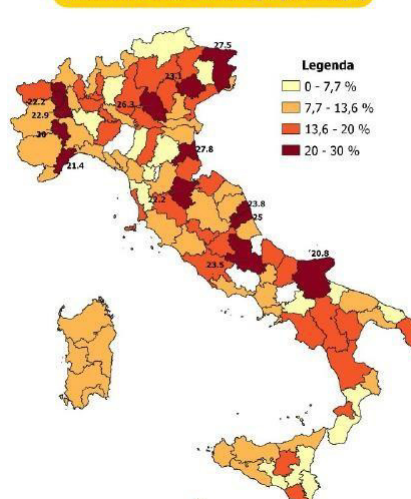
Incidenza dei NEET sulla popolazione totale dei giovani (15-34 anni)



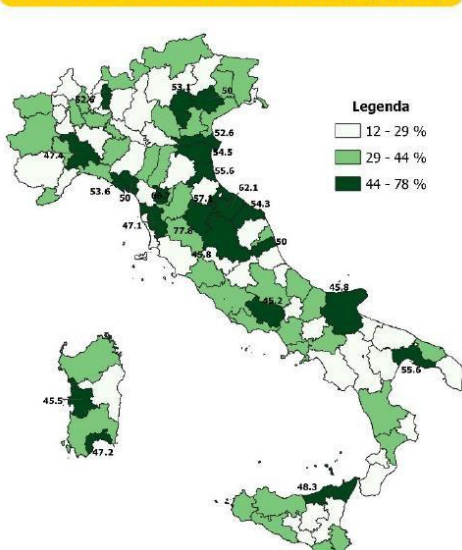
Distribuzione dei NEET con licenza media per provincia (%)



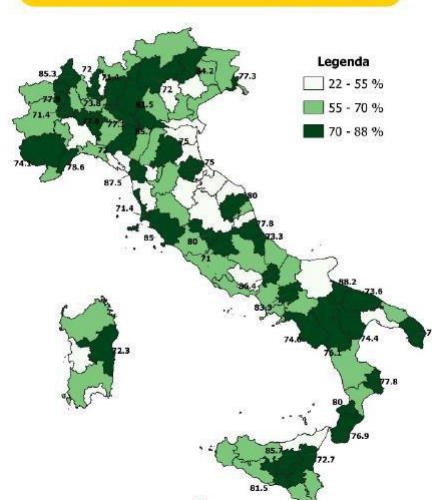
Distribuzione dei NEET laureati per provincia (%)



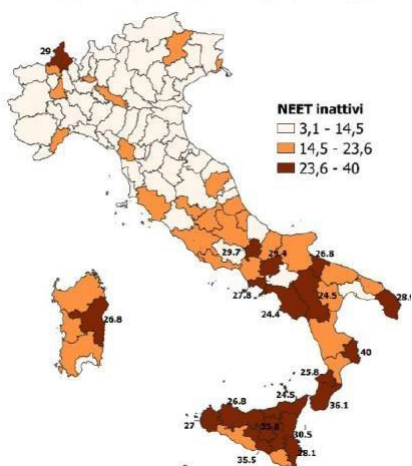
Distribuzione dei NEET disoccupati sul territorio per provincia (%)



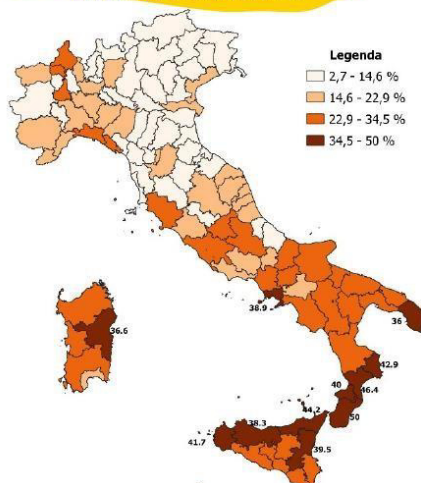
Distribuzione dei NEET inattivi sul territorio per provincia (%)



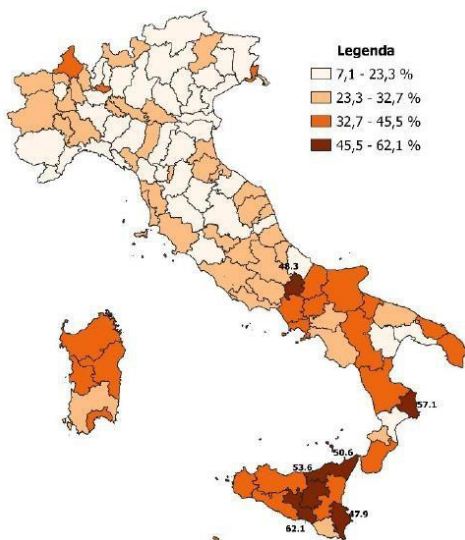
Incidenza dei NEET inattivi sul totale della popolazione giovanile (15-34 anni) per provincia (%)



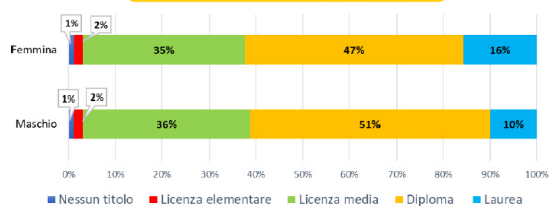
Incidenza dei NEET maschi sulla popolazione maschile dei giovani (15-34 anni) per provincia



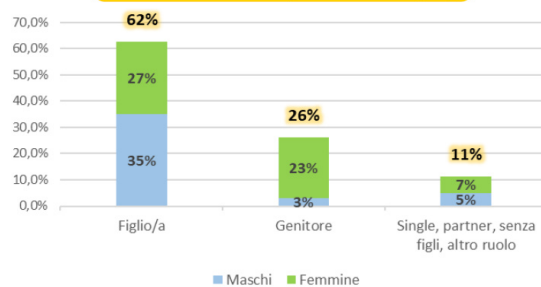
Incidenza delle donne NEET sulla popolazione totale delle giovani donne (15-34 anni) per provincia



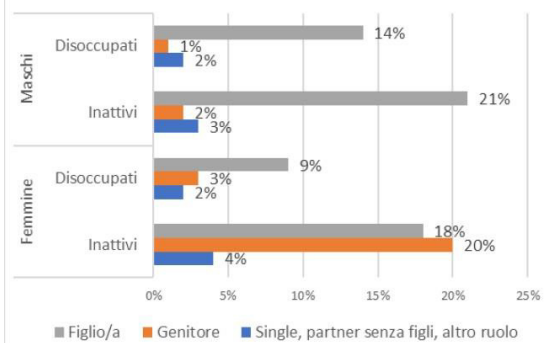
Titolo di studio dei NEET per genere (%)



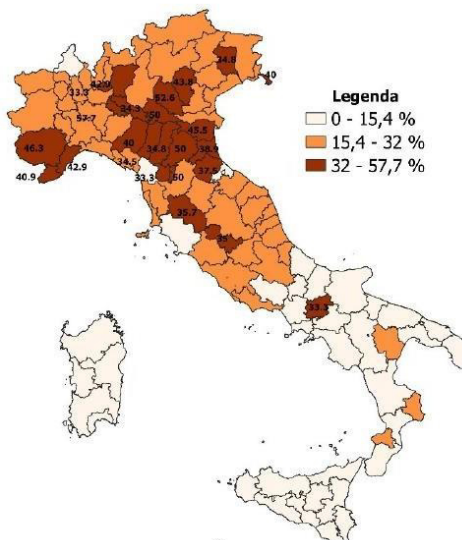
Genere delle e dei NEET per ruoli in famiglia (%)



Ruoli in famiglia e condizione professionale delle e dei NEET per genere (2020)



Distribuzione dei NEET stranieri sul territorio per provincia (%)



IL DIFFICILE RAPPORTO DEI NEET COL MERCATO DEL LAVORO

Le e i NEET possono essere distinte/i secondo la loro prossimità, vicinanza o relazione al mercato del lavoro: sono NEET disoccupate/i quelle/i che cercano attivamente un lavoro, sono invece NEET inattive/i coloro che, scoraggiate/i, hanno smesso la loro ricerca.

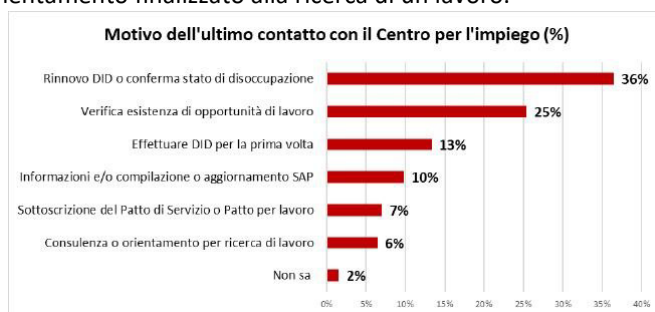
Osservando il dato del 2020, emerge con chiarezza che le e i NEET in Italia sono per la maggior parte inattive/i: lo sono in particolare, il 66% del totale delle e dei NEET, quindi 2 NEET su 3. Tra queste/i circa il 20% non cerca ma è disponibile e circa il 14% non è disponibile a lavorare.

Nonostante le e i NEET inattive/i prevalgano per tutti i titoli di studio considerati, più aumenta il titolo di studio, più diminuisce la differenza tra inattive/i e disoccupate/i. Ciò significa che c'è una tendenza ad essere inattive/i soprattutto tra le e i diplomate/i (32%) o con un titolo di studio minore (16%).

Più aumenta l'età più crescono le e gli inattive/i; infatti, il 12% delle e degli inattive/i appartiene alla fascia d'età delle e dei giovanissimi dai 15 ai 19 anni, il 26% ha un'età compresa dai 20 ai 24 anni, il 30% dai 25 ai 29, e la percentuale più alta è quella delle e dei giovani dai 30 ai 34 anni (32%). Le e i disoccupate/i invece si concentrano nelle fasce d'età centrali: il 32% delle e dei NEET disoccupate/i appartiene alla fascia 20-24 anni, ed una percentuale molto simile per la fascia 25-29 anni (32%).

Infine, è stato approfondito il rapporto tra le e i NEET e i Centri per l'Impiego. Solo metà delle e dei NEET è stata/o a contatto con un Centro per l'Impiego - CPI almeno una volta nella vita. Di queste/i la maggioranza (il 36%) dichiara che il contatto risale a 3 o più anni precedenti alla rilevazione.

In relazione ai motivi dell'ultimo contatto con un CPI si ritrovano al primo posto motivazioni legate a richieste di rinnovo della Dichiarazione di Immediata Disponibilità al lavoro (DID) o dello stato di disoccupazione (36%), a seguire il CPI viene utilizzato per verificare l'esistenza di opportunità lavorative (25%) e realizzare la DID per la prima volta (13%). Soltanto il 6% delle e dei NEET nel 2020 ha dichiarato di aver avuto l'ultimo contatto con il CPI per consulenza o orientamento finalizzato alla ricerca di un lavoro.



Come evidenziato precedentemente, nel 2020 il 66% delle e dei NEET risulta inattiva/o.

Due categorie: Forze di Lavoro Potenziali – FLP (denominate anche come *Zona Grigia dell'inattività*) e *Non cercano e non sono disponibili*, nel periodo compreso tra il 2008 e il 2020. Se nel 2008 le e i NEET inattive/i sono suddivisi quasi a metà tra le due categorie (con una percentuale leggermente più alta per la categoria «*Non cercano e non sono disponibili*» al 51%), negli anni successivi si distribuiscono in maniera differente: le FLP crescono progressivamente e di conseguenza diminuiscono le e i NEET che non cercano e non sono disponibili. Il 2015 segna un cambiamento significativo per la popolazione delle e dei NEET inattive/i, per cui le due curve si invertono: le FLP dal 57% del 2015 raggiunge il 49% nel 2019, al contrario coloro che non cercano e non sono disponibili (43% nel 2015) raggiungono il 51% nel 2019.

Ancora il 2020 rileva un'ulteriore inversione che registra un aumento delle FLP (51%) e una conseguente decrescita delle e degli inattive/i in senso stretto (49%).

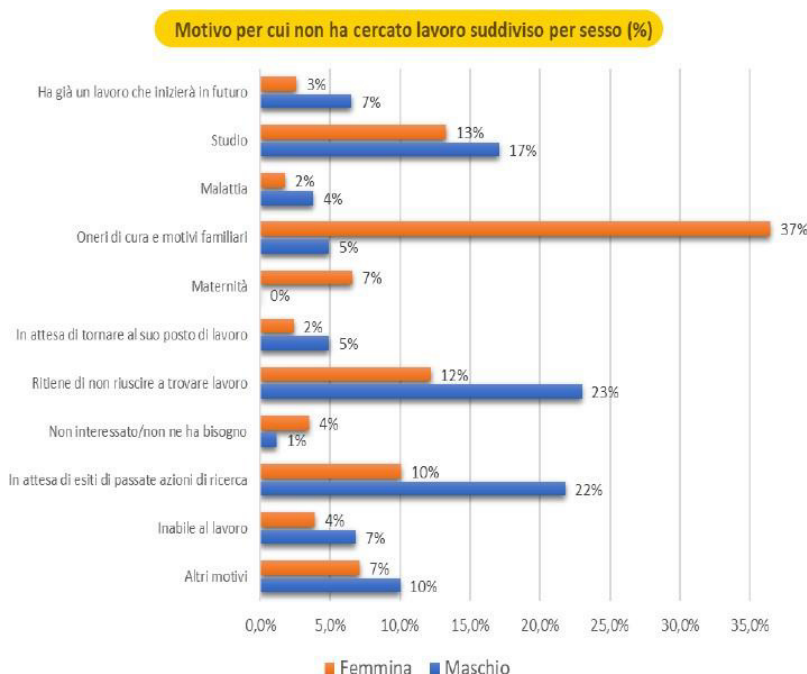
Nel 2020, il 63% è donna, il restante 37% appartiene al sesso maschile. La situazione si presenta invertita se osserviamo le distribuzioni delle categorie di cui si compone l'inattività: la maggioranza delle donne è inattiva in senso stretto, cioè non cerca e non è disponibile a lavorare (58%), mentre il restante 41% delle donne appartiene alle FLP ovvero alla *Zona grigia dell'inattività*. Per gli uomini, invece, la situazione è invertita: il 68% appartiene alla zona grigia, mentre una minoranza pari al 32% non cerca e non è disponibile.

Alla domanda posta dall'Istat durante la rilevazione: «*Anche se non sta cercando lavoro, vorrebbe comunque lavorare?*», il 55% delle e dei NEET inattive/i ha risposto Sì, mentre il restante 45% ha risposto No. Tra le e i NEET disponibili, comunque, a lavorare il 30% è di genere femminile e il restante 26% di genere maschile.

Anche tra le e gli inattive/i in senso stretto che non vorrebbero comunque lavorare la maggioranza è donna al 33%, mentre soltanto il 12% è uomo.

Quali sono i motivi per cui le e i NEET inattive/i hanno dichiarato di non voler lavorare? Gli uomini NEET hanno una varietà di ragioni: la maggioranza (23%) non cerca perché ritiene di non riuscire a trovare un'occupazione,

il 22% è in una condizione di attesa di esiti di passate azioni di ricerca e il 17% dichiara di studiare. La maggioranza delle donne inattive (37%) dichiara di non voler lavorare a causa principalmente di carichi di cura nei confronti di figli/e, bambini/e o persone non autosufficienti, la stessa motivazione per gli uomini ha una percentuale alquanto bassa, del 5%.



All'aumentare dell'età, crescono le e gli inattive/i che non cercano per carichi di cura familiari. Se infatti meno dell'1% delle e degli inattive/i dai 15 ai 19 anni non cerca lavoro per motivi di cura, la percentuale aumenta per le altre fasce d'età fino a raggiungere il 25,4% per le e gli inattive/i tra i 30 e i 34 anni. Inoltre, a prescindere dall'età resta una prevalenza di genere. Rilevante inoltre è la quota di inattive/i in condizioni di attesa, soprattutto per le e i 20-24enni pari al 18,2%. Infine, la metà delle e dei NEET inattive/i dai 15 ai 19 anni (47,3%) non lavora per motivi legati allo studio: questo sarebbe un dato da approfondire dal momento che nella categoria dei NEET dovrebbero esserci solo coloro che non partecipano a percorsi di istruzione e formazione. cerca e sono immediatamente disponibili a lavorare.

Nel 2020 si evidenzia il dato preoccupante relativo al tempo in cui si resta disoccupate/i: il 36,3% delle e dei disoccupate/i è in cerca di un lavoro da più di un anno, e soltanto il 13,6% da un mese o meno. Oltre un anno secondo le definizioni standard, si diventa una o un disoccupata/o di lunga durata.

Azioni di ricerca di lavoro dei NEET nelle 4 settimane precedenti alla rilevazione	
Prove per un concorso pubblico	1%
Domanda di partecipazione a concorso pubblico	2%
Contatti con un CPI	4%
Inserzioni sui giornali o risposte ad annunci	5%
Colloquio di lavoro presso privati	7%
Disamina offerte di lavoro sui giornali	7%
Ricerca su Internet	24%
Domande di lavoro o invio/consegna CV a privati	24%
Richieste a parenti, amici, conoscenti, sindacati	26%
Totale	100%

Il 12% sarebbe disposto a lavorare solo nel comune di residenza e il 61% in un altro comune raggiungibile giornalmente.

Rispetto al totale della popolazione, più della metà delle e dei NEET disoccupate/i (64%), inoltre, non ha preferenze tra lavoro part-time e lavoro a tempo pieno; tra questi la maggior parte sono uomini al 35%, il

restante 28% sono donne. Il 30%, invece, preferisce un lavoro a tempo pieno, di cui ancora la maggioranza uomini (19%), piuttosto che donne (11%). Soltanto il 6% è in cerca di un lavoro part-time, di cui quasi la totalità in questo caso è donna (5%). Anche in questo caso emerge una significativa differenza di genere: più donne ricercano un lavoro part-time rispetto agli uomini probabilmente per carichi di cura o domestici che non permettono loro di accettare o ricercare un lavoro a tempo pieno.

Quasi 1 NEET su 2 ha avuto precedenti esperienze lavorative, tra queste/i quasi la totalità pari al 91,4% ha avuto una posizione di tipo dipendente, a seguire il 4,7% è stato un collaboratore e il 3,6% ha svolto una professione autonoma.

Osservando la distribuzione dei titoli di studio di coloro che non hanno avuto precedenti esperienze lavorative, si può notare che le percentuali dei titoli di studio più bassi aumentano, in particolare la licenza media (38,6%), mentre diminuiscono le e i NEET diplomate/i. Rilevante è, infine, la percentuale delle e dei NEET laureate/i che è più alta tra coloro che non hanno ancora avuto esperienze lavorative.

Il motivo principale per cui chi ha avuto precedenti esperienze ha smesso di lavorare è legato al lavoro a termine che raggiunge il 61,2% sul totale, a seguire il 20,5% ha smesso per licenziamento o mobilità, il 6,7% per motivi non specificati e il 5,5% per maternità (fig. 56).

La misura 1D «Intercettazione e attivazione di giovani NEET svantaggiati» di Garanzia Giovani, introdotta successivamente alla revisione del Programma nel 2019, è stata pensata proprio per rispondere a questo problema e intercettare, quindi, le e i giovani NEET in condizione di fragilità.

Rivolta alle e ai NEET più svantaggiati/i, questa misura avrebbe dovuto intercettare le e i giovani appartenenti a nuclei familiari richiedenti il Reddito di inclusione sociale (REI) prima, e il Reddito di Cittadinanza (RdC), successivamente, per informarle/i e motivarle/i ad aderire a Garanzia Giovani e costruire un Patto di azione individuale, contenente una o più misure anche integrate tra di loro.

RdC è un importante ed essenziale strumento di contrasto alla povertà che ha caratteristiche che lo rendono un'opportunità di uscita da situazione di estrema fragilità, anche per la popolazione NEET. La misura unisce il beneficio economico a un insieme di interventi di attivazione lavorativa e inclusione sociale: da un lato per sostenere i consumi e «proteggere» chi ha poco o nessun reddito e, dall'altro, per rafforzare le capacità delle persone (non solo quelle lavorative) e favorirne l'uscita dalla condizione di povertà.

La stipula di un Patto per il Lavoro presso il Centro per l'Impiego o di un Patto per l'inclusione Sociale presso i servizi sociali comunali, che è condizione perché si possa fruire del beneficio economico.

Rispetto alle caratteristiche della popolazione beneficiaria di RdC, gli ultimi dati disponibili (aggiornati a marzo 2022) evidenziano che il 50,7% sono adulti che hanno un'età superiore ai 35 anni, il 21,6% delle e dei beneficiari sono invece giovani adulti dai 18 fino ai 34 anni e il 26,2% sono minorenni fino ai 17 anni appartenenti a famiglie che ricevono il sostegno. La distribuzione per genere mostra come, anche tra le e i beneficiari RdC, prevalgano le donne (il 52,3% del totale). Emerge, inoltre, che tra gli individui beneficiari nel 2019 solo l'11% delle e dei giovani tra i 15-29 anni era iscritta/o a un corso di studi.

Nel Rapporto viene anche distinto un gruppo di giovani con meno di 30 anni (18-29) definito come «individui in nuclei di soli giovani» che raggiunge il 7,5% delle/i beneficiari (in totale 136.000). Queste/i giovani non studiano e non stanno seguendo un percorso di formazione, non hanno esperienze professionali alle spalle e non sono tra le e i sottoscrittori di un Patto di Servizio (PdS) e, quindi vengono indirizzate/i ai Centri per l'impiego, potrebbero quindi essere potenziali NEET.

Ai Centri per l'Impiego (CPI) sono stati indirizzati quasi 1,9 milioni di individui, di cui i 695 mila giovani fino a 29 anni appartenenti ai nuclei familiari beneficiari di RdC. Rispetto alla partecipazione al mercato del lavoro e ai nuovi rapporti di lavoro attivati emerge, poi, che il gruppo delle e dei giovani fino a 29 anni è la fascia di popolazione con la quota di nuove/i occupate/i più elevata (20,9%)

Nei primi otto mesi del 2022 l'importo medio mensile erogato a livello nazionale è stato di 582,04 euro a famiglia. Tali condizioni non possono quindi far dedurre che l'importo ricevuto dal Reddito di Cittadinanza possa essere un deterrente ad accettare opportunità di lavoro dignitose, e adeguatamente remunerate, perché si tratta di supporti economici che non dovrebbero poter competere con tipologie contrattuali e stipendi adeguati.

Infine, se l'importo è rivolto all'intero nucleo familiare, le misure di inclusione sociale o lavorativa dovrebbero invece essere specifiche per ogni componente (compresi le/i giovani), ma non sembrano esserlo adeguatamente. A tal riguardo, rispetto alle e ai giovani NEET, è rilevante domandarsi come valorizzare le esperienze che possono rappresentare un primo ingresso nel mondo del lavoro volto ad acquisire ed accrescere le proprie competenze, migliorare la propria posizione nel mercato del lavoro e poter quindi ambire a trovare un lavoro che corrisponda ai propri desideri. Su questo aspetto, però, gioca un ruolo di rilievo la presenza di un'aliquota marginale effettiva dell'80%, che toglie per ogni euro guadagnato 80 centesimi dal beneficio e che può arrivare al 100% al momento del ricalcolo dell'ISEE.

Si tratta di uno strumento che impatta su tutta la platea di beneficiari/e RdC e che potrebbe influire negativamente anche sulle scelte delle e dei giovani NEET. Le e i giovani potrebbero reputare più efficace rinunciare ad un'esperienza di tirocinio che, per sua natura, non garantirebbe una piena autonomia economica o la possibilità di far fronte alle necessità di tutto il nucleo familiare, in quanto peserebbe su un eventuale calcolo del beneficio economico successivo.

BOX 3: LA CONDIZIONE PROFESSIONALE SECONDO L'ISTAT

Secondo l'Istat per NEET disoccupate/i si intendono le e i giovani adulti dai 15 ai 34 anni che rispondono a tre criteri:

- 1) non essere occupata/o, nemmeno in un lavoro saltuario;
- 2) essere attivamente in cerca di occupazione, ovvero dimostrare di aver svolto almeno un'azione di ricerca di lavoro fino a 30 giorni precedenti alla rilevazione;
- 3) essere immediatamente disponibili a lavorare, ovvero accettare qualsiasi offerta di lavoro entro due settimane dalla rilevazione.

Se non vengono soddisfatti anche solo uno di questi criteri si rientra nella categoria delle e dei NEET inattive/i. Allo stesso tempo, le e gli inattive/i sono distinti al loro interno in due altre categorie: NEET che «non cercano e non disponibili» e Zona Grigia dell'inattività. A rientrare nella categoria «non cercano e non disponibili» sono le e i giovani adulti che non hanno cercato lavoro nei 30 giorni precedenti e che non sono immediatamente disponibili al lavoro; al contrario, a rientrare nelle FLP sono i soggetti che hanno cercato lavoro, ma non sono immediatamente disponibili oppure che sono immediatamente disponibili ma non hanno cercato un'occupazione.

La categoria della Zona Grigia dell'inattività è stata aggiunta una volta riscontrata nel mercato del lavoro italiano una sorta di «sofferenza», derivata dallo scoraggiamento che si incontra quando si cerca un'occupazione per molto tempo ma non la si trova.

I CLUSTER DEL 2020

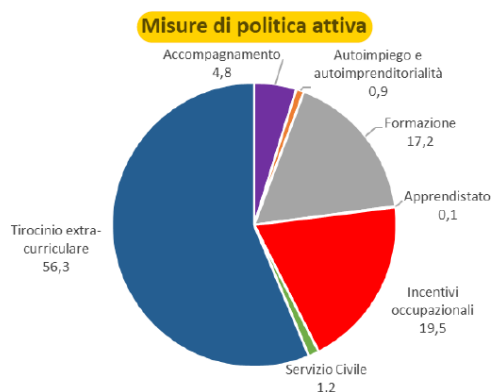
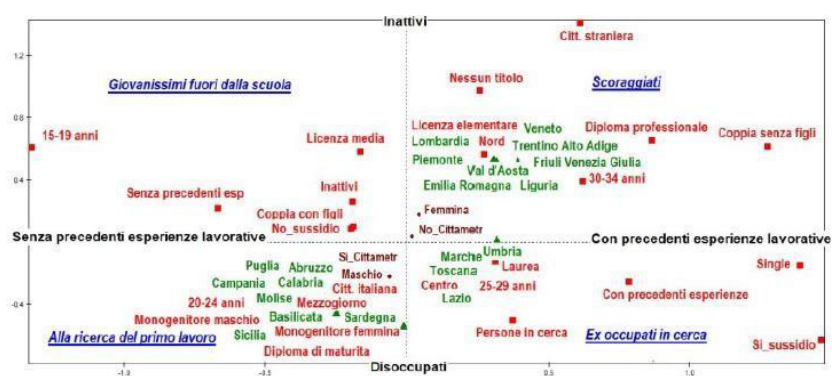


Tabella 5 - *Giovani registrate/i secondo alcune caratteristiche e area geografica (v.a e v.%)*

	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Totale	360.480	268.672	323.541	722.025	1.674.718
<i>Genere</i>					
Maschi	54,5	50,7	52,1	51,2	52
Femmine	45,5	49,3	48	48,8	48
<i>Età</i>					
15-18 anni	12,9	13,9	8,4	8,5	10,3
19-24 anni	57,2	55,7	56,4	55,3	56
25-29 anni	30	30,4	35,2	36,2	33,7
<i>Cittadinanza</i>					
Italiana	88,3	84,8	89,3	96,9	91,6
Estera	11,7	15,2	10,7	3,1	8,4

TASSI DI OCCUPAZIONE PER POLITICA ATTIVA* (V.A. E V.%)			
	Numero di giovani	Occupati	
Formazione reinserimento lavorativo	76.301	36.397	47,7
Tirocinio extra-curriculare	459.037	310.071	67,5
Incentivi occupazionali	185.491	147.356	79,4
Servizio civile	8.063	4.648	57,6
Accompagnamento al lavoro	38.100	30.018	78,8
Formazione qualifica professionale	15.635	8.842	56,6
Altre misure	6.806	2.802	41,2
Totale	789.433	540.134	68,4

La scelta delle amministrazioni che hanno gestito il Programma di investire prioritariamente sul tirocinio e in ogni caso su una o due misure invece che diversificare l'offerta di misura di politica attiva ha contribuito a dare risposte efficaci a quelle e quei giovani che ce l'avrebbero fatta anche senza l'intervento del sistema pubblico, innescando il cosiddetto «Effetto San Matteo»: finanziare politiche che funzionano solo per chi è meno svantaggiato, condannando all'invisibilità coloro che vivono situazioni fragili e marginali.

In sintesi, la Garanzia Giovani negli anni della sua attuazione non è riuscita a scalfire in modo significativo la quota delle e dei NEET sulla popolazione giovanile italiana (in termini assoluti e di incidenza). Inoltre, la scelta di privilegiare l'accesso al Programma attraverso una piattaforma di profilazione non sembra aver favorito i target più vulnerabili tra i NEET, in particolare le donne, le e i giovani con *background* migratorio e quelle/i con la sola licenza media.

La prima sfida per il nostro Paese è quella di riuscire a regolare/modificare le contraddizioni degli attuali modelli produttivi che hanno avuto fino a oggi ricadute sul mercato del lavoro in termini di aumento della precarietà e dell'instabilità contrattuale, soprattutto per le e i giovani.

Una seconda sfida: definire e attuare una strategia per l'innalzamento e l'emersione delle competenze delle e dei giovani.

La terza sfida riguarda la capacità di sostenere politiche europee e nazionali che puntino alla promozione della partecipazione attiva delle e dei giovani e della loro cittadinanza, anche con l'azione di ogni soggetto di rappresentanza chiamato ad affinare i propri meccanismi di funzionamento in modo adattivo per dare spazio alle nuove generazioni.

Per contrastare la precarietà lavorativa, occorre sostenere le fasi di primo ingresso nel mercato del lavoro delle e dei giovani, attraverso la promozione di contratti di qualità ad alto contenuto formativo.

FLAT TAX: PARTI UGUALI TRA DISUGUALI?¹

In Italia si discute molto di flat tax; nel 2018 M5S e Lega hanno sottoscritto un contratto di Governo che, tra gli impegni più rilevanti, prevedeva per l'IRPEF il passaggio a una "quasi flat tax" con due aliquote, molto vicine tra loro: 15% e 20%.

La discussione non è recente; nel '94 Berlusconi, appena sceso in campo, promise un'aliquota unica al 33%; qualche anno dopo, nel primo "contratto con gli italiani" del 2001, propose due aliquote: 23% fino a 100milioni di lire e 33% oltre. Nello stesso anno la sinistra fece la sua proposta in questa direzione: due aliquote intorno al 30% la prima e 40% la seconda, associate a un trasferimento universale per ottenere effetti redistributivi maggiori.

Da allora le proposte hanno visto via via ridursi le aliquote nonostante la spesa pubblica da finanziare sia via via cresciuta, tanto che Berlusconi del '94 sembrava quasi di sinistra rispetto ad oggi.

CAPITOLO 1: COS'E' LA FLAT TAX?

Proporzionale o progressiva

Flat tax significa "imposta piatta"; si intende con il termine un'imposta sul reddito con una sola aliquota, quindi distante dall'Irpef attuale che applica diverse aliquote crescenti a scaglioni più alti di reddito (ad oggi 4 scaglioni, in passato erano molti di più).

Non è però detto che il fatto di avere un'unica aliquota renda il sistema poco o per nulla progressivo. Potrebbe esserlo e raccogliere comunque un gettito elevato: non è questo però quanto viene in mente pensando alla flat tax in quanto tutte le proposte presentate in Italia hanno infatti due caratteristiche

- 1) Riduzione della progressività (rispetto all'Irpef l'incidenza dell'imposta diminuirebbe soprattutto per i redditi alti)
- 2) Riduzione del gettito (con conseguente aumento del deficit a meno di non tagliare la spesa pubblica)

La più importante proposta di flat tax avanzata negli USA risale a Rabushka nel 1981 e prevedeva parità di gettito rispetto alle imposte che avrebbe sostituito anche in quel caso però, come in tutte le altre proposte e applicazioni, la progressività scaturita dall'introduzione di flat tax è stata inferiore o addirittura assente rispetto ai sistemi progressivi.

Da queste prime osservazioni derivano le critiche a cui assistiamo in questi mesi: l'art. 53 della Costituzione stabilisce infatti che il "sistema è informato ai criteri di progressività"; occorre sottolineare che il secondo comma si riferisce esplicitamente al sistema tributario nel suo complesso quindi non può essere invocato per sostenere l'inammissibilità della flat tax; d'altro canto potrebbe però mostrarsi insufficiente al perseguimento di tale scopo.

Progressività, aliquota media, aliquota marginale

Un'imposta sul reddito è progressiva se il debito d'imposta cresce più che proporzionalmente rispetto all'imponibile; ossia se i ricchi pagano una percentuale del proprio reddito superiore rispetto a quella dei poveri. Risulta invece essere proporzionale se tutti i redditi, alti o bassi, pagano la stessa percentuale ed è regressiva se l'incidenza dell'imposta – il rapporto tra imposta e reddito – diminuisce al crescere del reddito.

¹ Riassunto a cura di Gigi Bacchetta del libro "Flat Tax, parti uguali tra disuguali" di Baldini e Rizzo; il Mulino, 2019.

L'incidenza è detta anche "aliquota media" nel senso che corrisponde a quanto si paga di imposte su ciascun euro guadagnato; "l'aliquota marginale" è invece il rapporto tra la variazione dell'imposta e la variazione del reddito: è quanto si paga di imposta sull'ultimo euro guadagnato.

L'imposta è quindi progressiva quando l'aliquota marginale è maggiore dell'aliquota media; come realizzare quindi un'imposta progressiva?

Vi sono diversi modi: quello più comune è la progressività per scaglioni. Il reddito viene diviso in fasce, dette "scaglioni" e quelle via via più alte vengono associate ad aliquote maggiori. Un altro metodo è quello dell'introduzione nel sistema di deduzioni (sottraggo un importo al reddito prima di tassarlo) o dell'introduzione di detrazioni (riduco l'imposta ottenuta dopo l'applicazione dell'aliquota).

Misurare la progressività

Vi sono misure globali e locali di progressività. La più importante misura globale sintetizza il grado di concentrazione dell'imposta: essa è progressiva se è più concentrata verso i ricchi di quanto lo sia l'imponibile. Se i ricchi possiedono il 30% del reddito complessivo ma pagano il 50% del gettito allora l'imposta è progressiva.

A questa valutazione si lega la "capacità redistributiva" dell'imposta: si osserva la differenza del livello di disuguaglianza prima e dopo l'applicazione dell'imposta; se la disuguaglianza diminuisce grazie ad essa allora l'imposta è progressiva e lo è tanto più quanto maggiore è il calo della disuguaglianza totale.

Progressività ed effetto redistributivo non sono proprio la stessa cosa. Per misurare l'effetto redistributivo si opera come segue: $\text{Indice di Gini prima dell'imposta} - \text{Indice Gini post imposta} = \text{Incidenza} \times \text{Progressività}$

L'effetto redistributivo di un'imposta è quindi il prodotto tra la sua incidenza e la sua progressività laddove per incidenza si intende il rapporto tra gettito e base imponibile. Se l'incidenza è bassa allora anche una forte progressività può avere un effetto limitato perché l'imposta ha un peso modesto; viceversa, un'imposta poco progressiva ma con alto gettito può essere molto redistributiva se ha incidenza elevata.

L'indice di Gini invece è un indicatore utilizzato per misurare la disuguaglianza in una distribuzione di reddito; se è 0 tutti hanno lo stesso reddito, se è 1 una sola persona guadagna tutto il reddito disponibile.

Un'imposta proporzionale, al contrario di una progressiva, non riduce le disuguaglianze.

Tra le misure locali – interne a specifici intervalli di reddito – vi sono diverse misure in grado di osservare quanto velocemente aumenta l'incidenza di un'imposta. Quella più usata consiste nell'osservare il rapporto tra aliquota marginale (su ultimo euro guadagnato) e media (quanto pago su tutto reddito): se maggiore di 1 c'è progressività, se è 1 è proporzionale, se minore di 1 è regressiva.

Una flat tax progressiva

Flat tax in prima battuta potrebbe essere interpretata come somma uguale per tutti, ricchi e poveri; un prelievo di questo tipo è noto anche come imposta capitolaria o testatico, applicandosi ad ogni testa in modo uniforme. Il corrispondente termine inglese è *poll tax* dove poll significa testa (exit poll). Un prelievo uguale per tutti è chiaramente regressivo.

Nel 1990 Thatcher modificò il criterio di calcolo della *community charge* il tributo destinato a finanziare gli enti locali. Da imposta proporzionale al valore catastale degli immobili essa divenne un prelievo di importo uguale per ogni elettore inglese con limitate esenzioni solo per redditi più bassi: ebbe vita breve e contribuì alla sua caduta nello stesso anno.

Nel 1381 si scatenò rivolta inglese per motivi analoghi (12 pence per chi aveva più di 14 anni) per finanziare guerra dei cent'anni; diede il via alla rivolta dei contadini contro le regole feudali (in particolare lavoro forzato) venne decapitato il vescovo di Londra ma fu soffocata nel sangue; la poll tax quella volta rimase in vigore.

Un prelievo uniforme in valore assoluto è inaccettabile per motivi di equità, per questo motivo quando parliamo di flat tax ci riferiamo al flat tax rate ossia all'aliquota dell'imposta e non all'imposta stessa. L'applicazione diventa quindi $T=tY$ ossia l'importo riscosso (T) è dato dal moltiplicarsi dell'aliquota di impositiva (t) sul reddito da tassare (Y) ossia la base imponibile.

Non è quindi difficile rendere progressiva anche una flat tax; è sufficiente introdurre una deduzione, ossia una riduzione del reddito prima di procedere alla tassazione. Tutte le proposte formulate in Italia sono "progressive" per deduzione. L'equazione diventa quindi $T=t(Y-D)$ dove D è la deduzione del reddito imponibile.

L'importo della deduzione potrebbe essere scelto per esentare i poveri dal pagamento dell'imposta: se $t=20\%$ (una delle aliquote ipotizzate) e $D=8.000$ (simile a soglia esenzione attuale) chi guadagna 10mila € vedrà messa a tassazione del 20% la differenza tra 10mila e 8mila € ossia 2mila € su cui pagherà il $20\% = 400$ € con un'aliquota media ($400/10000$) del 4%.

Se il reddito fosse invece di 40mila € si andrebbero a pagare $20\%(40.000-8.000) = 6.400$ € con aliquota media del 16%. All'aumentare del reddito è aumentata l'aliquota media come richiesto dal requisito di progressività; la crescita dell'aliquota media si avvicinerà al 20% senza mai raggiungerla. Possiamo però notare che, seppur progressiva, la crescita – veloce appena oltre la soglia di esenzione determinata dalla deduzione – rallenta velocemente e l'incremento è tenue per i redditi elevati.

Se aumenta dal 4 al 16% passando da 10mila a 40mila € aumenta dal 16% al 19,8% passando da 40mila € a 1milione di €.

Progressiva sì, ma quanto e per chi?

Spesso si ribatte a chi osserva che la flat tax può essere progressiva che lo sarebbe comunque meno dell'IRPEF attuale; in realtà se la deduzione fosse superiore all'attuale area esente e se l'aliquota unica fosse uguale o superiore alla più alta aliquota marginale IRPEF (43%) la flat tax potrebbe pure essere più progressiva dell'IRPEF di oggi ma le ipotesi in campo sono molto lontane da queste cifre.

Tutte produrrebbero una significativa perdita di gettito. Un'ipotesi attorno al 25% attesterebbe la perdita di gettito attorno ai 50 miliardi annui; per mantenere gettito simile aliquota dovrebbe avvicinarsi al 35% ma l'effetto dell'operazione non sarebbe indolore.

I ricchi guadagnerebbero a causa della riduzione di aliquote e dell'intervento sulle deduzioni, i poveri sarebbero preservati con una leggera crescita (40% più poveri avrebbero circa 280 € in più all'anno) il 10% più ricco avrebbe 3mila € in più all'anno e le classi media ne perderebbero circa 550 €. La classe media rinuncerebbe a 7 miliardi per darne 4 al 10% più ricco e 3 al 40% più povero: un cattivo affare.

Non è possibile quindi introdurre una flat tax che allo stesso tempo comporti parità di gettito e risparmi per i poveri e per la classe media. L'unica eccezione sarebbe una flat tax con deduzione superiore alla zona esente Irpef (8mila €) e con aliquota superiore all'aliquota massima applicata (43%) e nessuno ha in mente questo.

Una flat tax con parità di gettito produrrebbe un aumento dell'incidenza dell'imposta sulle classi medie; con aliquota 25% tutti guadagnerebbero tranne i redditi bassi; in entrambi i casi i beneficiari della riforma sarebbero quelli del 5% più ricco che, con ipotesi al 25%, arriverebbe a risparmiare oltre 10mila € annui.

Flat tax e base imponibile

In teoria IRPEF dovrebbe colpire tutto il reddito complessivo delle persone fisiche, da qualsiasi fonte provenga, ma questa regola mai rispettata fin dalla sua introduzione del 1974 escludendo ad esempio i redditi da capitale.

La giustificazione addotta è quella di evitare che quanto risparmiato venga tassato due volte: la prima quando il reddito viene prodotto, la seconda quando viene risparmiato e investito generando interessi che a loro volta vengono tassati disincentivando quindi il risparmio.

Flat tax e imposta negativa

1962, Friedman, Capitalismo e libertà, avanza critiche contro imposta progressiva che saranno riprese in futuro: aliquote elevate riducono impegno lavorativo (perché aumentare sforzi se mi viene tolta quota elevata di quanto ottengo) e stimolano evasione creando elevati costi amministrativi di controllo e di gestione del tributo.

Alternativa: ampliare base imponibile, metterci dentro tutto e sottoporla ad aliquote scarsamente progressive con deduzione alla base; per contrastare la povertà si può inoltre inserire il concetto di imposta negativa; se non si arriva a un determinato livello di reddito non solo non si paga ma si ricevono trasferimenti per raggiungerlo (settato sulla soglia della povertà).

Al contrario della poll tax si tratterebbe di un *basic income* erogato incondizionatamente a ogni persona, per un minimo vitale a cui tutti hanno diritto. Nel 1996 Atkinson riprende gli studi in *The basic income/flat tax proposal* suggerendo un livello di aliquota flat al 40% sufficiente per finanziare il basic income in grado di garantire a tutti i cittadini il minimo vitale.

CAPITOLO 2: ECONOMIA DELLA FLAT TAX; ASPETTI DI EQUITÀ E EFFICIENZA

Primo trattato dedicato all'imposta progressiva è stato scritto nel 1510 da Guicciardini; si intitolava "la decima scalata" e conteneva pregi e difetti di tale tributo. Nel testo prendono la parola due anonimi cittadini di Firenze; uno difende la progressività sulla base di due argomenti.

Il primo dice che le spese vengono fatte dai cittadini per 3 ragioni (necessarie, comode, superflue) quindi il povero avrà solo spese necessarie, il medio dovrà ridurre le spese per comodità mentre il ricco paga con risorse che avrebbe dissipato poiché superflue; quindi opportuno togliere spese superflue e non toccare quelle necessarie grazie a un prelievo progressivo.

Il secondo argomento si basa sul fatto che il reddito della città è fisso, l'imposta progressiva riduce quindi le distanze tra cittadini producendo maggiore uguaglianza.

L'oratore contrario afferma invece che la libertà significa che ognuno sia "ugualmente sottoposto alle leggi e non che ognuno sia in pari in ogni cosa" introducendo contrapposizione tra libertà e uguaglianza formali e sostanziale.

Anche ai giorni nostri chi critica la flat tax si appella a considerazioni di equità: avvantaggia soprattutto i ricchi mentre per gli altri cambia poco o nulla; la perdita di gettito, inoltre, può mettere a rischio il finanziamento della spesa sociale. Se c'è bisogno di risorse risulta più opportuno prenderle ai ricchi che ne soffrirebbero meno. Chi invece è a favore della flat tax sostiene diverse ragioni di equità insieme a ragioni di efficienza. Se gravati da un minore prelievo fiscale, i contribuenti saranno incentivati a lavorare e investire di più e ad evadere di meno con vantaggi per tutti, compresi i poveri che ne gioverebbero (trickle down economy).

Siamo di fronte quindi a un trade off tra equità ed efficienza in cui la flat tax viene vista come uno strumento che rende ingiusto il sistema tributario migliorando il funzionamento dell'economia.

Quanto dovrebbe essere progressiva l'imposta sul reddito?

La scelta del criterio di equità è un problema di analisi normativa che va tenuta ben distinta dall'analisi positiva, la quale si pone come obiettivo quello di spiegare i nessi causali che producono certi fenomeni economici senza interrogarsi se siano giusti o sbagliati.

I criteri alla base della valutazione dell'imposta sono quindi equità, semplicità e efficienza.

Principio del beneficio

Due principi alternativi si confrontano nella giusta ripartizione delle imposte tra i contribuenti: quello del beneficio e quello della capacità contributiva.

Il primo discende dalle teorie contrattualistiche dello Stato sviluppatesi dal XVII secolo, afferma che le imposte dovrebbero essere distribuite tra gli individui a seconda dei benefici che ciascuno riceve dall'attività dello Stato. Il secondo stabilisce che l'imposta dovrebbe essere commisurata alle capacità di una persona di pagarla.

Questi due principi sono già presenti ne "la ricchezza delle nazioni" di Adam Smith che propone quattro criteri che ogni imposta dovrebbe rispettare: equità, certezza, comodità di pagamento ed economicità di prelievo. *I sudditi di ogni Stato dovrebbero contribuire a mantenere il governo nella misura più proporzionata alle loro rispettive capacità. Per gli individui di una grande nazione la spesa del governo è come la spesa di gestione dei comproprietari di un grande patrimonio, i quali sono tenuti a contribuirvi in relazione al rispettivo interesse.*

Smith parte dal principio della capacità contributiva ma poi sembra propendere per il principio del beneficio in cui la relazione tra Stato e cittadino è vista in termini di uno scambio: l'imposta è il prezzo che dobbiamo pagare per usufruire dell'attività dello Stato; per questo motivo se i ricchi beneficiano dell'attività pubblica più dei poveri devono contribuire di più.

Lo Stato, garantendo ordine e pace sociale, difende il patrimonio dei ricchi attraverso istituzioni stabili e imparziali.

Principio della capacità contributiva

Nel XVIII secolo il bilancio dello Stato era molto limitato e le attività di redistribuzione tra classi sociali erano assenti: il principio del beneficio era il criterio più invocato. Dalla fine del XIX secolo, con gli sviluppi dell'economia industriale e la stratificazione della popolazione in classi sociali, cresce l'attività redistributiva pubblica attraverso la nascita dei primi sistemi di welfare, a partire dalla Germania di Bismark.

Nasce il bisogno di criteri nuovi; si afferma così quello della capacità contributiva che viene sviluppato nell'800 da diversi autori, soprattutto Stuart Mill che si concentra sul pagare imposte commisurate alla propria "ability to pay" (capacità contributiva).

Ma come si misura? Le principali alternative in campo sono reddito, consumo e patrimonio; nel caso del reddito, la base imponibile ideale dovrebbe comprendere tutte le fonti di entrata che permettono al contribuente di acquistare beni o servizi: non solo reddito da lavoro o capitale ma anche donazioni, vincite, eredità e ogni variazione del valore di beni materiali.

Il principio di capacità contributiva si traduce in due criteri di equità: una verticale – che afferma che chi ha maggiore capacità contributiva dovrebbe pagare un'imposta maggiore – e una orizzontale, che a parità di capacità contributiva prevede che anche l'imposta dovrebbe essere uguale.

Il principio dell'uguale sacrificio è introdotto da Mill nel 1848 "l'uguaglianza di tassazione significa uguaglianza di sacrificio" ossia di riduzione del benessere (utilità del contribuente). La funzione di utilità che misura quanto benessere si ottiene da ogni dato livello di reddito: ogni unità aggiuntiva di reddito aumenta il benessere del suo percettore ma sempre di meno a mano a mano che il reddito cresce; è una funzione positiva ma decrescente.

Il criterio di ottimale richiesta di sacrificio prevede che l'imposta dovrebbe essere molto progressiva quando l'utilità marginale è molto bassa sui redditi alti; in tal caso i ricchi soffrono poco se subiscono un'imposta quindi conviene concentrare su di loro il prelievo se vogliamo ottenere un dato gettito minimizzando il sacrificio dei contribuenti; se invece l'utilità marginale dei ricchi non è tanto inferiore a quella degli altri all'ora l'imposta potrebbe essere poco progressiva, o anche proporzionale.

Ragionando in termini di minimo sacrificio collettivo si giunge invece a soluzioni paradossali: dovremmo cominciare a tassare il più ricco iniziando a tassare il secondo solo quando abbiamo portato il reddito più alto a livello di quest'ultimo, quindi colpire entrambi fino ad arrivare al terzo più ricco e via.

Raggiungere il massimo benessere sociale, definito come somma delle utilità individuali, è l'obiettivo che lo Stato dovrebbe perseguire secondo l'utilitarismo, una corrente filosofica nata sul finire del settecento per opera di Jeremy Bentham.

Il diritto ai frutti del proprio lavoro

L'approccio utilitaristico alla giustizia fiscale afferma in sostanza che le imposte dovrebbero essere pagate da chi subisce da esse un piccolo danno, cioè dai redditi medio-alti. Anche una forte progressività potrebbe essere applicata con un colto limite: il timore che i ricchi si ribellino lavorando meno o cercando di evadere. Ma sono possibili anche visioni diverse di equità fiscale.

Un esempio è la teoria di Locke ripresa pochi anni fa da Mankiw e su cui lo stesso Friedman aveva condiviso l'impostazione "il diritto naturale a godere dei frutti del proprio impegno": il reddito percepito corrisponde al contributo dato dal singolo al sistema economico ed è una misura della capacità individuale.

Secondo questa visione aliquote elevate sono ingiuste perché producono un esproprio nei confronti di chi ha prodotto un reddito grazie al proprio impegno; si legittima moralmente il reddito ottenuto sul mercato. Per reggere, questa visione dovrebbe però garantire che tutti i redditi vengano prodotti nel modo giusto e perché la disuguaglianza che osserviamo è aumentata.

Uguaglianza di opportunità e progressività

Ci sono infatti due obiezioni che possono essere poste. Il reddito ottenuto dipende da molti fattori che non sono sotto il controllo di chi lo guadagna; anche le reti familiari e amicali possono determinare forti differenze. In secondo luogo non solo non siamo responsabili del fatto che la società valuti tanto o poco un determinato talento che possediamo ma il grado di sforzo stesso è difficile da valutare.

Il destino individuale è pensato come il frutto di due componenti: le circostanze che non dipendono dal singolo e il merito – o impegno, effort – che non è legato al caso. Una società giusta dovrebbe rimuovere le disuguaglianze generate dalle circostanze mantenendo solo quelle causate dallo sforzo individuale.

Nella nostra società la disuguaglianza deriva però soprattutto da posizioni di rendita e si trasmette di generazione in generazione: in questo caso bisognerebbe applicare imposte molto progressive perché le disuguaglianze di reddito sono in parte ingiuste. L'Italia è uno dei Paesi in cui la correlazione tra reddito dei genitori e reddito dei figli è maggiore andando a bloccare la mobilità sociale.

Progressività come assicurazione

La redistribuzione tra persone diverse può essere interpretata come un modo per fornire un'assicurazione contro il rischio di essere sfortunati nella lotteria della nascita, cioè nell'assegnazione iniziale dei talenti naturali e delle circostanze familiari.

Rawls in *Una teoria della giustizia*, del 1971, sostiene che le persone sono molto avverse al rischio e che anche il merito individuale è in buona parte frutto di condizionamenti su cui non abbiamo molto controllo. Se questo è vero, allora l'obiettivo della società dovrebbe essere quello di rendere migliori le condizioni di chi sta peggio, cioè dei più sfortunati nella lotteria della vita, prelevando molto da chi sta meglio.

Progressività come compensazione

Un approccio normativo alternativo afferma che è giusto tassare molto i ricchi se essi godono in certi ambiti di un trattamento di favore da parte dello Stato. La difesa della proprietà economica privata ad esempio va a loro vantaggio; sarebbe meglio rimuovere le fonti di ingiustizia ma se questo non è possibile o immediato allora la progressività potrebbe rendere la situazione equa.

Sappiamo che le imposte sui consumi sono regressive perchè incidono maggiormente sui redditi bassi rispetto a quelli alti e non colpiscono il risparmio; occorrono pertanto imposte dirette tanto più progressive quanto più regressive sono quelle indirette.

Progressività e conflitto sociale

A partire dal XVIII secolo diventa sempre più frequente il riferimento all'imposta progressiva come strumento per colpire i ricchi e ridurre le distanze tra le classi sociali.

Nel Manifesto del Partito Comunista del 1848 Marx ed Engels parlano di una forte imposta progressiva come una delle prime e più importanti misure che uno Stato finalmente guidato dal proletariato dovrà adottare per trasformare i rapporti delle classi: per questo spesso la progressività è stata associata al socialismo.

Tra le cause che maggiormente intervengono sulla disuguaglianza abbiamo la globalizzazione, il progresso tecnologico, la deregolamentazione dei mercati, il calo della progressività dell'imposta sul reddito. Un aumento della disuguaglianza può avere diverse conseguenze indesiderate quali il calo della domanda aggregata (minore propensione al consumo dei ricchi), l'aumento della criminalità, il calo degli indici di soddisfazione per la propria vita, minori investimenti in capitale umano e minore crescita potenziale.

Più la distribuzione dei redditi è disuguale più si riduce la mobilità sociale; i ricchi inquinano la vita politica con la loro influenza diretta.

Occorre garantire che la maggiore progressività finisca davvero per colpire i redditi che sono cresciuti maggiormente e solo una concreta collaborazione tra Stati può renderla fattibile stante la capacità di trasferimento di capitale; altrimenti c'è il rischio di far pagare sempre di più le classi medie.

Trade off equità efficienza

Pochi lavorerebbero sapendo di essere sottoposti a tassazioni elevate.

Nel 1975 Okun usa l'immagine del secchio bucato per descrivere il trade off tra equità ed efficienza: se per trasportare l'acqua si usa un secchio bucato perderemo dell'acqua durante il cammino; uno stato che vuole portare soldi dai ricchi ai poveri deve sapere che una parte di essi scompare durante il trasferimento a causa del disincentivo.

“Ad alte aliquote di imposta seguono tentativi di non pagarle con la stessa certezza con cui dopo una nevicata arrivano ragazzini sulle slitte.”

Nel 1927 Ramsey si pose problema di come andassero tassati beni e servizi in una società che ha necessità di raccogliere un determinato gettito nel modo meno distorsivo possibile: le aliquote sui beni dovrebbero essere

inversamente proporzionali all'elasticità della loro domanda: beni a domanda rigida (consumo cambia poco) devono essere tassati più degli altri proprio perché l'imposta su di essi modifica di poco le scelte dei consumatori.

1971 Mirrlees crea modello in cui individui differiscono per capacità innate, lo Stato osserva reddito prodotto da abilità e sforzo ma non può osservare separatamente né uno né l'altra. E' un gioco con informazione asimmetrica tra contribuenti e pianificatore in cui lo Stato vuole tassare chi ha abilità elevata ma allo stesso tempo deve assicurarsi che il sistema non induca chi ha abilità elevata a comportarsi come se non ne avesse per non pagare.

Con la flat tax lavoreremo di più e ci sarà più crescita economica

Le proposte avanzate prevedono tutte una perdita di gettito per diverse decine di miliardi; l'aliquota è molto bassa; i fautori vogliono sia abbattere il carico fiscale che, attraverso la riduzione del gettito, ridurre l'intervento dello Stato nell'economia assistendo a un miglioramento del benessere sociale dato da incremento di spese da chi avrà più risorse date dalle minori imposte.

La funzione anticiclica del calo delle imposte

Nel breve periodo una riduzione delle imposte lascia più denaro nelle tasche delle famiglie e stimola la domanda aggregata. Il bilancio dello Stato ha una strutturale funzione anticiclica, spesso l'alleggerimento avviene durante le recessioni ed è accompagnato con un aumento di spesa pubblica; le due operazioni espansive vengono finanziate quasi sempre a debito con l'idea che l'economia possa poi ripartire.

Una volta usciti dalla recessione infatti non ci sarà più bisogno di questa espansione fiscale e si potrà ridurre il deficit pubblico (finanziato a debito).

Per stimolare davvero la domanda però i tagli fiscali dovrebbero andare alle famiglie a basso reddito, non a quelle ricche, perché queste ultime hanno una minore propensione al consumo: le recenti ipotesi italiane però sono rivolte proprio a loro e il rischio è che lo stimolo all'economia che ne deriverebbe sarebbe basso.

Gli effetti della riduzione delle imposte nel lungo periodo

Autrice di Pippi Calzelunghe scoprì nel 1976 che, in quanto autonoma, era sottoposta a un'aliquota marginale effettiva del 102% (imposte + contributi previdenziali); pensa a come guadagnare di più: mettendosi a carico dell'assistenza pubblica. Quando le imposte diventano troppo pesanti i comportamenti economici cambiano e, con loro, le prospettive economiche di un Paese.

Definire il livello ottimale è quindi fondamentale: Laffer, repubblicano, disegnò curva su tovagliolo per spiegare a commensali che, se l'aliquota media è molto alta, una sua riduzione potrebbe non solo migliorare l'economia ma anche aumentare – e non ridurre, come ci si aspetterebbe – il gettito. La curva è una campana con l'aliquota sull'asse delle ascisse e il gettito sulle ordinate.

Ci sarà all'interno della curva un punto di massimo, superato il quale all'aumentare dell'imposta il gettito si riduce perché il carico eccessivo scoraggia i contribuenti a lavorare o li spinge ad evadere.

Reagan nei primi anni 80 mette in pratica il messaggio; tra il 1981 e il 1986 l'aliquota marginale maggiore passò dal 70% al 28%; il tutto coincise con un periodo di crescita dell'economia americana ma che derivava più dai bassi tassi di interesse che dal calo delle aliquote. Il debito pubblico – atteso in riduzione stante la crescita economica – non si ridusse, passò dal 31% al 51% del PIL e le entrate da imposta sul reddito passarono dal 9,1% al 7,5% del PIL.

Le conseguenze stesse della riduzione delle aliquote sui comportamenti economici sono ambigue persino da un punto di vista teorico; vi sono infatti due effetti di segno opposto: l'effetto sostituzione (visto che ogni ora

di lavoro rende di più aumenta l'incentivo a lavorare) e l'effetto reddito (guadagno come prima con meno sforzo, potrei preferire godermi il tempo libero).

L'effetto sostituzione dipende dall'aliquota marginale (se diminuisce, voglio lavorare di più), l'effetto reddito dall'aliquota media (se l'incidenza diminuisce il mio tenore di vita aumenta e preferisco lavorare di meno). Con le ipotesi ventilate, essendo molto basse le aliquote proposte, vi sarebbe per tutti una riduzione dell'aliquota marginale e media senza sapere come si comporterà l'offerta di lavoro.

Le ricerche empiriche mostrano che l'offerta di lavoro dei maschi nella fascia centrale di età è rigida e poco reattiva alle variazioni delle aliquote mentre per il lavoro femminile l'elasticità è maggiore soprattutto nella scelta se lavorare o meno.

Nei Paesi OCSE si nota che un aumento netto di reddito da lavoro del 10% provoca sulla popolazione un incremento delle ore lavorate del 2-4%; incremento solitamente molto contenuto. Discorso a parte per i top incomes (redditi più elevati) che sono molto attenti al tema e pronti a trasferire le residenze in base alle modifiche delle legislazioni fiscali.

Oggi in Italia i lavoratori dipendenti e autonomi dichiarano un reddito complessivo di 581 miliardi e pagano 126 miliardi di IRPEF; con le riforme previste se ne pagheranno 50miliardi in meno; il reddito medio netto di ciascun lavoratore aumenterà di circa il 9%; di conseguenza il tasso di crescita dell'offerta di lavoro dovrebbe oscillare tra l'1,8 e il 3,6% (elasticità tra 0,2 e 0,4); usiamo il 2,7%.

I lavoratori in Italia sono 23 milioni, aumenterebbero quindi di 600mila unità (o le ore aumenterebbero); ogni posto di lavoro in più costerebbe quindi circa 83mila € di mancato gettito IRPEF ma il maggiore gettito IRPEF ottenuto dai nuovi lavoratori e i contributi sociali sarebbero di circa 8 miliardi. Aggiungendo le imposte indirette dell'incremento atteso di consumi saliremmo a 10 miliardi.

Il saldo finale sarebbe dato dai 50miliardi in meno riscossi e dai 10miliardi in più incassati = 40 miliardi in meno; gli effetti positivi sul lavoro non sarebbero sufficienti a recuperare la perdita di gettito; l'introduzione di una flat tax con aliquota bassa richiederebbe quindi forti tagli di spesa pubblica per rendere sostenibile il deficit; se i tagli si concentrassero sugli investimenti l'effetto in prospettiva sarebbe quello di una minore crescita.

Un fisco più semplice con meno evasione?

Le proposte di flat tax hanno riscosso successo per il fatto che gli italiani vi associano il desiderio di pagare meno e l'idea di un fisco più semplice e meno opprimente; anche per i sostituti d'imposta l'attività ne uscirebbe semplificata oltre al fatto che una stessa aliquota per tutto andrebbe a rimediare alle iniquità insite nel sottoporre alla progressività IRPEF solo alcuni tipi di reddito (alcune voci sono già uscite, vedi cedolare secca).

Di contro sparirebbero tutte quelle detrazioni che prendono il nome di tax expenditures, dal costo di 55miliardi all'anno, sono sempre più numerose (466) e attorno ad esse si sono sviluppati interi settori economici che andrebbero in crisi.

Un altro degli argomenti dei promotori è quello delle risorse ottenute dalla flat tax dalla riduzione di un'evasione resa meno conveniente; per compensare la perdita di gettito Irpef però l'evasione dovrebbe azzerarsi, il che non pare plausibile.

CAPITOLO 3: IMPOSTA PROGRESSIVA E FLAT TAX, ESPERIENZE DAL MONDO

Breve storia

Molto diffusa in varie epoche fino all'età moderna la "decima" ossia il pagamento del 10% del raccolto al re, al feudatario o all'autorità religiosa. Veniva escluso chi non poteva pagarla. Solone nell'antica Atene aveva suddiviso la popolazione in 4 classi di ricchezza con 4 aliquote.

A Firenze abbiamo il primo caso di imposta progressiva in epoca premoderna con la decima scalata che tassava con aliquote crescenti le rendite imputate ai patrimoni dei contribuenti.

Per sentir parlare di imposta sul reddito, progressiva o meno, dobbiamo aspettare il XVIII secolo e i primi effetti della rivoluzione industriale. Nelle società preindustriali infatti è possibile ottenere gettito solo con imposte che colpiscono terreni e fabbricati, scambi commerciali e produzione agricola.

La crescita dei redditi ha richiesto via via forme più sofisticate iniziando dal Regno Unito del 1799 per finanziare le guerre napoleoniche. I redditi inferiori alle 60 sterline annue erano esenti; oltre quella soglia erano previste aliquote crescenti fino a un massimo del 10% sulla parte che eccedeva le 200 sterline; l'imposta sul reddito nasce quindi progressiva.

Nel 1815 al termine della guerra contro Napoleone l'imposta fu abolita per poi fare ritorno in Inghilterra nel 1842, non in occasione di una guerra, ma per raccogliere le risorse necessarie per la riduzione dei dazi doganali nell'epoca dell'avvio della forte liberalizzazione degli scambi.

Tra il 1842 e il 1880 si passò a una vera e propria flat tax con aliquota unica, oscillante tra l'1% e il 7%; verso la fine del secolo vennero introdotti invece scaglioni con aliquote crescenti ma molto basse (sotto il 5%); in Germania, ad esempio, l'imposta sul reddito nacque nel 1891 con aliquota massima del 4%, in Francia nel 1909 con aliquota massima al 5,5%; in Italia nel 1863.

La diffusione si spiega con il bisogno di maggiori fondi per finanziare lo stato sociale e le spese militari: lo Stato amplia il proprio ruolo e chiede ai cittadini maggiori risorse. Negli USA compare nel 1861 in occasione del conflitto; prevedeva 2 aliquote 3% fino a 10mila \$ e 5% oltre con un'esenzione di 600 \$; fu abolita nel 1872.

Imposta progressiva divenne uno dei punti principali del "programma populista" insieme all'odio per banche e immigrati e la volontà di una politica monetaria molto espansiva; si voleva spostare il carico tributario dall'uomo comune all'aristocrazia imprenditoriale.

Durante l'800 l'imposta sul reddito era in genere flat o con aliquote comunque molto basse. Nel 1916 l'aliquota marginale degli USA venne improvvisamente alzata al 67% per poi raggiungere il 77% l'anno successivo. Negli anni '30 Roosevelt le aumentò ancora fino al 79% raggiunto nel 1936.

L'IRPEF arriva per ultima; è il 1974 e propone un ampio ventaglio di aliquote con progressività elevata ma viene introdotta proprio quando i 30 gloriosi (30ennio post 2 GM) stanno finendo.

Dagli anni 70 ad oggi

Dagli anni '70 si inizia a parlare di trade off tra uguaglianza ed efficienza: se vogliamo crescere creando ricchezza dobbiamo dare maggiori incentivi a chi vuole creare ricchezza, anche a costo di rinunciare all'uguaglianza.

Questa svolta si diffonde: da Thatcher che in 8 anni abbassa l'aliquota marginale massima dall'83% al 40% fino a Reagan che dal 1982 al 1988 la porta dal 70% al 28% (Clinton la rialzerà nel '93 fino al 39,6%). Oggi l'imposta sul reddito USA ha 7 scaglioni e l'aliquota più alta è del 37% partendo da 500mila \$.

A partire dalla crisi del 2008 si interrompe la tendenza a ridurre le aliquote più alte e diversi Paesi iniziano il processo inverso

Espansione della flat tax

Rispetto a 70 anni fa, oggi il numero degli scaglioni è minore e le aliquote più alte sono diminuite, ma nessuno di questi paesi sta pensando di passare a una flat tax che segnalerebbe che dal punto di vista fiscale si vogliono cambiare le regole del gioco verso un sistema di tipo liberale in cui si riducono le intrusioni pubbliche nei mercati e nelle tasche dei contribuenti.

Quando è stata estesa – soprattutto a partire dalla seconda metà degli anni 90 nell'est – ha visto l'accompagnamento di una significativa area esente per non aumentare il carico sui redditi più bassi portando come conseguenza alla riduzione del gettito e senza dare alcun elemento empirico che eventuali estensioni del PIL siano dipese da essa.

Verso la flat tax

L'avanzata della flat tax che ha caratterizzato gli scorsi decenni pare aver recentemente perso slancio; negli ultimi 10 anni solo Bielorussia e Ungheria sono passati alla flat tax mentre ci sono 5 casi di ritorno alla progressività (es. Lettonia che ha parlato di esigenza di maggiore equità e necessità di finanziare spesa pubblica e Islanda che l'ha adottata per solo 3 anni tornando ad aliquote molto alte (37% e 47%).

Difficilmente i Paesi che adottano la flat tax possono essere da modello perché si trovano ad un livello di sviluppo diverso rispetto al nostro; sono Paesi in cui la spesa pubblica è al di sotto del 35% del PIL di quasi 12 punti inferiore alla media dei Paesi dell'Europa dove la flat tax costringerebbe a tagli significativi.

I Paesi dell'EST ci dicono anche che il passaggio alla flat tax non riduce per forza il cuneo fiscale come ci si aspetterebbe. L'Italia ha un cuneo tra i più alti al mondo, per un dipendente senza figli arriva al 48% del costo del lavoro ma in Ungheria (flat tax al 15%) arriva al 46% perché la riduzione del carico fiscale è compensata da alti contributi sociali.

Il modello della flat tax sembra dunque essersi affermato in un'area piuttosto delimitata, caratterizzata da economie molto diverse da quelle dell'Europa occidentale (anche dal punto di vista politico) con sistemi democratici poco maturi dalle preoccupanti tendenze involutive, distanti dall'essere un punto di riferimento.

La flat tax si inserirebbe in un contesto di economie europee che stanno tutte invecchiando rapidamente e lo faranno sempre più vista la tendenza a chiudersi ai flussi migratori. L'invecchiamento porterà con sé un maggior bisogno di risorse per finanziare pensioni e sanità. Nei Paesi come i nostri l'unica flat tax accettabile potrebbe dunque essere quella caratterizzata da deduzioni molto alte e aliquote molto alte ma, a quel punto, meglio un sistema progressivo a scaglioni.

CAPITOLO 4: IMPOSTA SUL REDDITO IN ITALIA

Prima dell'IRPEF

L'imposta sul reddito in Italia nasce poco dopo l'Unità con l'intento di riunire i tanti tributi che, nei vari Stati precedenti, colpivano i redditi che non derivavano da terreni e fabbricati, già soggetti ad un'imposta dedicata.

Nel 1861 Cavour aveva inviato a Londra l'amico Broglio per studiare la *income tax* inglese poi presa a spunto nel 1864 con Minghetti presidente del Consiglio, in particolare per quanto riguardava il sostituto d'imposta; tale *imposta di ricchezza mobile* rimase in vigore fino al 1973 per poi essere sostituita dall'IRPEF.

La base imponibile era generale e residuale nel senso che comprendeva tutti i redditi del contribuente con l'eccezione di quelli agricoli e dei fabbricati già sottoposti ad altre imposte. La struttura era ben definita ma

l'applicazione poco soddisfacente: praticamente nessuno presentava spontaneamente la dichiarazione e gli agenti delle imposte dovevano determinare caso per caso i redditi imponibili.

L'evasione era diffusissima: "praticamente nessuno pensa di dichiarare onestamente il proprio reddito, e nessuno crede che l'imposta rappresenti davvero l'effettiva capacità dell'individuo".

L'IRPEF: caratteristiche e problemi aperti

Presenza di pluralità di imposte che insistevano sulle stesse basi imponibili richiedeva un riordino complessivo del sistema tributario che fu affidato a una Commissione di studio per la riforma complessiva che ebbe luogo nel 1962.

Dopo un dibattito durato un decennio, tra il '73 e il '74 venne finalmente realizzata dando origine alle principali imposte (IVA, IRPEF, IRPEG oggi IRES); la progressività si realizzava con aliquote crescenti per scaglioni e con deduzioni e detrazioni commisurate alla situazione del nucleo.

Negli anni 70 tutti i grandi Paesi avevano strutture molto progressive: nel '74 gli scaglioni introdotti erano 32 con aliquote marginali che passavano dal 10% per chi guadagnava meno di 2 milioni di lire al 72% per chi ne percepiva oltre 500 milioni.

In precedenza le imposte venivano pagate da 4,8 milioni di contribuenti; con introduzione IRPEF si passa nel 1983 a 22 milioni di persone; negli anni 70 la spesa pubblica ebbe infatti dinamiche molto sostenute (pensioni e sanità) per risolvere le tensioni sociali e politiche del tempo.

Inizia di conseguenza anche la dinamica di crescita del rapporto debito/PIL trascinato da un decennio di fiscal drag laddove se l'imposta è progressiva basta un incremento anche solo nominale del reddito, dovuto all'inflazione, per determinare un aumento reale del prelievo perché l'imposta cresce più che proporzionalmente rispetto alla base.

In pochi anni il peso dell'imposta passò dal 15% del 1974 al 25% degli anni 80; nel 1976 la Corte Costituzionale sancisce il passaggio dalla tassazione per nucleo a quella individuale più rispettosa delle donne perché era disincentivata la loro entrata nel mondo del lavoro partendo da aliquote già elevate.

Nel 1983 gli scaglioni furono ridotti a 9, il fiscal drag viene fronteggiato solo con correzioni occasionali quando sarebbe bastato indicizzare le soglie degli scaglioni agli andamenti inflattivi (provvedimento mai adottato perché voleva dire rinunciare a un comodo, automatico e silenzioso incremento del gettito reale).

La crisi finanziaria del '92 spinge a una manovra nettamente restrittiva con inasprimento delle aliquote IRPEF; le principali tax expenditures vengono trasformate in deduzioni e detrazioni e l'aliquota maggiore portata al 51%.

Nel 2003 il Parlamento approva legge delega per la riforma del sistema fiscale che conferisce a Berlusconi e Tremonti ampi margini per modificare IRPEF; la base imponibile sarebbe rimasta individuale ampliando agevolazioni per familiari e figli, Irpef avrebbe dovuto cambiare nome (in IRE, imposta sul reddito) prevedendo due aliquote 23% fino a 100mila € e 33% oltre. Tra il 2001 e il 2006 alcuni aspetti vengono modificati, deduzioni introdotte, aliquota minore portata al 23% ma gli scaglioni restano quattro con aliquota massima, come ora, al 43%.

I numeri dell'Irpef

Con l'ultimo governo Prodi l'Irpef assume, dal 2007 la struttura che l'ha caratterizzata fino al 2022: cinque scaglioni con aliquota massima al 43%; nel 2022 le aliquote sono diventate quattro: 23% fino a 15mila € (zero fino alla no tax area di 8mila € circa), 25% tra 15mila e 28mila, 35% tra 28mila e 50mila e 43% oltre i 50mila €.

L'altra innovazione recente più significativa è stata l'introduzione del bonus di 80 € (ora alzato a 100€) per i lavoratori dipendenti con reddito tra gli 8.145 € e i 26.600 € che ha come effetto la riduzione dell'Irpef gravando per circa 9,4miliardi di € sui conti pubblici, interessando 11,5milioni di dipendenti (la metà del totale).

Il numero totale di contribuenti Irpef è passato dai 15milioni del 1975 ai 33milioni del 1980 per poi salire a 40milioni nei primi duemila (simile agli attuali 41milioni); il reddito complessivamente dichiarato vale 843miliardi (circa metà del PIL) con una media di 21mila € per contribuente.

Le differenze regionali sono enormi: la Lombardia ha un reddito del 65% più alto della Calabria. Il 52% del totale dichiarato (438 miliardi) arriva dal lavoro dipendente; 251miliardi dalle pensioni, 66miliardi dalle partite IVA (imprenditori e autonomi).

Su 41milioni di contribuenti, 31milioni hanno dichiarato un'imposta netta positiva per un totale di IRPEF pagata di 156miliardi (5mila € a testa); se consideriamo che bonus 100 € azzerà IRPEF per altri 2,3 milioni di contribuenti l'area di incapienza copre 12,4milioni di persone (30% del totale) che non versano alcuna imposta.

Evasione ed erosione dell'IRPEF

Nel 2015 il tax gap ammonta a 38miliardi di €, ben 33 dei quali da lavoratori indipendenti che evadono il 50% della base imponibile. La forte propensione all'evasione dipende dalle caratteristiche del versamento che favoriscono ovunque, anche nei Paesi UE, gli autonomi rispetto ai dipendenti.

Fin dal 1974 il reddito da capitale finanziario è escluso da imponibile per essere colpito da regimi sostitutivi con aliquote al 26% o al 12,5% per Titoli di Stato.

Effetto redistributivo IRPEF

Nel 1974 l'IRPEF era molto diversa dall'attuale. Gli scaglioni erano 32 e ciascuno comprendeva un piccolo intervallo; vi era una detrazione di 36mila lire fissa per tutti e una ulteriore di 42mila lire per redditi bassi; anche detrazioni per famigliari a carico erano costanti.

Nonostante il maggior numero di aliquote l'effetto sul sistema era opposto rispetto a quello che ci si potrebbe aspettare; applicando la vecchia IRPEF all'attuale distribuzione di reddito avremmo una riduzione del 10% del reddito complessivo rispetto al 17% attuale con circa 70miliardi riscossi in meno e anche i redditi elevati ne pagherebbero di meno perché gli scaglioni più alti toccavano pochissimi casi = oggi l'imposta riduce maggiormente la disuguaglianza rispetto a 50anni fa.

CAPITOLO 5: LE PROPOSTE DI FLAT TAX IN ITALIA

Perché tanto interesse

Grande successo mediatico che ha come terreno in cui svilupparsi l'alta pressione fiscale distribuita malamente a causa di elevati fenomeni di evasione ed erosione.

Qualcuno vorrebbe semplicemente pagare di meno disinteressandosi degli effetti dati da riduzione gettito sui servizi pubblici ma per molti è uno strumento con cui ridimensionare l'intervento pubblico per arrivare a un nuovo rapporto tra Stato e cittadini.

Alla base del successo della flat tax c'è infatti l'impressione che i servizi pubblici non corrispondano alle imposte pagate; in parte questo deriva anche dall'elevata spesa per interessi sul debito con cui si sprecano circa 2 punti di PIL ogni anno.

Altri infine sostengono che in un sistema di imposte flat, sottoporre redditi da lavoro e pensione a un'elevata progressività è ingiusto e intollerabile.

Proposta Bruno Leoni

L'IBL: IRPEF familiare da tassare al 25%; IVA da portare al 25% così come anche a imposte sostitutive e imposte societarie. Sul piatto si mette semplificazione, in cambio di riduzione trasferimenti, riduzione uguaglianza, eliminazione tax expenditures. Minimo vitale di 7mila € al nord, 6mila centro, 5mila sud; da moltiplicare per scale equivalenza in base a composizione famiglia. Importanti risparmi da semplificazione burocratica (minore spesa per controlli); soglia per essere considerati abbienti non molto alta (35mila a persona 70mila a famiglia) su cui graverebbero costi sanità e università = 4 aliquote, 0 per incapienti 100% per chi prende minimo vitale, 25% medio basso, 25% più sanità e università per abbienti.

Le proposte di Lega e FI

Lega: 15% su base familiare con progressività garantita da deduzione di 3mila € per ciascun componente se reddito inferiore a 35mila €; 3mila per ciascun familiare a carico per redditi tra 35mila e 50mila; oltre finiscono le deduzioni. Tolle tutte le deduzioni e detrazioni esistenti; abolizione sostituto imposta e ritenuta acconto. Nel contratto di governo del 2018 le aliquote diventano 2 (15 e 20%) con la seconda che parte dagli 80mila €, sopravvivenza bonus 100 €. Una prima applicazione riguarda autonomi fino a 65mila € 15%, tra 65mila e 100mila il 20% e oltre Irpef ordinaria. Questo sistema spinge a sottodichiarare o a non superare la soglia creando inoltre gravi distorsioni orizzontali a parità di reddito rispetto a dipendenti e pensionati.

FI: aliquota 23% e deduzione di 12mila € con base imponibile individuale. $23\% \times (\text{imp.} - 12\text{mila})$.

Impatto distributivo

Gli schemi proposti hanno due punti in comune: una flat tax con perdita di gettito e un reddito minimo contro la povertà. L'IRPEF attuale vale circa 167 miliardi che si ridurrebbe di 50miliardi circa nell'ipotesi del contratto di governo; la proposta IBL porterebbe a perdita di 37 miliardi. La combinazione più costosa tra perdita gettito e trasferimenti contro povertà (tutela per portare a 60% del reddito mediano equivalente le risorse per le famiglie) è quella del contratto di governo che vedrebbe uno scoperto di 80 miliardi annui mentre proposta IBL genererebbe un buco di 66miliardi.

Nelle operazioni considerate il vantaggio dello sgravio fiscale andrebbe a vantaggio dei più abbienti (circa 50%) e al 40% più povero andrebbe meno del 10% del totale del vantaggio.

Gli effetti della flat tax sono quindi piuttosto chiari e rappresentano un forte ostacolo a una sua applicazione nei Paesi dell'Europa che ambiscono ad avere un welfare state di qualità.

RELAZIONE EVASIONE FISCALE E CONTRIBUTIVA

Riassunta per “Eccoci! Appunti per le future generazioni” da Gigi Bacchetta¹

SINTESI

Sulla base dei conti nazionali pubblicati da Istat a marzo 2022 si documenta come il valore aggiunto generato dal sommerso economico – che già nel 2018 aveva segnato una contrazione del 3,1% - mostri nel 2019 una ulteriore flessione del 2,7% attestandosi a 183,9 miliardi di euro scendendo dal 10,7% al 10,2% del PIL.

Anche il tasso di irregolarità del lavoro, calcolato come incidenza percentuale delle unità di lavoro a tempo pieno non regolari sul totale scende dal 15,1% del 2018 al 14,9% del 2019.

Le stime del sommerso economico, che è una delle componenti dell'economia non osservata, non consentono di quantificare direttamente le entrate complessivamente sottratte alla finanza pubblica dall'evasione fiscale e contributiva. Per questa ragione come indicatore dell'evasione viene utilizzato il tax gap che si pone l'obiettivo di misurare l'impatto del mancato adempimento degli obblighi di dichiarazione e versamento delle principali imposte e dei contributi.

Nell'arco del periodo compreso tra il 2015 e il 2019 il tax gap si è ridotto in termini assoluti di circa 6,9 miliardi e la propensione al gap (rapporto tra tax gap e gettito potenziale per la parte dovuta al mancato pagamento delle imposte) si è ridotta di circa 2,7 punti percentuali. Per la prima volta il tax gap complessivo – fiscale e contributivo – scende sotto la soglia dei 100 miliardi di € (99,2 miliardi di cui 86,5 di mancate entrate tributarie e 12,7 contributive).

Ne esce quindi confermata la tendenza alla contrazione dell'economia sommersa e dell'evasione fiscale nel medio periodo a beneficio dell'efficienza e dell'equità dell'intero sistema economico con conseguenti impatti positivi sulla finanza pubblica.

Per quel che riguarda il regime della cedolare secca, ovvero la tassazione ad aliquota proporzionale ridotta dei redditi derivanti alle locazioni di abitazioni l'analisi svolta dal dipartimento delle finanze evidenzia che se, da un lato, si riscontra un effetto di emersione – ovvero un aumento della probabilità di contrarre e dichiarare un contratto di locazione e un incremento della base imponibile – dall'altro lato, tale effetto non è stato sufficiente ad assicurare la copertura delle minori entrate derivanti dalla riduzione dell'imposizione e ha avuto effetti regressivi in termini di distribuzione del reddito nella misura in cui il risparmio in termini di imposizione fiscale beneficia soprattutto i contribuenti più ricchi.

L'agenzia delle entrate si è focalizzata sul regime dei minimi evidenziando come esso non abbia contribuito nel triennio 2012-2014 a ridurre il tax-gap espresso in percentuale dell'imposta potenziale (anche a causa dei falsi minimi che hanno sotto-dichiarato il fatturato). Analisi dipartimento finanze su regime forfettario 2019 evidenzia effetto di autoselezione con cui i contribuenti con ricavi e compensi superiori alla soglia hanno dichiarato di meno, evadendo, per restare al di sotto della soglia massima di 65mila € in modo da usufruire dell'imposta sostitutiva agevolata.

¹ Per segnalazione errori gigi.bacchetta@gmail.com 3498481816

TABELLA I.1: GAP DELLE ENTRATE TRIBUTARIE E CONTRIBUTIVE IN MILIONI DI EURO

Tipologia di imposta	2015	2016	2017	2018	2019	Differenza 2019-2015	Media 2017-2019	2020
IRPEF lavoro dipendente (irregolare)	4.204	4.103	4.338	4.431	4.589	385	4.453	N.D
IRPEF lavoro autonomo e impresa	32.208	33.382	33.323	32.958	32.078	-129	32.788	27.850
Addizionali locali IRPEF (lavoro dipendente)	780	768	799	797	803	23	800	N.D
IRES	8.389	10.293	8.855	8.042	8.720	331	8.473	8.917
IVA	34.957	34.859	35.570	31.823	27.708	-7.249	31.700	23.122
IRAP	5.497	4.946	5.117	5.237	5.028	-471	5.127	4.882
LOCAZIONI	1.275	787	729	693	551	-724	658	487
CANONE RAI	977	1.008	240	225	239	-738	235	248
ACCISE sui prodotti energetici	1.430	1.811	2.077	1.498	1.914	485	1.830	1.722
IMU-TASI	5.113	5.240	4.994	4.997	4.932	-181	4.974	5.200
Totale entrate tributarie	84.827	86.756	95.842	90.701	88.560	-6.267	91.035	N.D
Totale entrate tributarie (al netto delle accise e dell'IMU)	88.285	89.905	88.771	84.208	79.714	-8.571	84.230	N.D
Entrate contributive carico lavoratore dipendente	2.784	2.764	2.928	2.940	2.965	181	2.944	N.D
Entrate contributive carico datore di lavoro	8.516	8.119	8.804	9.317	9.719	1.203	9.280	N.D
Totale entrate contributive	11.300	10.883	11.731	12.257	12.684	1.384	12.224	N.D
Totale entrate tributarie e contributive	106.127	107.639	107.574	102.958	99.244	-6.883	103.259	N.D

Le stime relative al 2020 sono provvisorie in attesa della pubblicazione dei dati sull'Economia Non Osservata dell'Istat. Eventuali imprecisioni derivano dagli arrotondamenti. *Nell'anno d'imposta 2015 il calcolo riguarda soltanto l'IMU.

TABELLA I.2: PROPENSIONE AL GAP NELL'IMPOSTA

Propensione al gap nell'imposta	2015	2016	2017	2018	2019	Differenza 2019-2015	Media 2017-2019	2020
IRPEF lavoro dipendente (irregolare)	2,9%	2,8%	2,9%	2,8%	2,8%	-0,1%	2,8%	N.D
IRPEF lavoro autonomo e impresa	65,1%	66,5%	68,0%	67,6%	68,3%	3,2%	68,0%	68,7%
Addizionali locali IRPEF (lavoro dipendente)	7,3%	7,1%	7,3%	7,1%	7,0%	-0,3%	7,1%	N.D
IRES	23,4%	26,6%	23,7%	21,8%	23,1%	-0,2%	22,9%	23,7%
IVA	28,6%	26,1%	26,6%	23,3%	20,3%	-8,2%	23,4%	19,3%
IRAP	20,2%	18,8%	18,8%	18,6%	18,2%	-2,0%	18,5%	17,8%
LOCAZIONI	14,8%	9,4%	8,8%	8,3%	8,7%	-6,0%	7,9%	8,3%
CANONE RAI	35,5%	36,6%	9,9%	10,3%	10,8%	-24,6%	10,3%	11,2%
ACCISE sui prodotti energetici	7,5%	8,4%	10,7%	7,8%	9,7%	2,2%	9,4%	10,9%
IMU-TASI	26,53%	26,37%	25,29%	25,36%	25,10%	-1,4%	25,3%	25,1%
Totale	21,1%	21,2%	20,9%	19,4%	18,3%	-2,7%	19,5%	N.D
Totale al netto delle accise e dell'IMU	21,4%	21,5%	21,2%	19,6%	18,4%	-3,0%	19,7%	N.D

Le stime relative al 2020 sono provvisorie in attesa della pubblicazione dei dati sull'Economia Non Osservata dell'Istat. Per il lavoro dipendente la propensione è calcolata come il rapporto tra la stima dell'evasione fiscale per i lavoratori dipendenti irregolari e l'ammontare delle ritenute IRPEF sui lavoratori dipendenti pubblici e privati (al lordo della stima sull'evasione dei lavoratori irregolari). Eventuali imprecisioni derivano dagli arrotondamenti. *Nell'anno d'imposta 2015 il calcolo riguarda soltanto l'IMU.

TABELLA I.3: SINTESI DEI PRINCIPALI RISULTATI CONSEGUITI IN MATERIA DI CONTRASTO ALL'EVASIONE

Agenzia delle entrate	Lettere di promozione della compliance	Invio di circa 1.370 mila comunicazioni con le quali sono state segnalate possibili anomalie fiscali ad alcune categorie di contribuenti, che hanno potuto rimediare agli errori o alle omissioni attraverso l'istituto del ravvedimento operoso
	Misure volte ad attrarre persone e imprese estere in Italia	n. 24 soggetti ammessi al regime di cooperative compliance n. 625 istanze di patent box concluse, di cui 326 con accordo
	Controlli eseguiti	137.433 controlli sostanziali eseguiti.
Agenzia delle dogane e dei monopoli	Settore Dogane	Gettito: 31,94 miliardi di euro Extra-gettito (MDA): 262,62 milioni di euro Campioni analizzati dai Laboratori chimici: 11.783
	Settore Accise (energie e alcoli)	Gettito: 14,41 miliardi di euro Extra-gettito (svincoli irregolari riscossi): 2,3 milioni di euro Campioni analizzati dai laboratori chimici: 693 Sequestri dentro gli spazi doganali: 43,3 tonnellate (tabacco sfuso) e 3,9 mln di pezzi Sequestri fuori degli spazi doganali: 42,83 tonnellate tabacchi
	Settore Accise (tabacchi)	Gettito: 8,41 miliardi di euro Extra-gettito (imposta accertata): 94,47 milioni di euro Extra-gettito (sanzioni tributarie e amministrative): 63,83 milioni di euro
	Settore Giochi	Gettito: 18,32 miliardi di euro Extra-gettito: MDA per 1,36 miliardi di euro e sanzioni per 1,77 miliardi di euro Campioni analizzati dai laboratori chimici: 32.984 Sequestri: 29 milioni di Kg/l e 108,22 milioni di pezzi Valore stimato del sequestro: 624 milioni di euro
Guardia di Finanza	Indagini di polizia giudiziaria a contrasto dei reati in materia di IVA e imposte dirette	10.729
	Sequestri preventivi per reati in materia di IVA e imposte dirette	1,4 miliardi di euro
	Sequestri di crediti d'imposta inesistenti	1,36 miliardi di euro
	Soggetti denunciati per reati in materia di IVA e imposte dirette	13.676
	Soggetti arrestati per reati in materia di IVA e imposte dirette	411
	Reati in materia di IVA e imposte dirette segnalati all'Autorità Giudiziarla	7.153
	Verifiche, controlli fiscali e altri controlli	41.047
	Evasori totali scoperti	3.419
	Lavoratori in nero e irregolari scoperti	14.920
INL	Attività di vigilanza aziende ispezionate	117.608
	Recupero contributi e premi evasi (€)	1.111.584.648
	Lavoratori in nero	20.571
	Lavoratori irregolari	480.119
INPS Verifiche amministrative	Contributi evasi accertati	288.059.811 euro di maggiori entrate
	Risparmi in termini di mancati pagamenti per prestazioni	79.991.074 euro di minori uscite
INAIL Verifiche amministrative	Premi accertati Censim./Indotto (€)	29.907.852

2) ECONOMIA NON OSSERVATA: CARATTERISTICHE STRUTTURALI ED EVOLUZIONE

DEFINIZIONE ECONOMIA NON OSSERVATA

L'economia non osservata comprende l'insieme delle attività economiche che, per motivi differenti, sfuggono all'osservazione statistica diretta.

Le principali componenti sono rappresentate dal sommerso economico e dall'economia illegale; il sommerso statistico e l'economia informale ne completano lo spettro. Il sommerso economico include quelle attività che sono volontariamente celate alle autorità fiscali, previdenziali e statistiche.

Esso è generato da dichiarazioni non corrette riguardanti il fatturato e/o i costi delle unità produttive con l'obiettivo di sotto-dichiarare il valore aggiunto o l'utilizzo di input di lavoro.

L'economia illegale è definita dall'insieme delle attività produttive aventi per oggetto beni e servizi illegali o legali ma svolte senza adeguata autorizzazione; il sommerso statistico include le attività che sfuggono all'osservazione diretta per inefficienze informative (errori campionari, di copertura degli archivi...); infine, l'economia informale include le attività produttive svolte in contesti poco o per nulla organizzati, basati su rapporti di lavoro non regolati da contratti formali ma nell'ambito di relazioni personali o familiari.

La stima del sommerso economico nei conti nazionali comprende le componenti relative a:

- sotto-dichiarazioni del valore aggiunto
- valore aggiunto riconducibile all'impiego di lavoro irregolare
- altre componenti del sommerso economico

La sotto-dichiarazione del valore aggiunto è connessa al deliberato occultamento di una parte del reddito da parte delle imprese attraverso dichiarazioni volutamente errate del fatturato e/o dei costi alle autorità fiscali. L'altra parte rilevante del sommerso economico è il valore aggiunto generato dall'impiego di lavoro irregolare che ha una misurazione basata su due fasi distinte: prima si determina l'input di lavoro irregolare in termini di unità di lavoro equivalenti a tempo pieno e, a seguire, si definisce il relativo valore aggiunto generato.

La stima del sommerso economico viene poi completata con l'individuazione di altre componenti statistiche stimate in maniera indiretta come l'attività delle famiglie proprietarie di immobili che li concedono in affitto senza regolare contratto di locazione oppure sulle mance per il personale nel settore alberghiero e, infine, con la riconciliazione fra le stime indipendenti degli aggregati dell'offerta e della domanda che porta alla definizione del livello del PIL.

PRINCIPALI EVIDENZE

Valore aggiunto generato dal sommerso economico mostra ulteriore flessione nel 2019 (-2,7%) attestandosi a 183,9 miliardi di €, andando ad incidere sul PIL per il 10,2% (dal 10,7% dell'anno precedente).

Nel settore primario il sommerso è completamente imputabile all'utilizzo di occupazione non regolare. Il sistema fiscale cui sono sottoposte le imprese agricole, infatti, è caratterizzato dalla presenza dei regimi forfettari, riduzione dell'imponibile, applicazione delle aliquote ridotte che rendono difficilmente configurabile la presenza di dichiarazioni mendaci.

Nel 2019 il peso della sotto-dichiarazione risulta particolarmente significativo nel commercio, trasporti, alloggio e ristorazione, negli altri servizi alla persona, nelle costruzioni e nei servizi professionali (tutti attorno al 10%); il valore aggiunto prodotto invece dalla componente di lavoro

irregolare è molto rilevante nel settore degli altri servizi alle persone, dove pesa per il 23,3% ed è imputabile al lavoro domestico e nell'agricoltura-silvicoltura-pesca (17,3%); decisamente contenuto invece nella manifattura (tra l'1% e il 2,9%).

TABELLA II.2.1: ECONOMIA SOMMERSA. ANNI 2016-2019, MILIONI DI EURO

Anni	2016	2017	2018	2019
Economia sommersa	189.392	194.965	188.931	183.888
da Sotto-dichiarazione	95.020	98.473	93.953	90.393
da Lavoro irregolare	78.403	80.234	78.034	77.033
Altro	15.969	16.257	16.944	16.462
Totale valore aggiunto	1.522.754	1.557.798	1.589.578	1.611.353
Pil	1.695.787	1.738.593	1.771.391	1.796.634

TABELLA II.2.2: INCIDENZA DELLE COMPONENTI DELL'ECONOMIA SOMMERSA SUL VALORE AGGIUNTO E SUL PIL - ANNI 2016-2019, VALORI PERCENTUALI

Anni	2016	2017	2018	2019
Incidenza economia sommersa su valore aggiunto	12,4	12,5	11,9	11,4
da Sotto-dichiarazione	6,2	6,3	5,9	5,6
da Lavoro irregolare	5,1	5,2	4,9	4,8
Altro	1,0	1,0	1,1	1,0
Incidenza economia sommersa su Pil	11,2	11,2	10,7	10,2

TABELLA II.2.6: INCIDENZA DELLE COMPONENTI DELL'ECONOMIA SOMMERSA SUL VALORE AGGIUNTO TOTALE PER ATTIVITÀ ECONOMICA - ANNO 2019, VALORI PERCENTUALI

Macrosettore	Economia sommersa			Totale Economia sommersa
	da Sotto-dichiarazione	da Lavoro irregolare	Altro	
Agricoltura, silvicoltura e pesca	-	17,3	-	17,3
Produzione beni alimentari e di consumo	8,1	2,9	-	11,0
Produzione beni di investimento	2,2	1,3	-	3,5
Produzione beni intermedi, energia e rifiuti	0,8	1,0	-	1,6
Costruzioni	11,0	9,8	-	20,8
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporti e magazzinaggio, attività di alloggio e ristorazione	12,0	7,0	2,9	21,9
Servizi professionali	9,2	4,6	-	13,8
Altri servizi alle imprese*	2,4	1,7	1,3	5,5
Servizi generali delle A.A.P.P.	-	-	-	-
Istruzione, sanità e assistenza sociale	2,5	5,1	-	7,6
Altri servizi alle persone	11,5	23,3	0,8	35,6
TOTALE	5,8	4,8	1,0	11,4

*Inclusi i fitti imputati

LAVORO IRREGOLARE

Dopo aver segnato nel 2018 una flessione dell'1,5%, nel 2019 le Unità di lavoro a tempo pieno (ULA) in condizione di non regolarità mostrano una ulteriore diminuzione dell'1,6% attestandosi a 3,586 milioni di unità occupate in prevalenza come dipendenti (2,583milioni) gli unici su cui si è vista una riduzione, mentre le unità indipendenti sono aumentate dello 0,7%. Il tasso di irregolarità scende al 14,9%; rispetto al 2016 nel 2019 ci sono state circa 89mila unità in meno irregolari

TABELLA IL.2.7: UNITA' DI LAVORO REGOLARI E NON REGOLARI PER POSIZIONE NELLA PROFESSIONE ANNI 2016- 2019, IN MIGLIAIA

Anni	Regolari	Non regolari	Totale	Tasso di regolarità	Tasso di irregolarità
Totale					
2016	20.084	3675	23.759	84,5	15,5
2017	20.245	3700	23.945	84,5	15,5
2018	20.482	3644	24.125	84,9	15,1
2019	20.551	3586	24.137	85,1	14,9
Dipendenti					
2016	13.970	2.616	16.586	84,2	15,8
2017	14.205	2.695	16.900	84,1	15,9
2018	14.474	2.647	17.121	84,5	15,5
2019	14.574	2.583	17.157	84,9	15,1
Indipendenti					
2016	6.114	1.059	7.173	85,2	14,8
2017	6.040	1.005	7.045	85,7	14,3
2018	6.008	996	7.004	85,8	14,2
2019	5.977	1.004	6.980	85,6	14,4

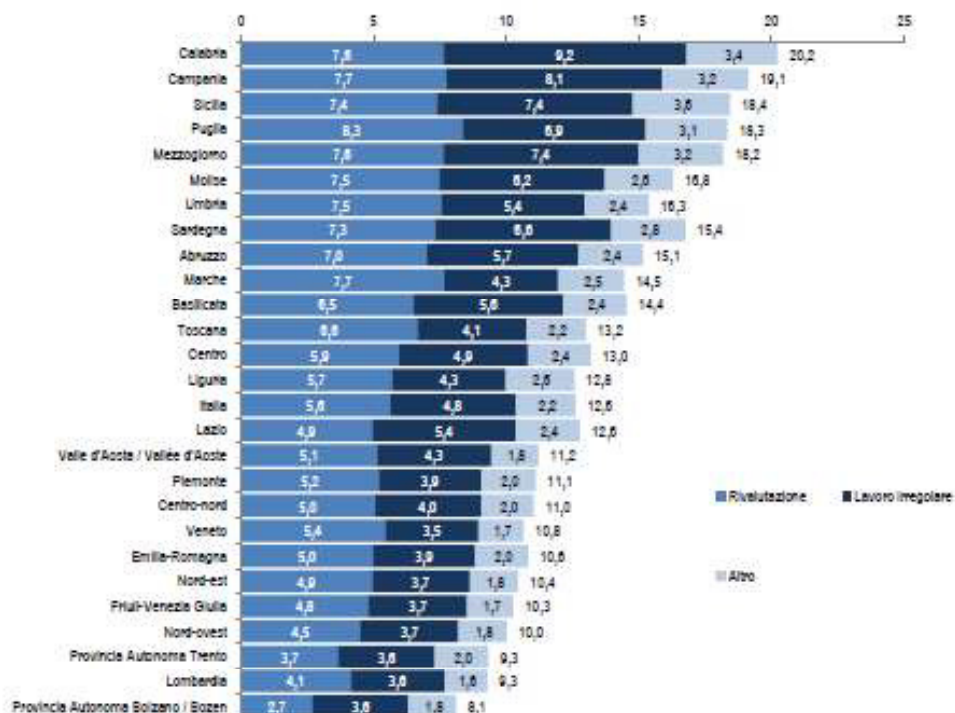
La presenza di lavoro irregolare è molto eterogenea nel comparto dei servizi perché all'interno vi sono le attività della PA (solo lavoro regolare) sia gli altri servizi alle persone (46,4% di lavoro irregolare nel 2019); complessivamente è comunque in riduzione arrivando al 16,1%; nell'industria è attorno al 10% mentre nell'agricoltura è al 18,3%.

TABELLA IL.2.8: TASSO DI IRREGOLARITÀ DELLE UNITÀ DI LAVORO PER SETTORE DI ATTIVITÀ ECONOMICA. ANNI 2015-2018

Macrosettore	2015			2016			2017			2018		
	Dipendenti	Indipendenti	Totale	Dipendenti	Indipendenti	Totale	Dipendenti	Indipendenti	Totale	Dipendenti	Indipendenti	Totale
Agricoltura, silvicoltura e pesca	38,4	8,1	18,3	38,2	7,8	18,4	38,5	8,1	18,8	37,8	8,7	18,8
Industria	9,5	12,2	10,2	9,8	11,8	10,2	9,7	11,8	10,2	9,2	11,5	9,7
Industria in senso stretto	8,9	10,3	7,4	7,1	9,9	7,5	7,0	9,8	7,4	6,7	10,1	7,1
Produt. beni alimentari e di consumo	8,9	10,5	9,3	9,1	10,0	9,3	9,0	9,8	9,2	8,6	10,2	9,0
Produt. beni di investim.	5,4	9,4	5,8	5,5	9,5	5,9	5,3	9,4	5,7	5,2	9,6	5,7
Produt. beni intermedi, energia e rifiuti	8,1	11,6	8,3	8,3	11,7	8,6	8,2	11,4	8,4	5,5	10,5	5,8
Costruzioni	19,7	13,7	16,9	20,5	12,9	17,0	20,5	13,3	17,3	19,2	12,6	16,3
Servizi	17,0	16,5	16,8	17,1	16,0	16,8	16,5	15,8	16,3	16,2	16,0	16,1
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, trasporti e magazzinaggio, attività di alloggio e ristorazione	14,5	17,7	15,8	14,7	17,5	15,8	14,1	17,7	15,4	13,8	17,8	15,3
Servizi professionali	10,0	8,0	8,8	10,7	7,2	8,1	10,0	6,9	7,8	9,0	6,8	7,4
Altri servizi alle imprese	7,4	15,9	9,6	7,5	15,0	9,4	7,4	14,7	9,2	7,8	14,8	9,5
Servizi generali delle A.A.P.P.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Istruzione, sanità e assistenza sociale	7,5	17,9	9,0	7,7	17,1	9,0	7,1	16,9	8,6	7,0	17,9	8,6
Altri servizi alle persone	51,8	28,3	47,6	52,0	27,8	47,7	51,1	27,1	48,9	50,5	27,6	48,4
TOTALE	15,8	14,8	15,5	15,9	14,3	15,5	15,5	14,2	15,1	15,1	14,4	14,9

LA DISTRIBUZIONE TERRITORIALE DELL'ECONOMIA NON OSSERVATA

FIGURA II.2.3: INCIDENZA DELLE COMPONENTI DELL'ECONOMIA NON OSSERVATA SUL VALORE AGGIUNTO NELLE REGIONI ITALIANE - ANNO 2018, VALORI PERCENTUALI



3) EVASIONE FISCALE E CONTRIBUTIVA

PRINCIPALI EVIDENZE

TABELLA III.1.1.1: AMMONTARE DEL GAP IRPEF PER IMPRESE E LAVORATORI AUTONOMI E RAPPORTI RISPETTO ALLA BASE POTENZIALE (PROPENSIONE) E AL PIL - ANNI 2015-2020.

	Anno	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Gap IRPEF imprese e lav.aut. in mln di euro (IRPEF _{nv})	Non dichiarato (*)	30.385	31.497	31.411	30.657	30.263	26.112
	Non versato (**)	1.821	1.885	1.911	2.300	1.815	1.538
	Comlessivo	32.206	33.382	33.323	32.958	32.078	27.650
Gap IRPEF imprese e lav.aut. in % dell'imposta potenziale (IRPEF _{nv} / IRPEF _p)	Non dichiarato (*)	61,4%	62,7%	64,1%	62,8%	64,5%	64,9%
	Non versato (**)	3,7%	3,7%	3,9%	4,7%	3,9%	3,8%
	Comlessivo	65,1%	66,5%	68,0%	67,6%	68,3%	68,7%
Gap IRPEF imprese e lav.aut. in % del PIL (IRPEF _{nv} / PIL)	Non dichiarato (*)	1,8%	1,9%	1,8%	1,7%	1,7%	1,6%
	Non versato (**)	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
	Comlessivo	1,9%	2,0%	1,9%	1,8%	1,8%	1,7%

(*) I dati delle stime del gap relativi all'anno 2020 sono da considerarsi provvisori e quelli relativi al 2019 semi-definitivi.

(**) MV= mancati versamenti; sono estrapolati per gli anni 2018 e 2020.

L'importo dell'ammacco da omessa dichiarazione (in milioni di €) dopo un aumento registrato fino al 2016 ha subito una prima battuta d'arresto per il 2017 ed è decresciuto anche negli anni successivi. Nel periodo considerato si è assistito all'introduzione e alla progressiva espansione del regime forfetario che ha determinato uno svuotamento della platea di stima e una conseguente riduzione sia degli importi dichiarati che di quelli non dichiarati.

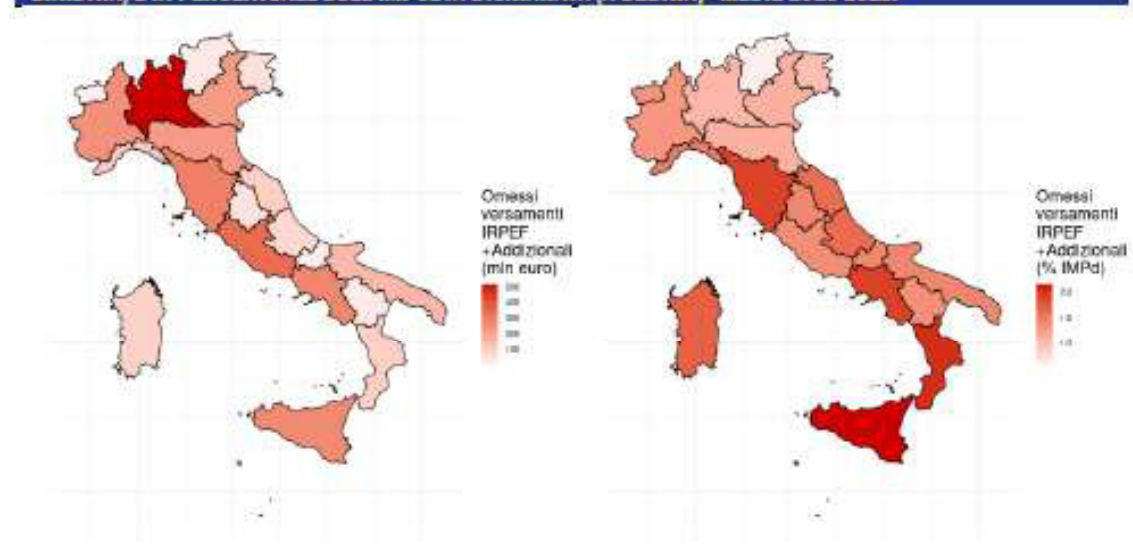
Il comportamento fiscale esibito dai contribuenti considerati nei diversi anni definisce pertanto l'andamento della propensione al gap che mostra un trend altalenante.

TABELLA III.1.1.2: AMMONTARE DEL GAP IRPEF PER LAVORATORI DIPENDENTI IRREGOLARI- ANNI 2015-2019

VARIABILE	2015		2016		2017		2018		2019	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Base imponibile evasa totale	37.705	29.175	37.086	27.847	38.781	28.827	38.808	28.734	39.148	28.349
di cui:										
Agric. Allev. Silvico, e Pesca	2.585	1.618	2.689	1.688	2.725	1.778	2.849	1.862	2.914	1.828
Personale Domestico Famiglie	9.323	8.489	8.832	8.881	8.808	8.831	8.659	8.712	8.805	8.619
Base imponibile IRPEF evasa	34.857	26.918	34.145	25.838	35.683	26.724	35.893	26.584	36.007	26.188
di cui:										
Agric. Allev. Silvico, e Pesca	2.358	1.474	2.433	1.540	2.484	1.621	2.597	1.697	2.658	1.688
Personale Domestico Famiglie	8.808	8.043	8.470	8.517	8.444	8.489	8.307	8.357	8.444	8.285
Gap IRPEF lavoratori dipendenti irregolari	4.204	3.215	4.103	3.045	4.338	3.171	4.431	3.205	4.589	3.271
di cui:										
Agric. Allev. Silvico, e Pesca	181	118	157	100	164	107	181	125	220	139
Personale Domestico Famiglie	1.039	1.058	982	987	989	871	952	958	1.018	984
GAP addizionale regionale lavoratori dipendenti irregolari	558	433	550	418	571	428	568	422	569	414
GAP addizionale comunale lavoratori dipendenti irregolari	222	172	219	165	228	171	229	170	234	170
Totale Gap IRPEF lavoratori dipendenti irregolari	4.984	3.821	4.871	3.626	5.137	3.770	5.228	3.798	5.392	3.855
n. posizioni lavorative irregolari*		3.088		3.054		3.088		3.048		2.970

Note: importi espressi in milioni di euro. * importi espressi in migliaia di unità. I dati relativi alle branche di attività 'Agric. Allev. Silvico, e Pesca' sono ottenuti come somma dei codici di attività economica 1-4; 'Personale domestico famiglie' rappresenta il codice di attività 97. (1) e (2) si riferiscono alle ipotesi 1 e 2 così come definite nella scheda tecnica Istat.

FIGURA III.1.1.1: DISTRIBUZIONE REGIONALE DEI MANCATI VERSAMENTI IRPEF IN MILIONI DI EURO (A SINISTRA) E IN PERCENTUALE SULL'IMPOSTA DICHIARATA (A DESTRA) - MEDIE 2013-2018.



Per quanto riguarda invece l'IRES (imposta sul reddito delle società)

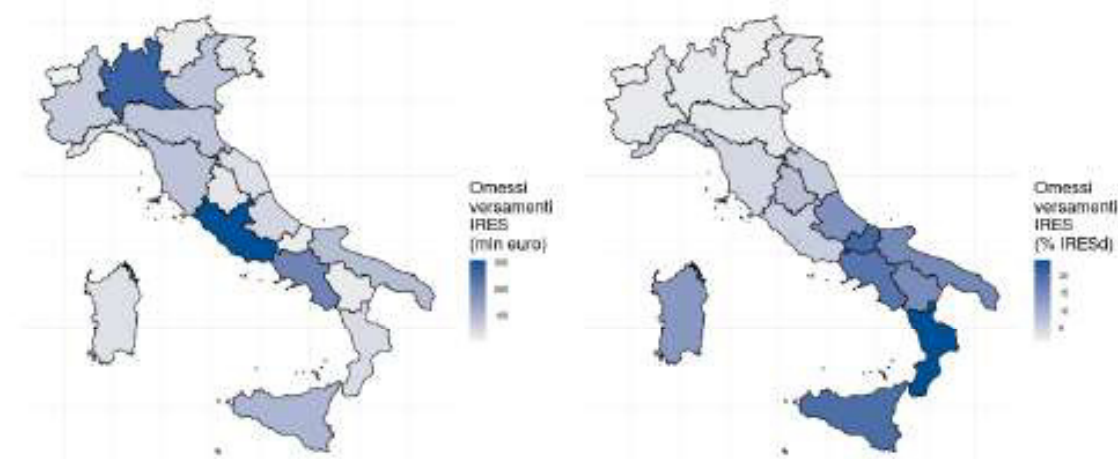
TABELLA III.1.2.1: AMMONTARE DEL GAP IRES E RAPPORTI RISPETTO ALLA BASE POTENZIALE (PROPENSIONE) E AL PIL – ANNI 2015-2020.

	Anno	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Gap IRES in mln di euro (IRESNV)	Non dichiarato (*)	6.863	6.769	7.156	6.394	7.063	7.276
	Non versato (**)	1.506	1.504	1.499	1.649	1.657	1.640
	Complessivo	8.369	10.293	8.655	8.042	8.720	8.917
Gap IRES in % dell'imposta potenziale (IRESNV/IRESp)	Non dichiarato (*)	19,2%	22,7%	19,6%	17,3%	18,7%	19,3%
	Non versato (**)	4,2%	3,9%	4,1%	4,5%	4,4%	4,4%
	Complessivo	23,4%	26,6%	23,7%	21,8%	23,1%	23,7%
Gap IRES in % del PIL (IRESNV/PIL)	Non dichiarato (*)	0,4%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
	Non versato (**)	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
	Complessivo	0,5%	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%

(*) I dati delle stime del gap relativi all'anno 2020 sono da considerarsi provvisori e quelli relativi al 2018 semi-definitivi.

(**) MV= mancati versamenti, sono estrapolati per gli anni 2018 e 2020.

FIGURA III.1.2.1: DISTRIBUZIONI REGIONALI DEI MANCATI VERSAMENTI IRES IN MILIONI DI EURO (A SINISTRA) E IN PERCENTUALE SULL'IMPOSTA DICHIARATA (A DESTRA). MEDIE 2013-2019



GAP IVA

TABELLA III.1.3.2: GAP IVA IN MLN DI EURO E RAPPORTI RISPETTO AL POTENZIALE (PROPENSIONE IN %) E AL PIL. ANNI 2015-2020.

Aggregato	Tipologia	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Gap IVA in mln di euro (IVANV)	Non dichiarato	25.567	24.758	25.210	21.343	18.584	15.508
	Dichiarato e non versato ¹	9.389	9.900	10.360	10.479	9.124	7.614
	Totale non versato	34.957	34.659	35.570	31.823	27.708	23.122
Gap IVA in % dell'imposta potenziale (IVANV/IVAT)	Non dichiarato	19,4%	18,7%	18,8%	15,6%	13,6%	13,0%
	Dichiarato e non versato ¹	7,1%	7,5%	7,7%	7,7%	6,7%	6,4%
	Totale non versato	26,6%	26,1%	26,6%	23,3%	20,3%	19,3%
Gap IVA in % del PIL (IVANV/PIL)	Non dichiarato	1,5%	1,5%	1,5%	1,2%	1,0%	0,9%
	Dichiarato e non versato ¹	0,6%	0,6%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%
	Totale non versato	2,1%	2,0%	2,0%	1,8%	1,5%	1,4%

¹ dati desunti dai controlli automatici ai sensi dell'art. 54 bis del D.P.R. 633/72.

I dati relativi al 2020 registrano una provvisoria riduzione della propensione all'evasione, probabilmente legata alla ricomposizione dei panieri di consumo in risposta alla crisi pandemica che ha comportato un maggiore consumo di beni durevoli, caratterizzati da aliquote più elevate, e una riduzione della quota dei servizi caratterizzati tipicamente da una maggiore propensione all'evasione.

Un'ulteriore spiegazione consiste nel maggiore ricorso all'utilizzo di strumenti di pagamento elettronici oltre a quanto osservato nel biennio 2018-2019 in cui si registra un significativo recupero di compliance causato dallo split payment e dalla fatturazione elettronica (entrambi hanno permesso il recupero del 2% del gap con un effetto di 2,7 miliardi di €).

TABELLA III.1.3.3: GAP IVA PER RIPARTIZIONE TERRITORIALE IN LIVELLI (IN MLN DI EURO) E RISPETTO AL POTENZIALE (PROPENSIONE IN %) - MEDIA 2016 - 2019

Ripartizione Territoriale	GAP IVA mil di euro	Ripartizione territoriale del GAP IVA	Propensione media al GAP IVA
NORD OVEST	11.060	34,01%	23,56%
NORD EST	6.425	19,76%	22,01%
CENTRO	6.648	20,44%	22,22%
SUD	5.797	17,82%	29,46%
ISOLE	2.592	7,97%	28,44%
ITALIA	32.522	100%	24,12%

GAP IRAP

Imposta Regionale Attività Produttive; il relativo gap si scompone tra la parte relativa alla mancata dichiarazione (80%) e quella imputabile agli omessi versamenti (20%) di imposta dichiarata. Stima 2020 da considerare all'interno dello scenario di provvedimenti emergenziali (quali sospensioni e slittamento di adempimenti) voluti dal legislatore.

TABELLA III.1.4.1: AMMONTARE DEL GAP IRAP E RAPPORTI RISPETTO ALL'IMPOSTA POTENZIALE (PROPENSIONE) E AL PIL - ANNI 2015-2020

	Anno	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Gap IRAP	Non dichiarato	4.401	3.955	4.118	4.134	3.925	3.654
in mln di euro	Non versato	1.095	991	999	1.103	1.101	1.008
(IRAPNV)	Complessivo	5.497	4.946	5.117	5.237	5.026	4.662
Gap IRAP	Non dichiarato	16,1%	15,0%	15,1%	14,7%	14,2%	13,9%
in % dell'imposta potenziale	Non versato	4,0%	3,8%	3,7%	3,9%	4,0%	3,8%
(IRAPNV/IRApp)	Complessivo	20,2%	18,8%	18,8%	18,6%	18,2%	17,7%
Gap IRAP	Non dichiarato	0,40%	0,26%	0,23%	0,23%	0,22%	0,22%
in % del PIL	Non versato	0,09%	0,06%	0,06%	0,06%	0,06%	0,07%
(IRAPNV/PIL)	Complessivo	0,49%	0,32%	0,28%	0,29%	0,28%	0,28%

* Il tax gap non versato 2020 è una stima provvisoria suscettibile di revisioni.

GAP LOCAZIONI

TABELLA III.1.5.1: AMMONTARE DEL GAP SULLE LOCAZIONI DELLE PERSONE FISICHE E RAPPORTI RISPETTO ALL'IMPOSTA POTENZIALE (PROPENSIONE) E AL PIL - ANNI 2015-2020

	Anno	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Gap locazioni in mln di euro	Non dichiarato	1.275	767	729	693	551	487
Gap locazioni	Non dichiarato	14,8%	9,4%	8,8%	8,3%	8,7%	6,3%
in % dell'imposta potenziale	Non dichiarato	0,08%	0,05%	0,04%	0,04%	0,03%	0,03%
Gap locazioni in % del PIL	Non dichiarato	0,08%	0,05%	0,04%	0,04%	0,03%	0,03%
Gettito dichiarato in % del PIL		0,44%	0,44%	0,44%	0,43%	0,43%	0,44%

GAP CANONE RAI

Da 2016 inserito in bolletta riducendo drasticamente numero evasori passati da 7,5milioni di famiglie a 1,7milioni nell'arco di un anno; negli ultimi anni però il numero ha ripreso a salire.

TABELLA III.1.6.1: CALCOLO DELLE FAMIGLIE CHE EVADONO COMPLETAMENTE IL CANONE				
Anno	Famiglie residenti	Famiglie soggette a canone utenti potenziali	Iscritti a ruolo	Evasori
	(a)	(b)	(c)	(d)=(b)-(c)
2015	25.816.311	24.142.484	18.580.310	7.582.154
2016	25.895.640	24.210.029	22.515.507	1.694.522
2017	25.937.723	24.393.188	22.628.352	1.764.816
2018	25.981.996	24.454.428	22.641.154	1.813.274
2019	26.081.199	24.524.375	22.671.636	1.852.739
2020	26.192.443	24.710.526	22.808.461	1.902.065

EVASIONE CONTRIBUTIVA LAVORATORI DIPENDENTI IRREGOLARI

La contabilità nazionale stima il numero di lavoratori dipendenti irregolari (in termini di occupati e posizioni) e le ore da essi lavorate tramite un modello statistico che si basa sul confronto (a livello individuale) tra posizioni registrate dai datori di lavoro e condizione lavorativa dichiarata nell'indagine sulla forza lavoro per ciascuno dei 98 settori di attività indagati.

Il differenziale retributivo così stimato viene applicato alla retribuzione oraria dei lavoratori regolari (a parità di settore di attività economica e classe dimensionale di impresa) per ottenere una misura della retribuzione oraria dei lavoratori irregolari.

Applicando tale retribuzione al relativo numero di ore lavorate si ottiene la stima del valore complessivo di costo del lavoro riferibile ai lavoratori irregolari per i quali, per definizione, i datori di lavoro non pagano contributi e oneri sociali.

Nel caso del lavoro dipendente irregolare, per il datore di lavoro la retribuzione corrisponde al costo del lavoro totale mentre per il lavoratore la retribuzione lorda corrisponde alla retribuzione netta (non pagando contributi o imposte).

Il rapporto tra la retribuzione lorda dei dipendenti irregolari e quella dei regolari è pari al 49% per il complesso dei settori, con un valore più basso nell'industria in senso stratto (44%) e piuttosto alto nel comparto dei servizi (66%) dove è fortemente influenzato dalla presenza preponderante del comparto del lavoro domestico e di cura.

Nel 2019 le retribuzioni pagate ai lavoratori irregolari ammontano a 30 miliardi di euro, il 5,6% del totale delle retribuzioni lorde, in lieve diminuzione rispetto ai 30,3 miliardi del 2018 (5,8% del totale); nel 2011 il medesimo aggregato era stimato in 27 miliardi con un'incidenza pari al 5,8%.

La misura delle retribuzioni relative al lavoro irregolare è la variabile di base su cui si stima l'evasione contributiva per settore.

TABELLA III.1.7.1: STIMA DI CONTABILITÀ NAZIONALE DEI SALARI ORARI MEDI DEI LAVORATORI DIPENDENTI REGOLARI E IRREGOLARI - ANNO 2019, VALORI IN EURO E RELATIVI DIFFERENZIALI

	Salario orario lordo dei regolari (imprese market)	Salario orario degli irregolari	Differenziali (salario orario lordo regolari =1)
Agricoltura	10,8	6,2	0,6
Industria senso stretto	18,9	8,3	0,4
Costruzioni	15,2	8,6	0,6
Servizi	16,2	8,3	0,5
commercio, trasporti, alberghi e pubblici esercizi	15,8	9,6	0,6
servizi alle imprese	19,4	9,5	0,5
altri servizi	11,4	7,5	0,7
Totale economia	16,8	8,2	0,5

STIMA TAX GAP SU PRODOTTI ENERGETICI

Riguarda evasione delle accise sul settore della distribuzione dei carburanti che ha subito negli ultimi decenni profonde trasformazioni a seguito della diffusione di operatori petroliferi non abituali e impianti di distribuzione “no logo” e che sulla base di informazioni condivise dalle associazioni di categoria risulta essere caratterizzato da diffusi fenomeni di non assolvimento delle imposte con distorsioni del mercato conseguenti.

TABELLA III.1.8.1 - CONFRONTO BASE IMPONIBILE EFFETTIVA VS. BASE IMPONIBILE TEORICA								
Aggregato		Unità di misura	2015	2016	2017	2018	2019	2020
BENZINA	Base imponibile teorica (Erogato distributori stradali)	mln di litri	10.380	10.184	10.033	9.790	9.991	7.963
	Base imponibile effettiva (Immissioni in consumo MISE)	.000 tonnellate	7.601	7.399	7.148	7.211	7.255	5.730
		mln di litri	10.169	9.898	9.563	9.647	9.706	7.666
	Differenza	mln di litri	211	285	470	143	285	298
		%	2,0%	2,8%	4,7%	1,5%	2,9%	3,7%
GASOLIO	Base imponibile teorica (Erogato distributori stradali)	mln di litri	20.027	20.445	20.922	21.042	21.424	17.403
	Base imponibile effettiva (Immissioni in consumo MISE)	.000 tonnellate	14.952	15.129	15.078	15.638	15.534	12.459
		mln di litri	17.960	18.173	18.112	18.784	18.659	14.966
	Differenza	mln di litri	2.067	2.272	2.810	2.257	2.765	2.438
		%	10,3%	11,1%	13,4%	10,7%	12,9%	14,0%

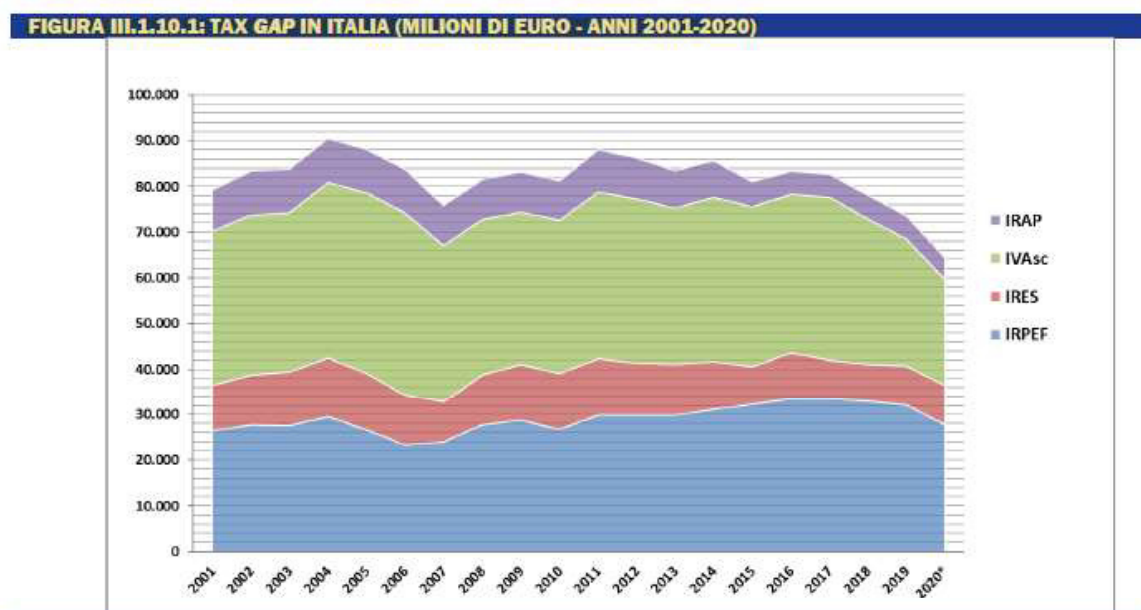
STIMA TAX GAP IMPOSTE IMMOBILIARI

Nel 2020 è stata prevista la confluenza della TASI nell’IMU e vi sono stati provvedimenti di esenzione e agevolazione fiscale – nonché di dilazione delle date di versamento – previsti per fronteggiare la crisi pandemica; entrambi questi fattori influenzano notevolmente la quantificazione del tax gap oltre al calcolo di base imponibile e gettito.

L’ammontare del tax gap relativo all’IMU è stimato in 5,2 miliardi di € (pari al 25% del gettito teorico) la differenza tra la base imponibile IMU teorica e quella effettiva è di circa 605miliardi; varia da un tax gap del 42,3% della Calabria al 13,7% dell’Emilia.

TAX GAP DELLE IMPRESE NEL LUNGO PERIODO (IVA, IRAP, IRES E IRPEF AUTONOMI)

La media tra il 2001 e il 2020 in Italia del tax gap di tributi relativi all'attività di impresa e di lavoro autonomo è attorno agli 81,8 miliardi di €. Pur se la variazione complessiva è relativamente modesta il fenomeno ha subito significative oscillazioni nel corso del periodo considerato. Crescita costante tra 2001 e 2004, raggiungendo in quell'anno il valore massimo (90,5 miliardi); nel triennio successivo ridimensionato passando a 75,9 miliardi. Da 2008 a 2011 tendenza nuovamente invertita tornando poi a scendere fino al 2018. Nel 2019 significativa riduzione (73,5 miliardi) con anche contributi previdenziali dei dipendenti in capo alle imprese si arriva a 83,1 miliardi.



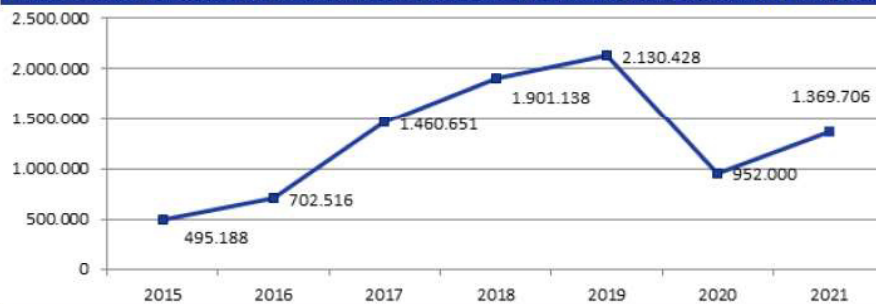
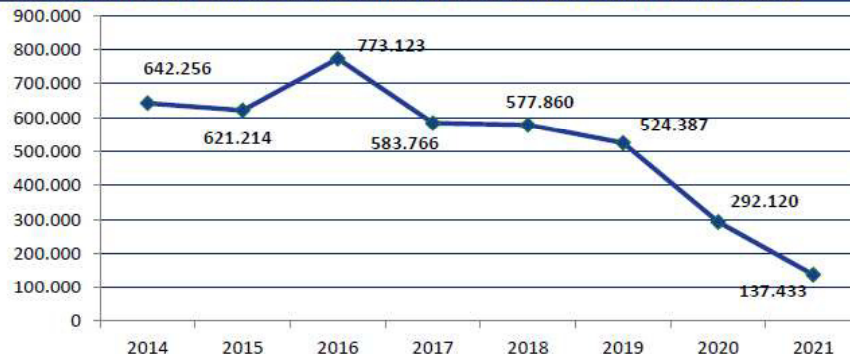
L'Irpef da lavoro autonomo rappresenta il 63,7% dell'imposta complessiva evasa; la quota minore invece è rappresentata dall'IRAP; IVA e IRES presentano una propensione media del 28,1% e 28,8%.

4) STRATEGIE E RISULTATI DEGLI INTERVENTI DI PREVENZIONE E CONTRASTO

Obiettivo riduzione tax gap perseguito attraverso monitoraggio dell'efficacia delle disposizioni vigenti finalizzate al contrasto all'evasione e alle frodi fiscali (quali indicatori ISA di affidabilità) nonché quelle riguardanti l'obbligo generalizzato della fatturazione elettronica e trasmissione telematica dei corrispettivi.

Prossime azioni:

- Potenziamento delle sinergie operative con altre autorità pubbliche nazionali, europee e internazionali anche rafforzando lo scambio di informazioni e gli strumenti di cooperazione internazionale
- Intensificazione del coordinamento e della complementarietà tra le diverse componenti dell'amministrazione finanziaria
- Rafforzamento della certezza del diritto e miglioramento dei rapporti tra fisco e contribuenti
- Intensificazione del dialogo collaborativo con i contribuenti per supportarli nel momento dichiarativo e nel pagamento
- Miglioramento della qualità dei controlli grazie a strumenti di *data analysis*
- Comunicazioni finalizzate alla promozione della compliance

FIGURA IV.1.1.1: COMUNICAZIONI FINALIZZATE ALLA PROMOZIONE DELLA COMPLIANCE – ANDAMENTO 2015 - 2021**FIGURA IV.1.1.7: NUMERO COMPLESSIVO DEI CONTROLLI SOSTANZIALI EFFETTUATI – ANNI 2014-2021**

ATTIVITA' DEI COMUNI

Collaborazione tra Agenzia Entrate e Enti Locali si estende anche alla promozione degli aggiornamenti degli atti del catasto cui i proprietari di immobili sono tenuti in caso di nuove costruzioni.

Modello di collaborazione ideato nel 2005; quota che resta ai Comuni è del 50% da intendersi come premio per la partecipazione all'accertamento fiscale (era stata elevata al 100% tra 2012 e 2014, poi prorogata, ora dovrebbe tornare al 50%).

TABELLA IV.1.4.2: GLI ESITI DELL'ATTIVITA' DI RECUPERO FISCALE DERIVANTE DALLE C.D. "SEGNALAZIONI QUALIFICATE DEI COMUNI" NEL PERIODO FEBBAIO 2009- DICEMBRE 2021

	Numero segnalazioni	Maggiore imposta accertata totale (valori in euro)	Riscosso totale (valori in euro)
ABRUZZO	601	905.964	892.916
BASILICATA	1	0	0
CALABRIA	8.177	10.543.857	2.585.916
CAMPANIA	1.067	5.519.528	425.066
EMILIA-ROMAGNA	37.320	112.712.737	50.176.154
FRIULI-VENEZIA GIULIA	1.656	3.667.734	1.380.322
LAZIO	5.979	2.031.898	1.506.372
LIGURIA	6.570	41.234.356	10.951.328
LOMBARDIA	22.286	117.921.458	43.976.688
MARCHE	2.252	19.317.002	3.178.279
MOLISE	112	41.872	3.650
PIEMONTE	6.916	31.261.906	9.524.912
PUGLIA	831	360.169	89.365
SARDEGNA	1.188	3.667.345	1.958.284
SICILIA	10.652	12.308.800	1.552.746
TOSCANA	9.685	23.578.548	9.526.560
TRENTINO-ALTO ADIGE	7	0	0
UMBRIA	1.183	1.087.033	579.978
VALLE D'AOSTA	37	34.949	31.210
VENETO	5.598	13.315.275	5.455.401
TOTALE	122.118	399.510.430	143.795.157

Fonte: IFEL- Istituto per la Finanza e l'Economia Locale

PREVENZIONE EVASIONE CONTRIBUTIVA: ATTIVITA' INL

Ispettorato nazionale del lavoro è agenzia con personalità giuridica di diritto pubblico e autonomia organizzativa e contabile; posta sotto la vigilanza del ministero del lavoro e delle politiche sociali che ne definisce obiettivi e ne monitora periodicamente la corretta gestione delle risorse finanziarie.

INL ha poteri ispettivi in materia di salute e sicurezza sul lavoro, alla pari delle ASL e in coordinamento con esse, amplia il novero dei soggetti titolari del potere-dovere di vigilanza sull'applicazione della legislazione in materia di salute e sicurezza.

Nel 2021 ha avviato controlli nei confronti di 117.608 aziende di cui 78% in materia di lavoro e legislazione sociale, 12% in materia previdenziale e 10% in materia assicurativa.

TABELLA IV.2.1.1: ATTIVITA' DI VIGILANZA ANNO 2021 - NUOVI CONTROLLI			
Ambito di vigilanza	Ispezioni	Verifiche ed accertamenti*	Totale
Vigilanza lavoro	65.686	25.819	91.505
Vigilanza previdenziale	14.792	-	14.792
Vigilanza assicurativa	8.132	3.179	11.311
Totale	88.610	28.998	117.608
*(cassa integrazione, patronati, verifiche Covid-19, infortuni e malattie professionali, ecc.)			

TABELLA IV.2.1.2: ATTIVITA' DI VIGILANZA ANNO 2021 - ISPEZIONI DEFINITE E RELATIVI RISULTATI						
Ambito vigilanza	Ispezioni definite	Ispezioni definite irregolari	% irregolarità	N. lavoratori irregolari	N. lavoratori irregolari totalmente in nero	Recupero contributi e premi evasi
Vigilanza Lavoro	62.710	39.052	62%	151.742	15.510	107.428.765 €
Vigilanza Previdenziale	12.025	9.891	82%	223.508	2.604	914.721.090 €
Vigilanza Assicurativa	9.944	9.203	93%	104.869	2.817	89.434.793 €
Totale	84.679	58.146	69%	480.119	20.571	1.111.584.648 €

Gli accertamenti in materia di lavoro hanno rivelato irregolarità nel 62% dei casi; quelli in materia previdenziale nell'82% dei casi e quelli in materia assicurativa nel 93% delle fattispecie esaminate.

Le ispezioni hanno riguardato 480.119 posizioni lavorative; di queste 20.571 sono risultate essere lavoratori in nero.

L'ammontare dei contributi e premio evasi ha portato al recupero di un importo di 1,1 miliardi di € e sono stati rilevati illeciti nei confronti di 58.146 aziende, con tasso di irregolarità pari al 69% con un recupero per azienda medio di 13.127 € a fronte degli 11.040 € del 2020.

TABELLA IV.2.1.3: RECUPERO CONTRIBUTIVO - RAFFRONTO ANNI 2020-2021		
Anni	2020	2021
Numero aziende con esiti definiti nel corso dell'anno di riferimento*	79.952	84.679
Recupero contributivo	882.669.154	1.111.584.648
Recupero contributivo medio annuo per azienda	11.040	13.127
*Nel dato sono conteggiati anche gli esiti delle verifiche avviate negli anni precedenti e definite nel corso dell'anno di riferimento.		

5) VALUTAZIONE DELLE POLICY

CEDOLARE SECCA

Introdotta in Italia nel 2011, consente ai proprietari di immobili residenziali in affitto di optare per un'aliquota di tassazione dei canoni unica e proporzionale in luogo della tassazione progressiva nell'ambito della base imponibile IRPEF. Il regime previdenziale prevede due aliquote: una standard al 21% e una ridotta per gli immobili a canone concordato. Tale aliquota ridotta è fissata al 10% dal 2014.

I proprietari sono tenuti a mantenere i canoni di locazione costanti per tutta la durata del contratto rinunciando all'adeguamento ISTAT.

I maggiori beneficiari sono i contribuenti il cui reddito imponibile è superiore a 75mila € annui per i quali l'aliquota marginale sarebbe del 43%; il beneficio invece risulta minimo per i contribuenti il cui reddito imponibile è inferiore ai 15mila € e che hanno imposta marginale del 23%.

Introduzione del regime speciale aveva triplice finalità: ridurre evasione fiscale dei redditi da locazione aumentando probabilità di dichiarazione, incentivare la concessione in locazione di immobili altrimenti inutilizzati, calmierare il prezzo delle locazioni sia tramite aumento offerta immobili sia attraverso previsione di un risparmio in termini di imposta.

Uno studio condotto su 80mila contribuenti ha osservato quattro variabili: tipologia dichiarazione, area geografica, quindici classi di reddito e tipologia reddito prevalente. Ha dimostrato che cedolare secca ha comportato un aumento medio del 3,8% degli immobili sul mercato regolare delle locazioni, un aumento medio della base imponibile del 6,5% nessun effetto sulla riduzione del prezzo del mercato degli affitti e nessuna traslazione del risparmio fiscale dal proprietario al locatario, un aumento dell'1% della cedolare riduce il margine estensivo delle dichiarazioni di 2,2 punti percentuali.

Coloro che hanno beneficiato maggiormente della cedolare secca sono i contribuenti con reddito imponibile più elevato; l'introduzione della cedolare secca in sostituzione della tassazione IRPEF ha generato una perdita di entrate che si è tradotta in un guadagno privato per la parte alta della distribuzione del reddito dei contribuenti. Di circa il 20% della variazione fiscale complessiva ha beneficiato l'1% più ricco e circa il 60% di tutta la riduzione delle tasse è andata a vantaggio del 10% dei contribuenti più ricchi.

L'analisi empirica ha dimostrato che l'effetto positivo dell'introduzione della cedolare secca, sia in termini di margine estensivo (aumento probabilità di stipulare e dichiarare un contratto) sia in termini di margine intensivo (incremento base imponibili) non è sufficiente ad assicurare la copertura delle minori entrate derivanti dalla riduzione dell'aliquota e ha effetti regressivi in termini di distribuzione del reddito posto che del risparmio in termini di imposizione fiscale beneficino soprattutto i contribuenti più ricchi.

MINIMI

Nel 2019 è stato introdotto il nuovo regime forfetario che ha previsto innalzamento della soglia di ricavi e compensi a 65mila € per poter accedere all'imposta sostitutiva del 15% modificando in misura significativa gli adempimenti dei contribuenti con reddito da lavoro autonomo e d'impresa individuale.

L'innalzamento a un'unica soglia più elevata può, per un verso, stimolare la crescita economica in virtù dell'eliminazione del precedente salto di aliquota marginale nel passaggio dal regime sostitutivo al regime ordinario dell'IRPEF e, per altro verso, può incentivare i contribuenti a dichiarare la base imponibile che era stata occultata con riduzione dell'evasione.

Duplice effetto flat tax teorico: potenziale emersione economica (incentivo a incremento attività produttiva) potenziale emersione fiscale (riduzione del fenomeno di sotto-dichiarazione dei ricavi).

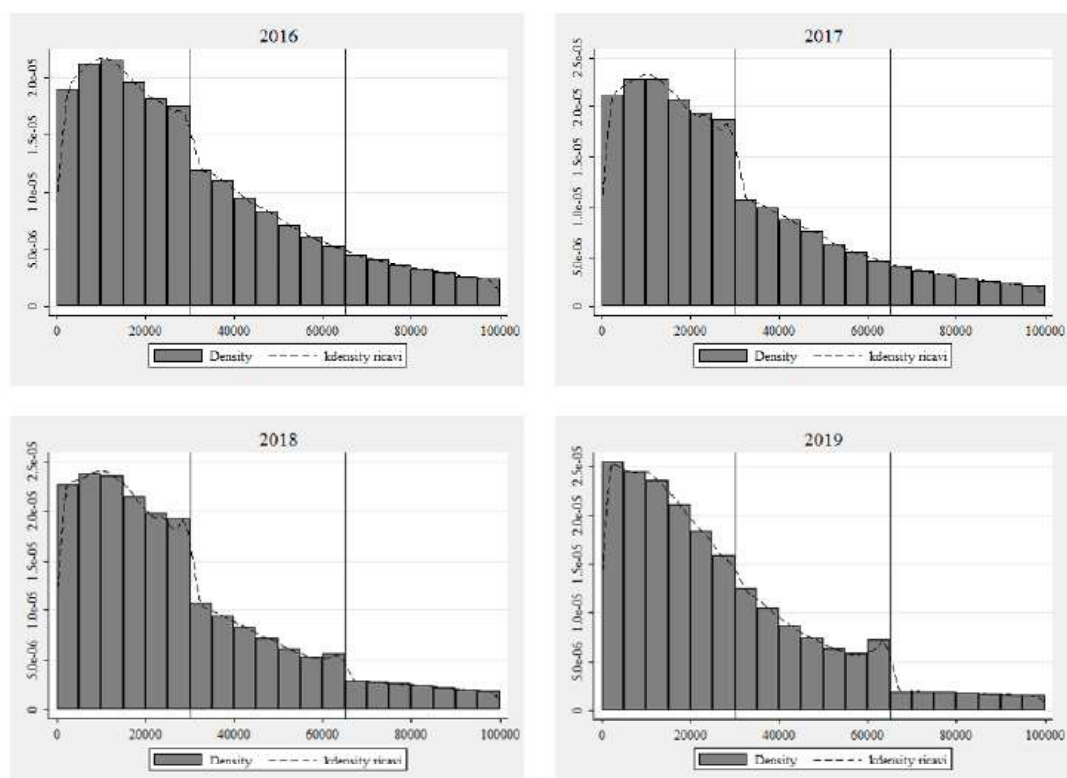
Rischio concreto è però generare effetto opposto attorno alla nuova soglia di 65mila €: a quest'ultima potrebbe corrispondere una riduzione della base imponibile dovuta sia al potenziale disincentivo all'incremento dell'attività lavorativa sia a un potenziale incentivo all'evasione fiscale per i contribuenti che si avvicinano alla soglia innescato da un nuovo e più elevato salto di aliquota marginale (che passa dal 15% al 41% di colpo).

TABELLA V.1.2.4: ADESIONE AL REGIME FORFETARIO PER GRUPPO DI SETTORE NEGLI ANNI DI IMPOSTA 2018 E 2019

Settore	2018		2019	
	Non Forfetari	Forfetari	Non Forfetari	Forfetari
Industrie alimentari e delle bevande	81,46	18,54	51,94	48,06
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	60,44	39,56	30,82	69,18
Commercio ambulante di prodotti alimentari e bevande	57,97	42,03	29,06	70,94
Commercio ambulante di altri prodotti	34,81	65,19	7,32	92,68
Costruzioni e attività immobiliari	74,59	25,41	42,83	57,17
Intermediari del commercio	84,47	15,53	39,77	60,23
Attività dei Servizi di alloggio e di ristorazione	69,94	30,06	40,06	59,94
Attività Professionali, Scientifiche, Tecniche, Sanitarie, di istruzione, Servizi Finanziari ed Assicurativi	63,4	36,6	22,46	77,54
Altre attività economiche	54,19	45,81	21,37	78,63

Principali ragioni che spingono al mantenimento del regime IRPEF ordinario sono la possibilità di usufruire di detrazioni e deduzioni fiscali, un effetto di poca propensione al cambiamento e il superamento dei limiti normativi.

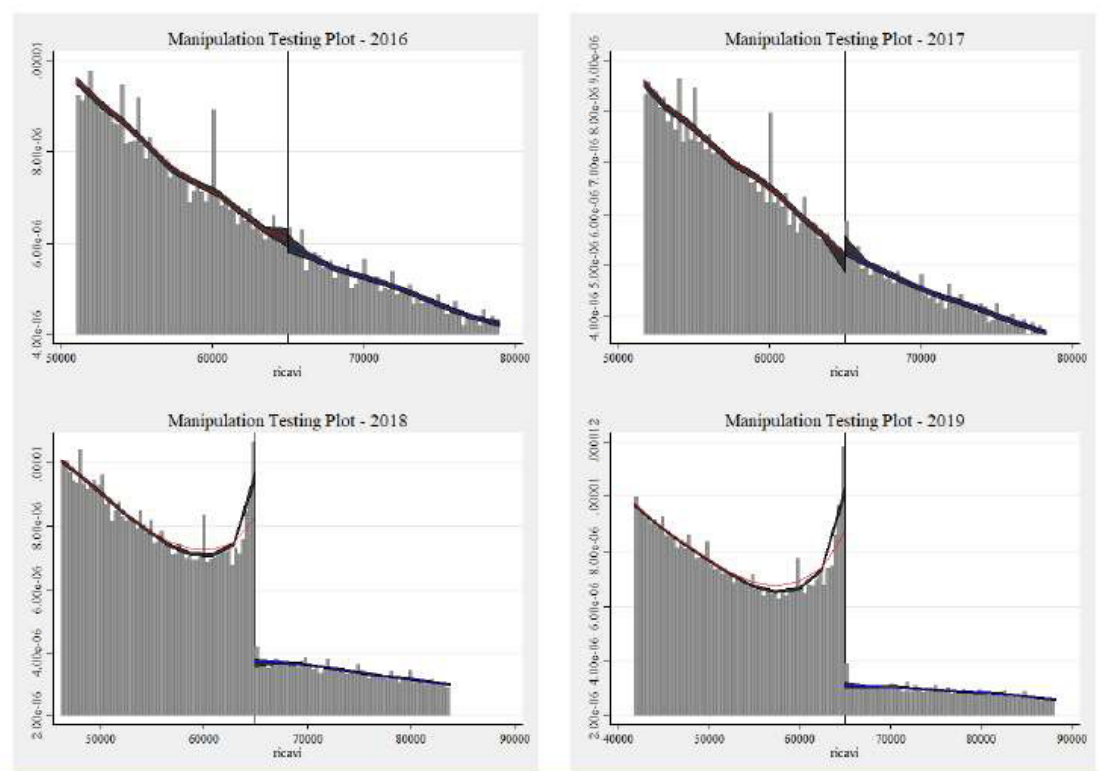
FIGURA V.1.2.2: DISTRIBUZIONE DEI RICAVI DICHIARATI PER GLI ANNI DI IMPOSTA 2016-2019



Lo studio della distribuzione dei ricavi dichiarati mostra come attorno alla soglia dei 65mila € vi sia una auto-selezione operata dai contribuenti. Questo avviene perché i contribuenti sono in grado di manipolare la variabile che determina la possibilità di usufruire di una certa agevolazione, non necessariamente per motivi di evasione fiscale, ma anche per ragioni di convenienza dell'attività economica.

L'introduzione di una flat tax con soglia genera comportamenti anomali in prossimità della medesima. Tale fenomeno di discontinuità si mostra a partire dall'introduzione della flat tax.

FIGURA V.1.2.3: MANIPULATION TEST PER GLI ANNI DI IMPOSTA 2016-2019



PNRR

La riforma prevede che siano adottate diverse misure per incoraggiare l'adempimento degli obblighi fiscali e migliorare l'efficacia dei controlli mirati tra cui: la creazione della banca dati e dell'infrastruttura informatica dedicata per il rilascio della dichiarazione precompilata IVA; il miglioramento della qualità della banca dati per le comunicazioni per l'adempimento spontaneo (lettere di compliance); la riforma per garantire le sanzioni amministrative effettive contro gli esercenti privati che rifiutino il pagamento elettronico, lo sviluppo di strumenti di analisi dei big data.

PECUNIA OLET: UTILIZZO DEL CONTANTE ED ECONOMIA SOMMERSA

Bankitalia 2021, Occasional Paper di Giammatteo, Iezzi e Zizza

L'elaborato esplora il ruolo rivestito dal contante nell'alimentare l'economia sommersa attraverso l'utilizzo di un dataset che incrocia, a livello provinciale, le stime di evasione da parte delle imprese con i dati relativi alle transazioni in contanti ottenuti dai report dell'UIF Italiana (Unità di Informazione Finanziaria).

Per estrapolare eventuali nessi causali sono state utilizzate due diverse strategie econometriche che hanno indagato i risultati della modifica della soglia massima dell'utilizzo di contanti introdotta nel 2016 e l'effetto di questa misura sull'evasione fiscale.

Si dimostra che a parità di altre condizioni, all'aumentare della soglia di utilizzo del contante corrisponde una crescita dell'economia sommersa.

1- MOTIVAZIONE

La diffusione dell'economia sommersa è facilmente associabile all'utilizzo di contante che permette di evitare la tracciabilità e sfruttare l'anonimato che lo rende il metodo di pagamento privilegiato per il riciclaggio di denaro generato da attività criminali.

Nonostante la tesi di un nesso tra l'uso del contante e la proliferazione dell'economia sommersa sia universalmente accettata, vi sono poche evidenze empiriche in grado di supportare questa convinzione.

Alcuni studi recenti (Immordino e Russo nel 2018, Marmora e Mason nel 2021) hanno rappresentato un passo in avanti significativo nel comprendere la relazione tra le abitudini nell'utilizzo degli strumenti di pagamento e l'economia sommersa ma vi sono incertezze e limitazioni date dall'utilizzo di dati in larga scala su paesi molto diversi che utilizzano politiche anti evasione diverse.

L'Italia è il paese in cui l'economia sommersa è più estesa e, secondo l'ISTAT, è arrivata nel 2018 all'11% del PIL tramite il ricorso al lavoro nero e a pratiche evasive. Allo stesso tempo l'Italia era ai primi posti nell'area Euro tra i paesi che mantengono l'abitudine all'utilizzo del contante: l'82% delle transazioni (pari al 58% del PIL) sono fatte in contanti rispetto al 73% di quelle degli altri Paesi europei (48% del PIL).

La promozione degli strumenti di pagamento elettronici è stata nelle agende di diversi governi per abbattere l'evasione fiscale e il riciclaggio; il primo tetto all'utilizzo del contante è stato inserito nel 1991 rendendo l'Italia pioniera nella lotta all'evasione, da allora vi sono state diverse modifiche: 12.500 € a inizio 2010, 5.000 € a maggio 2010, 2.500 € nel 2011, 1.000 € nel 2012.

Nel 2016 la soglia è stata rialzata a 3.000 € con l'obiettivo di incrementare i consumi per poi tornare a 2.000 € nel 2020 e 1.000 € nel 2022.

2- DATI UTILIZZATI

Un unico dataset a livello provinciale in grado di coprire gli anni 2015-2017; per definire le dimensioni dell'economia sommersa è stata individuata la quota del valore aggiunto non dichiarato che è, secondo Istat, del 18,9% ma varia di molto tra le province passando dal 6% al 32%.

La fonte dei dati utilizzati per l'utilizzo del contante invece è presa dal report contro il riciclaggio (SARA): l'UIF è l'organismo preposto alla ricezione delle segnalazioni di transazioni sospette per importi che vanno dai 15mila € in su ma sono state osservate nell'analisi anche transazioni al di sotto

di quella soglia se si ipotizzava un frazionamento spinto dall'unico obiettivo di evitare il superamento dell'importo soglia.

Nel 2019 l'UIF ha ricevuto più di 108 milioni di segnalazioni corrispondenti a 359 milioni di transazioni singole per un totale di 62 mila miliardi di €. Il 95% di esse proveniva da banche, il 6,8% riguardavano operazioni legate ai contanti (versamenti, prelievi).

Nell'analisi sono state valutate le transazioni in contanti sul totale delle transazioni operate dalle banche italiane per aziende private non appartenenti al settore finanziario. La quota raggiunge il 3,8% come media tra un minimo su Milano (0,4%) e un massimo su Enna (12,3%) mostrando una forte differenza tra nord e sud.

Si è lontani da una rappresentazione esaustiva sul totale delle transazioni in contanti (86% delle transazioni complessive effettuate e 75% del volume complessivo) ma l'ambito è ristretto a sufficienza per indagare l'obiettivo dell'analisi: l'economia sommersa legata all'evasione.

Vi sono numerose variabili che agiscono sui dati osservati: il livello dei controlli amministrativi e i processi che ne scaturiscono, i differenziali di scolarizzazione, i livelli di solidarietà e criminalità, gli standard di vita, gli incentivi a lavorare nell'economia informale, gli ATM e le agenzie bancarie nei territori.

3- ESISTE RELAZIONE TRA L'UTILIZZO DI CONTANTE E L'ECONOMIA SOMMERSA?

La regressione lineare viene ricercata per stimare il parametro β in grado di descrivere come l'utilizzo del contante possa influenzare le dimensioni dell'economia sommersa.

Occorre tenere in considerazione il fatto che la scelta del metodo di pagamento dipenda fortemente dalle scelte da parte di artigiani e professionisti di definire prezzi per beni e servizi a un livello ridotto in cambio di pagamento in contanti e contestuale evasione fiscale; questo fenomeno risulta esteso nelle province e porta a un'inversione del nesso di causalità: non è più l'utilizzo del contante ad alimentare la creazione di un'economia sommersa ma è l'economia sommersa a sostenersi grazie all'utilizzo del contante.

4- L'INCREMENTO DELLA SOGLIA DI UTILIZZO HA COINCISO CON L'AUMENTO DI EVASIONE?

La nuova soglia di 3.000 € è stata introdotta su tutto il territorio nazionale nel 2016; tuttavia è possibile scomporre i diversi comportamenti per quanto riguarda l'utilizzo di contante nelle differenti province prima e dopo.

I fattori che influiscono sul contante sono il reddito, il numero di lavoratori autonomi, il numero di imprenditori con più di 50 anni (perché si suppone un utilizzo maggiore del contante da parte di persone mature).

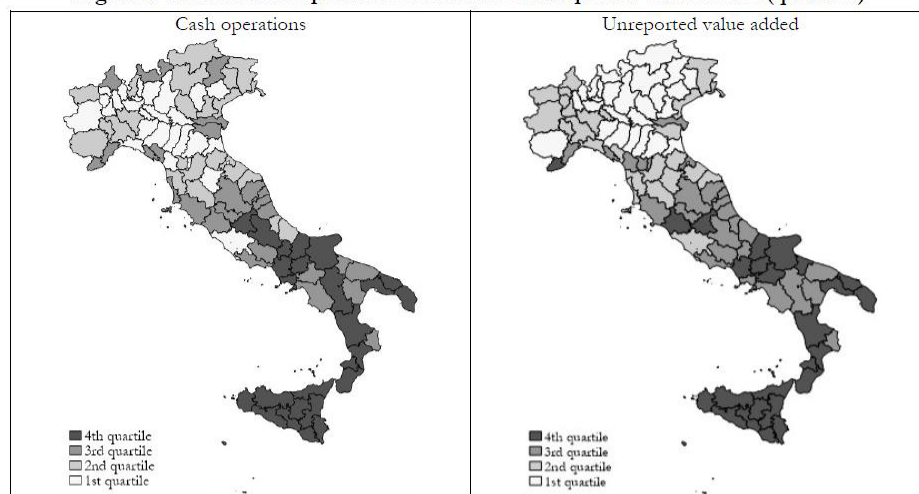
Dalle analisi di regressione è emerso che vi è una forte correlazione tra utilizzo di contante, reddito e l'essere un lavoratore autonomo e che l'innalzamento della soglia ha portato a un incremento dell'economia sommersa.

5- CONCLUSIONI

L'incremento dell'1% dell'uso di contante porta ad un incremento dell'economia sommersa che varia dallo 0,8% all'1,8% e la scelta di portare la soglia da 1.000 € a 3.000 € per spingere i consumi ha portato come effetto collaterale all'incremento dello 0,5% dell'economia sommersa.

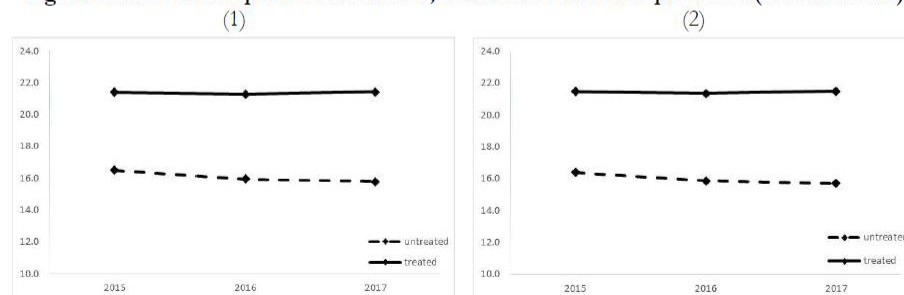
L'irrigidimento delle soglie di utilizzo del contante è uno strumento efficace per contrastare l'evasione.

Figure 1. Share of cash operations and share of unreported value added (quartiles)



Source: our calculations based on S.A.R.A data.

Figure 2. Share of unreported value added, treated and untreated provinces (annual means)



Notes: calculations are based on the estimates of an ancillary regression of cash ratio on: (1) income and the number of self-employed and entrepreneurs aged more than 50 years; (2) income and the number of self-employed aged more than 50 years.

Source: our calculations on UIF and Istat.

Table 2. Effect of cash on hidden value added. OLS estimates

	(1)	(2)	(3)
Share of cash operations (%)	-0.076 (0.103)	0.014 (0.090)	0.072 (0.085)
Value added (thousands of € per capita)		-1.487*** (0.206)	-1.085*** (0.209)
Share of local units with 0-9 p. employees (%)		-0.163 (0.311)	-0.045 (0.292)
Municipal taxes (%)		3.075 (3.926)	0.487 (3.716)
Trust in Parliament (score)		-0.413 (0.277)	-0.418 (0.263)
Voluntary activity (%)		-0.048 (0.038)	-0.064* (0.036)
Crimes (per capita)		27.284 (26.763)	-4.176 (25.795)
Duration of civil judicial procedures (years)		-0.070 (0.169)	-0.205 (0.161)
Share of foreign population (%)			0.758*** (0.148)
Unemployment rate (%)			-0.037* (0.022)
Observations	306	306	306
Number of provinces	102	102	102
Province FE and year dummies	Yes	Yes	Yes
R ²	0.468	0.538	0.199

Standard errors in parentheses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Table 6. Regression for selecting high- and low-program provinces
(Dependent variable: total cash transactions, Jan-May 2010)

	(1)	(2)
Income	0.630*** (0.193)	0.538*** (0.187)
No. of self-employed aged 50+ partnerships incl.	0.424** (0.206)	
No. of self-employed aged 50+		0.544*** (0.207)
Constant	2.027 (2.447)	2.893 (2.298)
Observations	102	102
R ²	0.848	0.852
Overall significance (F test): p-value	0.00	0.00

Notes: All variables are in logs. Standard errors in parentheses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Table 7. Effect of the change of the threshold for cash transactions on hidden value added

	(1a)	(2a)	(1b)	(2b)
Reform	-0.619*** (0.091)	-0.609*** (0.092)	0.049 (0.165)	0.079 (0.159)
Treated province*reform	0.570*** (0.116)	0.552*** (0.116)	0.376*** (0.108)	0.406*** (0.108)
Constant	19.138*** (0.047)	19.138*** (0.047)	40.973 (29.301)	32.307 (29.301)
Observations	306	306	306	306
Number of provinces	102	102	102	102
Province FE and year dummies	Yes	Yes	Yes	Yes
F	17.84***	17.21***	14.50***	14.84***

Notes: in columns (1a) and (1b) the treatment is obtained from the regression presented in Table 6, column (1); in columns (2a) and (2b) the treatment is obtained from the regression presented in Table 6, column (2). Fixed-effects estimates: models (1b) and (2b) include the control variables used in the IV regressions of Table 3.

Standard errors in parentheses. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Download dell'occasional paper: <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2021-0649/index.html>

Per segnalazione errori: gigi.bacchetta@gmail.com 3498481816

OSSERVATORIO SULLA SPESA PUBBLICA E SULLE ENTRATE 2021

Le dichiarazioni dei redditi 2019; ottava indagine del Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali

<https://www.itinerariprevidenziali.it/site/home/biblioteca/pubblicazioni/dichiarazioni-dei-redditi-ai-fini-irpef-2019.html>

INTRODUZIONE

Dati MEF e Agenzia Entrate sulle “dichiarazioni dei redditi ai fini IRPEF e analisi delle imposte dirette e indirette”; la ricerca si pone l’obiettivo di verificare se la fiscalità generale sia in grado di finanziare il welfare assistenziale: la sanità e l’assistenza sociale sono costate 229miliardi nel 2019 a cui occorre sommare 10 miliardi di spesa assistenziale degli enti locali e 10 miliardi per il sostegno alla casa.

Vero che le imposte in esame sono svincolate ma è anche vero che tutta assistenza sociale, sanità, welfare degli enti locali e sostegno al reddito sono finanziati da questi tributi; nel 2019 la spesa complessiva per il welfare (pensioni, sanità, assistenza sociale statale e locale, altre forme di sostegno al reddito) ha inciso per oltre 488 miliardi, il 56% dell’intera spesa.

La “scomoda verità” che emerge dai dati è che solo per una piccola parte di contribuenti è corretto dire che siamo un Paese oppresso dalle tasse e va ridotta la pressione fiscale; occorre specificare che a pagarle è il 43% della popolazione che ne versa oltre il 91%, mentre il restante 57% non solo ne paga poche ma è a carico del resto della collettività.

CAPITOLO 1: COME SI FINANZIA IL WELFARE ITALIANO; ENTRATE FISCALI E CONTRIBUTIVE

Le entrate fiscali e quelle contributive riescono a finanziare il nostro sistema di protezione sociale e a garantirne la sostenibilità nel medio/lungo termine, senza compromettere la tenuta dei conti pubblici, in un Paese come il nostro con un livello di redistribuzione realizzato prevalentemente tramite welfare e altri servizi pubblici (educazione su tutti).

Le funzioni principali del welfare sono: pensioni, assistenza sociale, sanità e welfare enti locali; gli oneri relativi a pensioni, INAIL (assicurazione contro infortuni) e al sostegno al reddito per la disoccupazione involontaria, sono finanziati dai contributi di scopo, ossia dalla contribuzione sociale a carico dei lavoratori e dei datori di lavoro; invece le restanti spese sono pagate dalla fiscalità generale e, in particolare, dalle imposte dirette.

La maggiore imposta diretta è l’IRPEF che vale 4,4 volte l’IRES (imposta sulle società), 6,3 volte l’IRAP e 1,25 volte l’IVA (quest’ultima è la maggiore imposta indiretta).

La spesa per pensioni e assicurazioni sociali (infortuni INAIL, malattia, maternità, assegni familiari, ammortizzatori) è costata 267,25 miliardi al lordo dell’IRPEF che pagano i pensionati (54 miliardi); i contributi sociali pagati da aziende e lavoratori sono 229 miliardi; complessivamente quindi (considerando IRPEF pagata da pensionati) il saldo contabile passa da un deficit apparente di 38,25miliardi a un attivo di 15,95 miliardi.

Dal lato pensioni la spesa risulta finanziata ma il 51% dei 16milioni di pensionati sono totalmente o parzialmente assistiti perché nei 67 anni di vita da lavoratori potenzialmente attivi hanno versato pochi o nulli contributi previdenziali (e poche imposte, essendo le due voci collegate) e quindi sono totalmente o parzialmente a carico del sistema sociale ossia di chi paga le tasse.

Tabella 1.1 - Il bilancio delle pensioni e delle assicurazioni sociali

Tipologia Entrate/anni	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Entrate contributive (contributi sociali)								
Entrate da contributi sociali	172.323	171.911	172.800	176.303	181.225	185.479	190.722	194.868
Entrate contributive totali INAIL (dalla produzione)	11.000	11.278	11.019	11.154	10.877	10.322	10.582	10.600
Contributi prestazioni temporanee (dalla produzione) (1.1)	18.912	19.743	19.994	20.208	20.805	21.719	22.514	23.545
TOTALE CONTRIBUTI SOCIALI (1)	202.235	202.932	203.813	207.665	212.907	217.520	223.818	229.013
Uscite per prestazioni sociali								
Spese per pensioni al lordo IRPEF (tab 1.a Rapporto)	211.117	214.626	216.112	217.897	218.503	220.842	225.593	230.259
Uscite per prestazioni INAIL	10.409	10.400	9.927	9.945	9.379	8.692	8.778	8.800
Uscite per prestazioni temporanee (1.2)	22.534	32.013	32.139	28.356	30.804	29.129	28.139	28.199
TOTALE USCITE PER PRESTAZIONI SOCIALI	244.060	257.039	258.178	256.198	258.686	258.663	262.510	267.258
IRPEF sulle pensioni	44.300	45.900	47.100	49.394	49.772	50.508	51.959	54.196
SALDO CONTABILE AL LORDO IRPEF	-41.825	-54.107	-54.365	-48.533	-45.779	-41.143	-38.692	-38.245
SALDO CONTABILE al netto IRPEF (1.3)	2.475	-8.207	-7.265	861	3.993	9.365	13.267	15.951

Sanità, assistenza sociale e welfare enti locali sono costate 241 miliardi e, non essendoci tasse di scopo, si è attinto dalla fiscalità generale per coprirne i costi: IRPEF, IRAP, IRES e ISOST.

Tabella 1.2 - Il finanziamento delle prestazioni sociali: sanità e assistenza³

ENTRATE DELLO STATO (dati i milioni di €)								
Tipologia Entrate/anni	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Entrate tributarie								
DIRETTE (3)								
IRPEF ordinaria (imposta al lordo bonus 80 €)	152.270	152.238	151.185	155.429	156.047	157.516	164.240	165.117
IRPEF ordinaria (dal 2014 al netto bonus 80€) (1)	152.270	152.238	145.108	146.193	146.679	147.967	154.350	155.180
IRES	30.000	31.107	32.486	33.332	34.125	34.100	34.352	35.000
Imposta sostitutiva (ISOST) (3.1)	9.227	10.747	10.083	10.000	9.022	8.541	8.161	8.281
TERRITORIALI (3)								
Addizionale regionale (1)	10.730	11.178	11.383	11.847	11.948	11.944	12.310	12.311
Addizionale comunale (1)	3.234	4.372	4.483	4.709	4.749	4.790	4.963	5.072
IRAP	34.342	31.278	30.468	27.656	22.773	23.618	24.121	25.168
TOTALE IMPOSTE DIRETTE (4)	239.803	240.920	234.011	233.738	229.296	230.960	238.257	241.012
IMPOSTE INDIRETTE TOTALI (3)	246.110	238.675	248.207	250.202	242.016	248.384	254.428	257.910
altre Entrate correnti (2)	70.024	77.139	76.120	76.085	75.820	79.965	80.676	84.047
Entrate totali (4)	555.937	556.734	558.338	560.025	547.132	559.309	573.361	582.969
Per memoria Entrate totali nel DEF al netto contributi sociali (4)		556.734	562.258	569.542	567.181	578.782	583.993	599.354
Spesa sanitaria (senza rettifica MEF)		110.044	111.028	111.224	112.504	113.611	115.410	115.448
Spesa assistenziale (5)	89.000	92.700	98.440	103.674	107.374	110.150	105.666	114.270
Welfare enti locali (6)	9.690	9.656	9.696	9.818	9.900	10.919	11.000	11.300
Spesa sanitaria, assistenziale e welfare Enti Locali (7)		212.400	219.164	224.716	229.778	234.680	232.076	241.018
Differenza imposte dirette e spesa sociale		28.520	14.847	9.022	-482	-3.720	6.181	-6

(1) Compresa IRPEF a carico delle pensioni

(2) Somma di imposte in conto capitale + altre entrate correnti + altre entrate in conto capitale (Dato rilevato dal DEF)

(3) Tutti i dati sono desunti dai DEF e NADEF (documento economia finanza e nota aggiornamento) degli anni dal 2013 ad aprile 2020; Per il 2019 le previsioni in assenza di consuntivi sono in verde e calcolate in base all'incremento del PIL. Verifiche in MEF e Mostacci.it. (3.1) Dal 2017 l'imposta sostitutiva contiene anche la cedolare secca, l'imposta sui premi di risultato e altre entrate tra cui quella sulle plusvalenze dei Fondi Pensione; in totale per il 2019 vale circa 10 miliardi (vedasi capitoli successivi)

(4) Rispetto al DEF il totale imposte dirette utilizzato in tabella è al netto del bonus da 80 € e successivi ampliamenti sull'IRPEF ordinaria, poiché calcoliamo solo le entrate effettive; (5) sono escluse le integrazioni al minimo e le maggiorazioni sociali del settore privato e la GIAS dei dipendenti pubblici che sono finanziate impropriamente dai contributi sociali

(6) Stima su dati RGS e regioni; (7) è esclusa in questi conteggi il sostegno alla casa che secondo stime vale 0,6% del PIL; zero per ISTAT

Per quanto riguarda la spesa assistenziale dal 2008 al 2019 si è passati da una messa a carico della fiscalità generale di 73 miliardi agli oltre 114 miliardi attuali con un tasso di crescita annuo del 4,3%; complessivamente l'importo è cresciuto nel periodo osservato di 291,3 miliardi contribuendo a determinare un aumento del debito pubblico che vi è collegato per un quarto circa (595 miliardi) del proprio ammontare complessivo (oltre 2.600 miliardi).

L'aumento della spesa assistenziale dipende almeno da due fattori: siamo uno dei pochi Paesi che non dispongono di un'anagrafe nazionale dell'assistenza né di attività di monitoraggio e controllo automatico nell'assegnazione di prestazioni assistenziali; nonostante i numeri, la politica continua ad aumentare le prestazioni con bonus di ogni tipo (100 euro ex. DL 66/2014, RDC, PDC, REM, 14esima sulle pensioni, AUUF, quota 100, flat tax, dl liquidità che vede 1/3 dei 90 miliardi finanziati a rischio inesigibilità per chiusure e fallimenti).

CAPITOLO 2: ANALISI DELLE DICHIARAZIONI IRPEF

L'IRPEF è la principale imposta su cui poggia il sistema tributario nazionale; il totale dei redditi prodotti nel 2019 e dichiarati ai fini IRPEF tramite i vari modelli (730, Unico, 770) ammonta a 884,48 miliardi di € in aumento dello 0,51% rispetto al 2018 nonostante gli indicatori record del 2019.

Di seguito viene considerata solo l'IRPEF effettivamente versata al netto del bonus da 100 euro (ex 80 euro) introdotto nel 2014 e modificato nel 2020, che ha riguardato 12.184.835 contribuenti (88.297 in più rispetto all'anno precedente) con uno sconto di imposta di 9,94 miliardi di €.

Il gettito IRPEF generato da questi redditi è di 172,56 miliardi rispetto ai 171,6 miliardi dell'anno precedente, ripartiti nel seguente modo: 155,18 ossia il 90% circa del totale sono IRPEF ordinaria, 12,31 per addizionale regionale e 5,07 per addizionale comunale.

L'IRPEF versata pro capite da ogni abitante si calcola considerando il numero dei dichiaranti (41.525.982) e il numero di abitanti (59.816.673): a ogni dichiarante corrispondono 1,44 abitanti ossia la quota di persone a carico del singolo contribuente nella media nazionale.

Tabella 2.1 – IRPEF 2019, tutti i contribuenti persone fisiche per scaglioni di reddito

Parte 1: al lordo del bonus da 80 euro

Dichiarazioni redditi ai fini IRPEF 2020 relative a TUTTI I CONTRIBUENTI, anno di imposta 2019								
Classi di reddito complessivo in euro	Numero contribuenti	al lordo del bonus						Imposta media in € per cittadino
		Numero versanti	Ammontare IRPEF in migliaia di €	% Ammontare sul totale	Imposta media in € x contribuente	N. abitanti corrispondenti ai contribuenti	% contribuenti sul totale	
zero o inferiore	951.223	10	0	0,00%	0	1.370.202	2,29%	0
da 0 a 7.500	9.098.369	2.266.445	653.376	0,36%	72	13.105.871	21,91%	50
Fino a 7.500 compresi negativi	10.049.592	2.266.455	653.376	0,36%	65	14.476.073	24,20%	45
da 7.500 a 15.000	8.090.485	6.054.065	6.863.648	3,76%	848	11.654.051	19,48%	589
da 15.000 a 20.000	5.553.260	5.251.432	13.380.417	7,33%	2.409	7.999.270	13,37%	1.673
da 20.000 a 29.000	9.038.967	8.859.726	37.977.068	20,81%	4.201	13.020.305	21,77%	2.917
da 29.000 a 35.000	3.303.701	3.272.751	22.055.721	12,09%	6.676	4.758.862	7,96%	4.635
da 35.000 a 55.000	3.567.095	3.542.479	37.348.052	20,46%	10.470	5.138.271	8,59%	7.269
da 55.000 a 100.000	1.421.036	1.414.039	30.467.062	16,69%	21.440	2.046.951	3,42%	14.884
da 100.000 a 200.000	403.254	401.709	18.164.539	9,95%	45.045	580.873	0,97%	31.271
da 200.000 a 300.000	57.751	57.556	5.199.970	2,85%	90.041	83.188	0,14%	62.508
sopra i 300.000	40.841	40.745	10.389.906	5,69%	254.399	58.830	0,10%	176.609
TOTALE	41.525.982	31.160.957	182.499.759	100%		59.816.673	100%	

Rispetto al 2018 sono aumentati i contribuenti che presentano la dichiarazione (+153mila) mentre i versanti sono solo 5mila in più, resta quindi sostanzialmente invariata la percentuale di contribuenti che sopportano quasi per intero il carico fiscale; solo il 43% circa di essi paga il 91,5% dell'IRPEF, il restante 57% ne paga solo l'8,5%.

Considerazioni:

1) siamo un Paese di poveri: se solo 31 milioni su 60 milioni di abitanti presentano una dichiarazione positiva significa che metà degli italiani non ha redditi e vive a carico di qualcuno; i dichiaranti con reddito nullo o negativo sono aumentati di quasi 200mila in un anno (nonostante 2019 sia stato anno di crescita) attingendo parte di chi dichiarava fino a 7.500 € annui ossia 9milioni di cittadini che rappresentano circa il 21% del totale e pagano un'IRPEF media di 31 € che, spalmata sulle persone a carico, porta a un'IRPEF media stimata di 22 €.

2) i contribuenti tra i 7.500 € lordi e i 15.000 € sono 8milioni a cui corrispondono 11,6 milioni di cittadini e pagano una media di 454 € (che diventa 315 € per abitante). I contribuenti delle prime due fasce sono 18milioni (circa 43% del totale) di cui 6milioni di pensionati e pagano il 2,3% di tutta l'IRPEF pari a 4 miliardi. A loro corrispondono 26 milioni di abitanti che pagano in media 152 € all'anno di IRPEF e, di conseguenza, praticamente nessun contributo sociale, con tutto quello che ne

deriverà in futuro in termini previdenziali. La spesa sanitaria pro capite risulta invece di 1.930 € annui per ogni abitante di questi primi due scaglioni di reddito; la differenza di 46,44 miliardi di € che si genera è ricondotta agli altri contribuenti.

Tabella 2.1 - Parte 3: riepilogativa delle due precedenti al netto del bonus da 80 euro

Dichiarazioni redditi ai fini IRPEF 2019 relative a TUTTI I CONTRIBUENTI, anno di imposta 2019								
Classi di reddito complessivo in euro	Numero contribuenti	dettagli						Imposta media in € per cittadino
		Numero versanti	Ammontare IRPEF in migliaia di €	% Ammontare sul totale	Imposta media in € x contribuente	N. abitanti corrispondenti ai contribuenti	% contribuenti sul totale	
zero o inferiore	951.223	10	-16	0,00%	0	1.370.202	2,29%	0
da 0 a 7.500	9.098.369	2.266.445	312.164	0,18%	34	13.105.871	21,91%	24
Fino a 7.500 compresi negativi	10.049.592	2.266.455	312.148	0,18%	31	14.476.073	24,20%	22
da 7.500 a 15.000	8.090.485	6.054.065	3.676.327	2,13%	454	11.654.051	19,48%	315
da 15.000 a 20.000	5.553.260	5.251.432	10.741.776	6,22%	1.934	7.999.270	13,37%	1.343
da 20.000 a 29.000	9.038.967	8.859.726	34.207.260	19,82%	3.784	13.020.305	21,77%	2.627
da 29.000 a 35.000	3.303.701	3.272.751	22.055.677	12,78%	6.676	4.758.862	7,96%	4.635
da 35.000 a 55.000	3.567.095	3.542.479	37.348.052	21,64%	10.470	5.138.271	8,59%	7.269
da 55.000 a 100.000	1.421.036	1.414.039	30.467.062	17,66%	21.440	2.046.951	3,42%	14.884
da 100.000 a 200.000	403.254	401.709	18.164.539	10,53%	45.045	580.873	0,97%	31.271
da 200.000 a 300.000	57.751	57.556	5.199.970	3,01%	90.041	83.188	0,14%	62.508
sopra i 300.000	40.841	40.745	10.389.906	6,02%	254.399	58.830	0,10%	176.609
TOTALE	41.525.982	31.160.957	172.562.717	100 %		59.816.673	100 %	
IL 43,68% DEI CITTADINI PAGA IL 23,1% DELLE IMPOSTE IL 24,20% DEI CITTADINI PAGA 22 € DI IRPEF ED IL 19,48% PAGA 315 €								
IL 13,37% DEI CITTADINI PAGA IL 6,22% DELLE IMPOSTE 1.343 € PRO CAPITE, INSUFFICIENTI PER I COSTI SANITARI								
IL 21,77% DEI CITTADINI PAGA IL 19,82% DELLE IMPOSTE L' 1,21% DEI CITTADINI PAGA IL 19,56% DELLE IMPOSTE								
IL 7,96% DEI CITTADINI PAGA IL 12,78% DELLE IMPOSTE LO 0,24% DEI CITTADINI PAGA IL 9,03% DELLE IMPOSTE								
IL 13,22% DEI CITTADINI PAGA IL 58,86% DELLE IMPOSTE LO 0,10% DEI CITTADINI PAGA IL 6,02% DELLE IMPOSTE								
IL 4,63% DEI CITTADINI PAGA IL 37,22% DELLE IMPOSTE								

3) tra 15mila e 20mila € di reddito vi sono 5,5 milioni di contribuenti per 8 milioni di abitanti che versano mediamente 1.934 € (1.343 € per abitante); da 20mila a 29mila € vi sono 9milioni di contribuenti (13milioni di abitanti); rappresentano il 22% dei contribuenti e pagano 3.724 € (2.627 € per abitante): i titolari di redditi fino a 29mila € (con relativi abitanti a carico) sono il 78,82% degli italiani e pagano il 28,36% di tutta l'IRPEF.

Tabella 2.2 - Aliquota media per classi di reddito

Classi di reddito complessivo in euro	Numero contribuenti	Aliquota media con bonus	Totale contribuenti	% su totale contrib	Aliquota media senza Bonus
minore di -1000	2.761	0			0
da -1000 a 0	1.345	0			0
zero	947.117	0	951.223	2,291	0
da 0 a 1000	2.472.102	3,47%			4,11%
da 1.000 a 1.500	616.972	3,18%			4,21%
da 1.500 a 2.000	508.482	2,91%			4,00%
da 2.000 a 2.500	462.242	2,61%			3,67%
da 2.500 a 3.000	431.297	2,34%			3,29%
da 3.000 a 3.500	385.360	1,94%			3,01%
da 3.500 a 4.000	380.579	1,80%			2,81%
da 4.000 a 5.000	750.425	1,79%			2,72%
da 5.000 a 6.000	764.535	1,43%			2,25%
da 6.000 a 7.500	2.326.375	0,00%			1,27%
da 7.500 a 10.000	2.654.392	-0,10%			3,89%
da 10.000 a 12.000	2.248.955	3,29%	14.001.716	33,718	6,95%
da 12.000 a 15.000	3.187.138	6,71%			9,85%
da 15.000 a 20.000	5.553.260	11,03%	8.740.398	21,048	13,74%
da 20.000 a 26.000	6.645.175	14,47%	6.645.175	16,002	16,90%
da 26.000 a 29.000	2.393.792	18,73%			18,88%
da 29.000 a 35.000	3.303.701	21,04%	5.697.493	13,720	21,04%
da 35.000 a 40.000	1.581.446	23,37%			23,37%
da 40.000 a 50.000	1.569.975	25,43%	3.151.421	7,589	25,43%
da 50.000 a 55.000	415.674	27,13%			27,13%
da 55.000 a 60.000	305.417	27,98%			27,98%
da 60.000 a 70.000	443.487	29,13%			29,13%
da 70.000 a 75.000	170.337	30,19%			30,19%
da 75.000 a 80.000	144.837	30,79%			30,79%
da 80.000 a 90.000	211.962	31,36%			31,36%
da 90.000 a 100.000	144.996	32,06%			32,06%
da 100.000 a 120.000	177.388	32,92%			32,92%
da 120.000 a 150.000	131.976	34,32%			34,32%
da 150.000 a 200.000	93.890	35,94%			35,94%
da 200.000 a 300.000	57.751	37,71%			37,71%
oltre 300.000	40.841	41,73%	2.338.556	5,632	41,73%
TOTALE	41.525.982	19,51%		100%	20,63%

L'analisi dell'aliquota media per classi di reddito mostra invece che fino a 12mila € annui si paga un'imposta tra il 4% e il 7%; tra i 12 e i 20mila € oscilla tra il 9,85% e il 13,74%; tra i 20 e i 26mila arriva al 16,9% (con un minimo di deduzioni e detrazioni scende sotto al 15%): si parla del 73% dei contribuenti che, con un'aliquota fissa (quando si parla di flat tax al 15%) andrebbe a pagare di più.

L'Istat ci dice che i poveri assoluti nel 2019 sono oltre 4,6 milioni e quelli relativi oltre 8,6 milioni di cui il 30% residenti nel Sud; questi dati coincidono con i primi due scaglioni di redditi. Tuttavia questi dati sono in contrasto con le spese e la ricchezza degli italiani. Una riprova è il versamento IVA pro capite che al sud è di circa 600 € annui rispetto ai 2.900 di Nord e Centro: è evidente che al sud i 23 milioni di residenti non vivono con consumi di quasi 5 volte inferiori rispetto al resto d'Italia.

L'Italia è inoltre al primo posto in Europa per possesso di abitazioni, autoveicoli, telefoni e al secondo posto per gli animali da compagnia; sono circa 18milioni gli italiani che hanno giocato d'azzardo e, di loro, 2,5milioni sono quelli a rischio che giocano nei 140mila luoghi a disposizione; siamo primi per macchinette da gioco ubicate in 85mila esercizi commerciali con una slot machine ogni 143 abitanti.

Tabella 2.3 - Alcune spese degli italiani

Tipologia di spesa 2019	Importo (miliardi di €)	Variazione su anno precedente
Gioco d'azzardo (1)	110,54	3,44%
Gioco d'azzardo irregolare (stima) (2)	oltre 20 miliardi	
Spesa per sostanze stupefacenti/droga (3)	16,2	2,62%
Alcool	9	
Tabacco	18,3	
Alimentazione fuori casa	83	
Palestre	10	
Telefonia	24	
Consulto di maghi e fattucchiere	9	
Totale	275,5	
(1) Secondo l'ISS sono 18,4 milioni gli italiani che fanno almeno una giocata all'anno e oltre 1,5 milioni i giocatori con un profilo problematico di cui quasi 13.000 in cura presso il SSN		
(2) Stima del procuratore generale antimafia Federici Cafiero De Raho		
(3) Fonte Info Data Sole 24ore; spesa per prostituzione 4,75 miliardi Info Data		
In Italia coloro che si sono fatti tatuare sono oltre 7,5 milioni		

Ci sono spese come quelle per conoscere il futuro che attraggono 9 miliardi, più di quanto si accantona nei fondi pensione integrativa (che garantiscono davvero il futuro); l'Italia è al terzo posto per consumo di droghe e primeggia per evasione fiscale e contributiva.

La spesa per l'assistenza sociale è passata dal 2008 al 2019 da 73 miliardi a 114 mentre quella in gioco d'azzardo da 47,5 miliardi a 110; il numero di automobili con un costo superiore ai 120mila € è dieci volte il numero di coloro che dichiarano un reddito lordo superiore ai 240mila € lordi.

CAPITOLO 3: RIPARTIZIONE IRPEF

Dipendenti

Per i lavoratori dipendenti il proprio reddito costituisce la quasi totalità del reddito annuale (95%), idem per i pensionati (93%), per gli autonomi oscilla tra il 94% degli imprenditori, l'80% degli autonomi con partita IVA, il 70% dei partecipanti in società di persone e l'82% per i soggetti aderenti a regimi fiscali agevolati.

Su un totale di 155,18 miliardi di IRPEF netta versata (netto bonus 100 €) i lavoratori dipendenti ne pagano 82,27; in aumento rispetto all'anno precedente, rappresenta il 53% dell'IRPEF totale; i lavoratori dipendenti sono 21,5 milioni: il 100% di loro sono fedeli contribuenti.

Suddividendoli per classe di reddito: da 0 a 15mila sono 8,2milioni, rappresentano il 38% del totale e non versano alcuna imposta grazie all'effetto del bonus 100 €; i dichiaranti tra 15 e 20 mila sono 2,96milioni e pagano un'imposta media di 1.260 €.

**Tabella 3.4 - IRPEF 2019, lavoratori dipendenti per scaglioni di reddito
al lordo e al netto dell'effetto bonus da 80 euro**

Dichiarazioni redditi ai fini IRPEF 2020 relative ai LAVORATORI DIPENDENTI, anno d'imposta 2019								
Classi di reddito complessivo in euro	Numero contribuenti	al lordo del bonus						
		Numero versanti	Ammontare Irpef in migliaia di €	% Ammontare sul totale	Imposta media in € x contribuente	n. abitanti corrispondenti ai contribuenti	% contribuenti sul totale	Imposta media in € per cittadino
zero od inferiore	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0
da 0 a 7.500	4.059.622	1.165.367	279.759	0,30%	69	5.847.738	18,91%	48
Fino a 7.500 compresi negativi	4.059.622	1.165.367	279.759	0,30%	69	5.847.738	18,91%	48
da 7.500 a 15.000	4.189.685	3.161.762	3.074.452	3,33%	734	6.035.089	19,52%	509
da 15.000 a 20.000	2.964.636	2.797.961	6.373.449	6,91%	2.150	4.270.451	13,81%	1.492
da 20.000 a 29.000	5.660.075	5.561.940	22.032.912	23,89%	3.893	8.153.133	26,37%	2.702
da 29.000 a 35.000	1.920.056	1.909.788	12.370.788	13,42%	6.443	2.765.771	8,95%	4.473
da 35.000 a 55.000	1.829.578	1.825.587	19.363.160	21,00%	10.583	2.635.441	8,52%	7.347
da 55.000 a 100.000	651.227	650.753	14.696.533	15,94%	22.567	938.069	3,03%	15.667
da 100.000 a 200.000	153.752	153.693	7.589.584	8,23%	49.363	221.474	0,72%	34.268
da 200.000 a 300.000	21.052	21.045	2.050.124	2,22%	97.384	30.325	0,10%	67.606
sopra i 300.000	15.135	15.129	4.380.978	4,75%	289.460	21.801	0,07%	200.949
TOTALE	21.464.818	17.263.025	92.211.739	100%		30.919.293	100%	

Dichiarazioni redditi ai fini IRPEF 2020 relative ai LAVORATORI DIPENDENTI, anno d'imposta 2019								
Classi di reddito complessivo in euro	Numero contribuenti	Bonus spettante			Ammontare al netto bonus			media in € per cittadino
		Numero contribuenti	Ammontare bonus in migliaia di €	Media bonus in migliaia di €	Ammontare Irpef in migliaia di €	% Ammontare sul totale	Media in € per contribuente	
zero od inferiore	0	28	16	0,57	-16	0,00%	0	0
da 0 a 7.500	4.059.622	1.019.532	341.212	0,33	-61.453	-0,07%	-15	-11
Fino a 7.500 compresi negativi	4.059.622	1.019.560	341.228	0,33	-61.469	-0,07%	-15	-11
da 7.500 a 15.000	4.189.685	3.762.294	3.187.321	0,85	-112.869	-0,14%	-27	-19
da 15.000 a 20.000	2.964.636	2.855.464	2.638.641	0,92	3.734.808	4,54%	1.260	875
da 20.000 a 29.000	5.660.075	4.547.374	3.769.808	0,83	18.263.104	22,20%	3.227	2.240
da 29.000 a 35.000	1.920.056	143	44	0,31	12.370.744	15,04%	6.762	4.694
da 35.000 a 55.000	1.829.578	0	0	0,00	19.363.160	23,53%	10.583	7.347
da 55.000 a 100.000	651.227	0	0	0,00	14.696.533	17,86%	22.567	15.667
da 100.000 a 200.000	153.752	0	0	0,00	7.589.584	9,22%	49.363	34.268
da 200.000 a 300.000	21.052	0	0	0,00	2.050.124	2,49%	97.384	67.606
sopra i 300.000	15.135	0	0	0,00	4.380.978	5,32%	289.460	200.949
TOTALE	21.464.818	12.184.835	9.937.042	0,82	82.274.697	100,00%		
IL 38,43% DEI CITTADINI NON PAGA IMPOSTE								
IL 13,81% DEI CITTADINI PAGA IL 4,54% DELLE IMPOSTE 875 € PRO CAPITE, INSUFFICIENTI PER I COSTI SANITARI								
IL 47,66% DEI CITTADINI PAGA IL 95,67% DELLE IMPOSTE								
IL 0,88% DEI CITTADINI PAGA IL 17,04% DELLE IMPOSTE								
IL 21,39% DEI CITTADINI PAGA IL 73,47% DELLE IMPOSTE								
IL 0,17% DEI CITTADINI PAGA IL 7,82% DELLE IMPOSTE								
IL 12,44% DEI CITTADINI PAGA IL 58,44% DELLE IMPOSTE								
IL 0,07% DEI CITTADINI PAGA IL 5,32% DELLE IMPOSTE								
IL 3,92% DEI CITTADINI PAGA IL 34,90% DELLE IMPOSTE								

Elaborazioni Itinerari Previdenziali su dati MEF, Agenzia delle Entrate; aggiornamento 14 luglio 2021

Autonomi

Sono circa 6,4 milioni di cui solo 2,46 milioni effettuano una dichiarazione in cui 1,84 milioni di loro presentano redditi positivi; a questi andrebbero aggiunti i 496mila autonomi senza CU, 14mila autonomi occasionali e 20mila allevatori-agricoli i cui dati sono riportati nella sezione "altri contribuenti".

Il 38% di loro paga un'IRPEF media di 460 € (320 € a testa per ogni cittadino); il 13% con redditi tra i 15mila e i 20mila paga un'IRPEF media di 1.876 €: il 51% di loro è a carico di altri lavoratori non pagando imposte sufficienti a pagarsi la sanità.

Vi è un elevato livello di concentrazione delle imposte: il 49% con redditi sopra i 20mila € paga circa il 95% dell'IRPEF dell'intera categoria (addirittura sopra i 29mila di reddito ricade l'88%). Il totale IRPEF pagato complessivamente è di 20,6 miliardi di €.

Tabella 3.5 – IRPEF 2019, lavoratori autonomi per scaglioni di reddito

Dichiarazioni redditi ai fini IRPEF 2020, relative ai LAVORATORI AUTONOMI, anno d'imposta 2019								
Classi di reddito complessivo in euro	Numero contribuenti	Numero versanti	Ammontare IRPEF in migliaia di €	% ammontare sul totale	Imposta media in € x contribuente	n. abitanti corrispondenti ai contribuenti	% contribuenti sul totale	Imposta media in € per cittadino
zero od inferiore	114.254	1.749	6.974	0,03%	0	164.579	4,63%	0
da 0 a 7.500	334.437	67.318	31.567	0,15%	94	481.744	13,56%	66
Fino a 7.500 compresi negativi	448.691	69.067	38.541	0,19%	86	646.323	18,19%	60
da 7.500 a 15.000	497.854	329.077	397.192	1,92%	798	717.141	20,18%	554
da 15.000 a 20.000	325.842	280.300	611.426	2,96%	1.876	469.364	13,21%	1.303
da 20.000 a 29.000	382.242	359.060	1.351.989	6,55%	3.537	550.606	15,50%	2.455
da 29.000 a 35.000	158.797	154.284	911.709	4,41%	5.741	228.741	6,44%	3.986
da 35.000 a 55.000	279.474	275.827	2.715.557	13,15%	9.717	402.572	11,33%	6.746
da 55.000 a 100.000	234.120	233.494	4.892.757	23,69%	20.899	337.241	9,49%	14.508
da 100.000 a 200.000	107.441	107.374	4.863.966	23,55%	45.271	154.765	4,36%	31.428
da 200.000 a 300.000	18.347	18.340	1.690.801	8,19%	92.157	26.428	0,74%	63.977
sopra i 300.000	14.012	14.007	3.180.799	15,40%	227.005	20.184	0,57%	157.592
TOTALE	2.466.820	1.840.830	20.654.737	100%		3.553.365	100%	
IL 38,37% DEI CITTADINI PAGA IL 2,11% DELLE IMPOSTE IL 18,19% DEI CITTADINI PAGA 60 € DI IRPEF ED IL 20,18% NE PAGA 554 €								
IL 13,21% DEI CITTADINI PAGA IL 2,96% DELLE IMPOSTE 1.303 € PRO CAPITE, INSUFFICIENTI PER I COSTI SANITARI								
IL 48,42% DEI CITTADINI PAGA IL 94,93% DELLE IMPOSTE IL 5,67% DEI CITTADINI PAGA IL 47,13% DELLE IMPOSTE								
IL 32,92% DEI CITTADINI PAGA IL 88,38% DELLE IMPOSTE L' 1,31% DEI CITTADINI PAGA IL 23,59% DELLE IMPOSTE								
IL 26,49% DEI CITTADINI PAGA L' 83,97% DELLE IMPOSTE LO 0,57% DEI CITTADINI PAGA IL 15,40% DELLE IMPOSTE								
IL 15,16% DEI CITTADINI PAGA IL 70,82% DELLE IMPOSTE								

Elaborazioni Itinerari Previdenziali su dati MEF, Agenzia delle Entrate; aggiornamento 14 luglio 2021

Pensionati

I soggetti in pensione nel nostro Paese sono 16milioni di cui circa 8 hanno prestazioni parzialmente o totalmente a carico della fiscalità (non soggette a IRPEF). Le dichiarazioni presentate sono state 13,5milioni mentre quelli che pagano almeno 1 euro sono 10,5milioni; l'IRPEF pagata nel 2019 è stata di 46,9 miliardi pari al 28% del totale.

I 2,65milioni di pensionati con redditi fino a 7.500 € pagano un'imposta media di 45 € l'anno come conseguenza dell'estensione della no tax area estesa a 8.000 € nel 2017; il 55% dei pensionati (oltre 15mila €) dichiara il 93% dell'IRPEF della categoria e paga un'imposta media annua di 1.800 €.

Tabella 3.6 – IRPEF 2019, pensionati per fasce di reddito

Dichiarazioni redditi ai fini IRPEF 2020, relative ai PENSIONATI, anno d'imposta 2019								
Classi di reddito complessivo in euro	Numero contribuenti	Numero versanti	Ammontare IRPEF in migliaia di €	% ammontare sul totale	Imposta media in € x contribuente	n. abitanti corrispondenti ai contribuenti	% contribuenti sul totale	Imposta media in € per cittadino
zero od inferiore	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0
da 0 a 7.500	2.659.368	305.345	120.547	0,26%	45	3.830.723	19,69%	31
Fino a 7.500 compresi negativi	2.659.368	305.345	120.547	0,26%	45	3.830.723	19,69%	31
da 7.500 a 15.000	3.474.327	2.922.405	3.296.515	7,03%	949	5.004.642	25,73%	659
da 15.000 a 20.000	2.350.144	2.310.824	6.139.392	13,10%	2.612	3.385.297	17,40%	1.814
da 20.000 a 29.000	2.878.638	2.858.030	12.613.682	26,91%	4.382	4.146.574	21,31%	3.042
da 29.000 a 35.000	964.632	961.576	6.830.888	14,57%	7.081	1.389.517	7,14%	4.916
da 35.000 a 55.000	864.660	863.318	9.696.522	20,69%	11.214	1.245.511	6,40%	7.785
da 55.000 a 100.000	280.892	280.659	6.577.919	14,03%	23.418	404.615	2,08%	16.257
da 100.000 a 200.000	31.797	31.781	1.467.000	3,13%	46.136	45.802	0,24%	32.029
da 200.000 a 300.000	881	881	88.519	0,19%	100.476	1.269	0,01%	69.752
sopra i 300.000	234	234	41.208	0,09%	176.103	337	0,00%	122.254
TOTALE	13.505.573	10.535.053	46.872.192	100%		19.454.289	100%	
IL 45,42% DEI CITTADINI PAGA IL 7,29% DELL'IRPEF IL 19,69% DEI CITTADINI PAGA MENO DI 31 € DI IRPEF ED IL 25,73% PAGA 659 €								
IL 17,40% DEI CITTADINI PAGA IL 13,10% DELL'IRPEF 1.814 € PRO CAPITE, ED E' AUTOSUFFICIENTE PER LA SPESA SANITARIA								
IL 37,18% DEI CITTADINI PAGA IL 79,61% DELLE IMPOSTE IL 0,24% DEI CITTADINI PAGA IL 3,41% DELLE IMPOSTE								
IL 15,87% DEI CITTADINI PAGA IL 52,70% DELLE IMPOSTE IL 0,01% DEI CITTADINI PAGA IL 0,28% DELLE IMPOSTE								
IL 8,73% DEI CITTADINI PAGA IL 38,13% DELLE IMPOSTE IL 0,00% DEI CITTADINI PAGA IL 0,09% DELLE IMPOSTE								
IL 2,32% DEI CITTADINI PAGA IL 17,44% DELLE IMPOSTE								

Elaborazioni Itinerari Previdenziali su dati MEF, Agenzia delle Entrate; aggiornamento 14 luglio 2021

Percettori di altri redditi

Rimangono i redditi non riconducibili alle categorie esaminate fino ad ora; si tratta di redditi da fabbricati, domenicali, diversi, da tassazione separata o sostitutiva e da plusvalenze finanziarie che riguardano 4 milioni di dichiaranti (10% del totale).

Complessivamente contribuiscono per un totale di 5,378 miliardi di € pari al 3,3% del totale IRPEF. Rispetto al 2018 sono aumentati di 437mila unità a seguito dei provvedimenti fiscali che hanno esteso i regimi fiscali agevolati; misure che non hanno portato all'aumento dei lavoratori

considerando che l'insieme di "autonomi" e "altri" si è ridotto di 38mila unità e che le imposte versate si sono ridotte di 2,7 miliardi.

Tabella 3.7 – IRPEF 2019, altri dichiaranti

Dichiarazioni redditi ai fini IRPEF 2020, relative ai REDDITI DIVERSI (ALTRI), anno d'imposta 2019								
Classi di reddito complessivo in euro	Numero contribuenti	Numero versanti	Ammontare IRPEF in migliaia di €	% ammontare sul totale	Imposta media in € x contribuente	n. abitanti corrispondenti ai contribuenti	% contribuenti sul totale	Imposta media in € per cittadino
zero od inferiore	841.269	9	0	0,00%	0	1.211.818	20,58%	0
da 0 a 7.500	2.451.715	898.823	258.500	4,81%	105	3.531.607	59,96%	73
Fino a 7.500 compresi negativi	3.292.984	898.832	258.500	4,81%	79	4.743.424	80,54%	54
da 7.500 a 15.000	353.350	236.983	356.463	6,63%	1.009	508.988	8,64%	700
da 15.000 a 20.000	118.375	96.226	279.398	5,20%	2.360	170.515	2,90%	1.639
da 20.000 a 29.000	121.373	104.368	477.671	8,88%	3.936	174.833	2,97%	2.732
da 29.000 a 35.000	47.750	42.378	283.525	5,27%	5.938	68.782	1,17%	4.122
da 35.000 a 55.000	77.531	70.418	692.154	12,87%	8.927	111.681	1,90%	6.198
da 55.000 a 100.000	48.893	45.433	808.163	15,03%	16.529	70.429	1,20%	11.475
da 100.000 a 200.000	19.947	18.995	698.886	12,99%	35.037	28.733	0,49%	24.324
da 200.000 a 300.000	4.283	4.157	307.052	5,71%	71.691	6.170	0,10%	49.769
sopra i 300.000	4.285	4.212	1.216.303	22,62%	283.851	6.172	0,10%	197.056
TOTALE	4.088.771	1.522.002	5.378.115	100%		5.889.727	100%	
IL 89,18% DEI CITTADINI PAGA IL 11,43% DELLE IMPOSTE IL 80,54% DEI CITTADINI PAGA 54 € DI IRPEF ED IL 8,64% NE PAGA 700 €								
IL 2,90% DEI CITTADINI PAGA L' 5,20% DELLE IMPOSTE 1.639 € PRO CAPITE, INSUFFICIENTI PER I COSTI SANITARI								
IL 7,93% DEI CITTADINI PAGA L' 83,37% DELLE IMPOSTE IL 0,70% DEI CITTADINI PAGA IL 41,32% DELLE IMPOSTE								
IL 4,96% DEI CITTADINI PAGA L' 74,49% DELLE IMPOSTE LO 0,21% DEI CITTADINI PAGA IL 28,33% DELLE IMPOSTE								
IL 3,79% DEI CITTADINI PAGA IL 69,22% DELLE IMPOSTE LO 0,10% DEI CITTADINI PAGA IL 22,62% DELLE IMPOSTE								
IL 1,89% DEI CITTADINI PAGA IL 56,35% DELLE IMPOSTE								

Elaborazioni Itinerari Previdenziali su dati MEF, Agenzia delle Entrate; aggiornamento 14 luglio 2021

Significativa la ripartizione per classe di reddito dove l'89% dei contribuenti dichiara redditi fino a 15mila € lordi e versa un'imposta media di 169 €; da notare come i contribuenti sopra i 300mila € paghino invece un'imposta media più alta delle altre tipologie di dichiaranti.

CAPITOLO 4: LA RIPARTIZIONE TERRITORIALE DELL'IRPEF

La distribuzione geografica mostra che il nord contribuisce per 99,2 miliardi (57,5% del totale), il centro con 37,8 miliardi (22%) e il sud con 35,6 miliardi (20,5%); la percentuale di contribuenti sul numero di abitanti nel nord è del 74% e il 60% degli abitanti versa almeno 1 € di IRPEF, al centro si scende al 71% e il 54% degli abitanti versa l'IRPEF mentre al sud i contribuenti sono il 61% e solo il 40% degli abitanti dichiara un reddito positivo.

Il dato più significativo da considerare è l'ammontare del versamento IRPEF pro capite: per ciascun contribuente è di 6.023 € al nord, 5.884 € al centro e 4.304 € al sud; in relazione agli abitanti si passa a 3.590 € per abitante al nord, 3.186 € al centro e 1.749 € al sud

	Negativo e fino 1.000 €	Da 1.001 a 7.500 €	Da 7.501 a 15.000 €	Da 15.001 a 20.000 €	Da 20.001 a 29.000 €	Da 29.001 a 40.000 €	Da 40.001 a 55.000 €	Da 55.001 a 75.000 €	Da 75.001 a 100.000 €	Da 100.001 a 200.000 €	Da 200.001 a 300.000 €	Oltre 300.000 €	TOTALE
Piemonte	222.297	412.400	166.070	388.894	469.886	802.129	413.958	166.330	74.111	40.501	32.772	4.726	3.197.174
Valle d'Aosta	6.585	12.719	5.014	12.064	13.735	23.845	13.858	5.546	1.436	537	939	107	96.452
Lombardia	472.866	910.989	364.428	832.063	1.024.930	1.801.559	986.264	440.678	221.869	117.844	104.894	18.212	14.729.731.325
Liguria	85.323	181.754	69.363	151.849	158.013	258.741	153.992	65.157	29.469	15.959	12.298	1.671	1.184.703
Trentino A.A. (PA Trento)	30.309	60.338	21.740	52.566	59.811	106.156	56.631	21.670	9.291	5.290	4.475	504	429.079
Trentino A.A. (PA Bolzano)	30.846	65.764	22.207	48.138	51.771	95.689	67.216	29.784	12.136	6.418	6.720	1.106	438.477
Veneto	241.328	482.847	199.612	461.261	535.292	938.748	443.227	175.771	82.684	43.963	37.940	5.803	3.652.421
Friuli Venezia Giulia	61.333	122.343	47.234	114.559	136.054	240.979	125.363	46.801	21.062	11.152	8.460	1.062	937.104
Emilia Romagna	208.767	424.381	175.605	421.665	504.835	856.085	448.858	188.007	88.636	47.013	38.145	5.707	3.411.578
NORD	1.359.654	2.673.535	1.071.273	2.483.059	2.954.327	5.123.931	2.709.367	1.139.744	540.694	288.677	246.643	38.898	28.511.20.638.313
Toscana	190.169	392.584	163.797	363.801	410.275	644.378	326.192	134.377	62.481	33.535	26.703	3.783	2.754.659
Umbria	47.081	94.810	38.608	90.625	95.482	147.396	70.452	24.487	11.263	6.276	4.357	520	631.669
Marche	81.056	168.668	72.015	166.383	175.972	262.153	115.933	43.973	20.135	10.790	8.319	1.055	637.1.127.089
Lazio	362.804	646.945	247.738	477.525	446.462	741.614	504.818	242.060	113.441	65.981	55.035	7.357	3.916.903
CENTRO	681.110	1.303.007	522.158	1.098.334	1.128.191	1.795.541	1.017.375	444.897	207.320	116.582	94.414	12.715	8.676.8.430.320
Abruzzo	93.418	165.463	64.489	132.608	121.374	185.949	91.809	31.751	13.668	7.364	4.833	537	913.571
Molise	26.595	43.563	16.923	31.463	24.214	37.711	19.535	6.147	2.483	1.430	952	71	211.121
Campania	346.521	722.803	269.011	448.372	370.763	543.333	316.085	111.318	47.318	27.198	19.050	2.000	1.340.3.225.112
Puglia	305.277	524.610	223.165	403.335	313.860	440.865	231.148	80.129	31.791	17.993	12.484	1.222	2.586.571
Basilicata	41.289	77.539	31.187	59.155	46.532	70.990	33.313	10.342	4.161	2.340	1.397	127	86.378.458
Calabria	126.514	297.015	119.576	174.869	128.121	179.841	96.828	29.112	12.820	7.267	3.974	945	1.176.455
Sicilia	339.083	610.377	255.809	448.411	321.603	450.261	263.117	96.125	41.398	23.150	14.187	1.318	2.865.575
Sardegna	101.373	206.231	80.694	156.372	144.217	210.479	106.543	36.054	16.827	9.058	5.294	511	280.1.073.933
SUD	1.380.070	2.647.601	1.060.854	1.854.585	1.470.684	2.119.429	1.158.378	400.978	170.466	95.800	62.171	6.131	3.649.12.430.796
Non indicata	2.413	2.124	107	115	58	66	27	30	12	5	26	7	5.4.995
TOTALE	3.423.247	6.626.267	2.654.392	5.436.093	5.553.260	9.038.967	4.885.147	1.985.649	918.492	501.064	403.254	57.751	40.841.41.524.424

CAPITOLO 5: UBICAZIONE DELLE IMPOSTE DIRETTE IRAP, IRES, ISOST, INDIRETTE

IRAP: imposta regionale attività produttive; nel 2000 con la riforma Visco ha inglobato il contributo sanitario del 5% a carico delle imprese e ha il principale scopo di finanziare il sistema di protezione sociale (spesa sanitaria) gestito in gran parte dalle regioni. Gettito complessivo di 24 miliardi di cui 11 Nord, 10 Centro e 3 Sud.

IRES: imposta sul reddito delle società, porta un gettito di 34,35 miliardi; il nord ne versa 23,2, il centro 7,9 e il sud 3,3.

ISOST: imposte sostitutive, sono principalmente la cedolare secca, l'imposizione sui premi di risultato e i contributi per welfare, le imposte di registro e di bollo. Il gettito è di 5,87 miliardi di cui 61% provenienti dal nord; 19,5% dal centro e 19,5% dal sud.

Le altre entrate correnti sono Tasi (tassa servizi indivisibili) che procura 1,2 miliardi e l'IMU (imposta municipale propria) che è stata istituita per sostituire l'ICI inglobando quella parte di IRPEF legata ai redditi fondiari su beni non locati e che porta un gettito di 16 miliardi (52% nord, 24% centro, 24% sud).

IVA: la maggiore imposta indiretta (imposta sul valore aggiunto) che si applica alle cessioni di beni e servizi colpendo solo il valore aggiunto in ogni parte del processo produttivo e distributivo. Le aliquote sono 3 (21%, 10%, 4%) e procurano 124 miliardi di € di gettito annuo. Dopo l'IRPEF è il tributo che maggiormente contribuisce alle entrate di bilancio.

Il Nord attrae oltre il 63,5% del volume di scambi e versa il 61% dell'intera imposta; il centro con il 24,5% di imponibile versa il 28% mentre il sud con il 12% di imponibile versa solamente il 10% di tutta l'IVA. Il Nord avendo 27,6 milioni di abitanti ha un versamento IVA pro capite di 2.762 € che passa a 2.947 € per il centro (massiccia presenza amministrazioni e imprese) e scende a 617 € al sud.

CAPITOLO 6: ANDAMENTI DELLE VARIABILI ECONOMICHE E FISCALI

Popolazione residente: da 2015 decrescita (quasi -1% annuo nel 2019) ma insufficienti dati su immigrazione legale e assenti su illegale; stime parlano di 600mila unità. Totale è di circa 60 milioni.

Dichiaranti: gli stessi di dieci anni prima (nel mezzo fasi altalenanti), 41,5 milioni.

Contribuenti versanti: 31,1 milioni, numero massimo dal 2012

Rapporto dichiaranti/residenti: migliora sia grazie all'aumento dei dichiaranti (+153mila) che alla riduzione della popolazione (-543mila); abbiamo un dichiarante ogni 1,44 abitanti.

Fenomeni osservati: aumentano coloro che si dichiarano senza reddito, si riducono i contribuenti effettivi (che pagano almeno un €), chi dichiara passa dalle fasce più basse a quelle più alte aumentando le classi medie (tra 20 e i 35mila €).

CAPITOLO 7: PRESSIONE FISCALE, SPESA PER WELFARE E EVASIONE

Per finanziare il welfare occorrono tutti i contributi sociali e tutte le imposte dirette; a pagare la gran parte delle imposte è un numero ridotto di cittadini dato che il 57% di loro paga solo l'8,5% di tutta l'IRPEF con notevoli squilibri territoriali; la spesa assistenziale e quella fiscale vanno a vantaggio dei redditi fino a 25mila con un *decalage* fino ai 40mila; meno si dichiara maggiori sono le agevolazioni che si ottengono.

La pressione fiscale complessiva (quota di reddito prelevato per finanziare la spesa pubblica) è determinata dal rapporto tra imposte più contributi sociali e il PIL; al primo posto in Europa c'è la Francia con il 47,4%, l'Italia è sesta con il 42,6%. Ad alzare il rapporto è determinante la contribuzione sociale, tra le più elevate d'Europa, con il 33% circa di cui un terzo a carico del lavoratore e due terzi a carico del datore. Se togliessimo l'Economia Non Osservata il rapporto passerebbe però dal 42,6% al 48,2% portandoci al primo posto.

Tabella 7.2 – Gli indicatori sintetici per il confronto con UE

Paesi UE 28	Spesa per protezione sociale 2017 in % del PIL	1° indicatore = pressione fiscale in % del PIL 2017	Evasione fiscale complessiva in mld di euro (dati 2015)	PIL 2015 in mld di euro	Tasso di evasione in %	2° indicatore = 1° indicatore corretto per il tasso di evasione in % (PFC reale)	Rapporto debito/PIL (2019)	3° indicatore = 2° indicatore corretto per il debito pubblico in %
United Kingdom	26,3	34,79	87,5	2.640,9	3,31	35,94	86,2	30,98
Netherlands	29,3	39,00	22,2	690,0	3,22	40,25	56,9	22,90
Finland	30,6	42,21	10,7	211,4	5,06	44,34	60,9	27,00
Germany	29,7	41,28	125,1	3.030,1	4,13	42,98	65,3	28,07
France	34,1	47,88	117,9	2.198,4	5,36	50,44	98,4	49,64
Denmark	32,2	45,56	17,5	273,0	6,41	48,48	35,5	17,21
Italy	29,1	41,97	190,9	1.655,4	11,53	46,81	134,1	62,77
Austria	29,4	42,79	12,9	344,3	3,75	44,39	78,3	34,76
EU 28	27,9	41,02	824,1	14.853,9	5,55	43,30	82,1	35,55
Spain	23,4	34,96	60,0	1.077,6	5,57	36,90	98,6	36,39
Portugal	24,6	37,12	11,0	179,7	6,12	39,39	126,0	49,63
Ireland	14,9	22,67	6,9	262,8	2,63	23,26	67,8	15,77
Sweden	28,8	44,42	16,9	455,5	3,71	46,06	40,7	18,75
Belgium	28,8	46,22	30,4	416,7	7,30	49,59	101,8	50,48
Greece	25,2	41,01	19,9	177,3	11,23	45,61	176,2	80,36
Slovenia	22,6	37,89	2,6	38,9	6,69	40,43	74,1	29,96
Bulgaria	16,8	29,67	3,8	45,7	8,32	32,14	25,3	8,13
Poland	20,3	36,14	34,6	430,3	8,04	39,05	50,6	19,76
Cyprus	18,5	33,81	1,6	17,8	8,98	36,85	93,9	34,60
Croatia	20,8	38,55	3,5	44,6	7,84	41,57	78,0	32,43
Romania	14,4	26,91	16,2	160,3	10,11	29,63	35,1	10,40
Luxembourg	21,9	41,06	1,6	52,1	3,07	42,32	22,3	9,44
Slovakia	18,2	34,32	5,4	79,8	6,77	36,65	51,3	18,80
Czechia	18,6	36,78	8,8	168,5	5,22	38,70	34,7	13,43
Malta	16,1	32,42	0,9	9,7	9,32	35,44	50,3	17,83
Lithuania	15,1	30,49	3,1	37,3	8,31	33,02	39,3	12,98
Hungary	18,3	37,57	9,1	112,2	8,11	40,62	72,9	29,61
Estonia	16,0	33,02	1,4	20,8	6,74	35,25	9,3	3,28
Latvia	14,8	31,44	1,7	24,4	6,96	33,62	38,6	12,98

Fonte: elaborazioni Centro Studi e Ricerche su dati Eurostat e Tax Research LLP

La redistribuzione in Italia

La spesa sanitaria è di 115miliardi pari a 1.930 € pro capite. Il 43% degli italiani raggiunge quel valore, di loro il 30% riesce a pagarsi il proprio e il restante 13% paga le tasse per il 57% che non riesce a versare un livello di IRPEF sufficiente. La redistribuzione è di 51 miliardi.

La seconda voce è quella dell'assistenza che ammonta a 114 miliardi (1.910 € pro capite) che serve per garantire assistenze alla famiglia, ai soggetti privi di reddito, ai pensionati assistiti (metà del totale) ai disoccupati, ai soggetti con invalidità, a chi percepisce sussidi e reddito di cittadinanza; anche in questo caso il costo grava su quegli 8 milioni di contribuenti (13%) con reddito sopra i 35mila €. La redistribuzione è di 77 miliardi.

L'istruzione vale 62miliardi (3,75% del PIL) con un costo pro capite di 1.041 € e comporta una redistribuzione di 54 miliardi.

Le risorse complessivamente messe a disposizione dal 13% della popolazione con redditi maggiori (sopra i 35mila €) nei confronti del 57% che non raggiunge un versamento IRPEF sufficiente per coprire le spese pro capite di sanità, assistenza e istruzione è quindi di 182miliardi su 578,5miliardi di entrate (al netto dei contributi sociali); il 75,6% di tutte le imposte dirette viene quindi redistribuito a beneficio del 57% della popolazione.

Problema di fondo: più tasse si pagano meno servizi si ricevono; questo spiega l'evasione che spinge parte dei concittadini a dichiarare meno portando il 74,3% di essi a dichiarare meno di 26mila € lordi annui. I diversi bonus, deduzioni, detrazioni ecc.. spettano per la maggior parte al 44% degli italiani che dichiarano redditi da 0 a 15mila € e versano meno del 2,31% di IRPEF (4 miliardi) pari a 150€ versati a testa.

L'ottenimento di sconti su servizi (es. con ISEE) o le prestazioni in denaro fungono da stimolo per l'occultamento di redditi, per l'elusione, l'evasione e il lavoro nero.

Per contrastare questi comportamenti occorrerebbe diminuire drasticamente benefici e bonus legati al reddito sostituendoli con una presa in carico complessiva dei soggetti fragili, per farlo è necessario istituire una banca dati nazionale dell'assistenza; bisogna sostituire l'ISEE che incentiva a dichiarare il meno possibile, ridurre le detrazioni, deduzioni e agevolazioni lasciando solo quelle legate al "contrasto di interessi".

Occorre evitare la *flat tax* che in un paese come l'Italia, ad alta infedeltà fiscale, è un potente motore per produrre sommerso e che prevede l'eliminazione di tutte le deduzioni e detrazioni comprese le agevolazioni per i fondi pensione e l'assistenza sanitaria integrativa che invece vanno incentivati: non vi sarebbe inoltre alcuna necessità per i contribuenti di richiedere le fatture senza la possibilità di scaricare nulla creando un circuito perverso di nero che si autoalimenta.

Più funzionale potrebbe essere un riequilibrio tra imposte andando a ridurre il carico su quelle dirette per incrementarlo sull'IVA; in ogni caso è necessario il potenziamento dell'Agenzia delle Entrate e della pervasività dei controlli (es. verificare come vive una persona di 30anni che non presenta una dichiarazione) attraverso gli incroci delle diverse anagrafi di dati in suo possesso (beni di lusso, case ecc..) incompatibili con i redditi dichiarati.

Ad oggi succede che centinaia di migliaia di soggetti rimangono sconosciuti al fisco per tutta la vita e, una volta raggiunti i 67 anni di età, si ricordano dello Stato e chiedono, ottenendole senza troppe domande, prestazioni assistenziali pur non avendo versato contributi e tasse: lo Stato non chiede né distingue in base a cosa si è fatto per tutta la vita ma paga.

Potrebbe inoltre rivelarsi molto efficace la pratica del "contrasto di interessi" che consentirebbe allo Stato di dotarsi di "25milioni di finanzieri integerrimi" ossia di 25milioni di famiglie che potrebbero portare in detrazione il 50% delle spese sostenute con un rapporto diretto tra fornitore del servizio e famiglia per la manutenzione della casa, dei mezzi e piccoli aiuti domestici.

Questo strumento, unito all'estensione anche sugli autonomi forfettari, della fattura elettronica permetterebbe di creare tracciabilità e interesse ad evitare il nero da parte dei cittadini: ad oggi capita che una fattura di 1.000 per piccole manutenzioni non venga richiesta accettando uno sconto offerto che si aggira intorno al 15% e che permette al fornitore di non pagare l'IVA.

La proposta prevede per un periodo di 3 anni di portare in detrazione il 50% delle spese effettuate con regolare fattura elettronica per un massimo di 5.000 € complessivi (in caso di incapacienza utilizzabili misure compensative es. asili nido, trasporti, mense..). Se la famiglia detrae, il fornitore viene obbligato a emettere fattura, dichiara reddito pagandoci contributi previdenziali, tasse e IVA.

Al termine del periodo sperimentale diverrebbe inoltre facile individuare modifiche operative sospette in capo ai singoli imprenditori.

Per segnalazione errori: gigi.bacchetta@gmail.com 3498481816

ANALISI REDDITO E RICCHEZZA FAMIGLIE ITALIANE

Approfondimenti a cura di Gigi Bacchetta¹ sull'analisi delle famiglie italiane di Bankitalia²

In dieci anni il reddito familiare depurato dall'andamento dei prezzi si è ridotto del 10%, il consumo in beni non durevoli si è ridotto del 20% e quello in beni durevoli del 30%: siamo diventati più poveri; abbiamo compensato riducendo sensibilmente i consumi e aumentando i risparmi.

Per far fronte alla riduzione del reddito il 55% delle famiglie ha ridotto le spese in cibo, vestiti e viaggi; il 18% ha rimandato l'acquisto di beni durevoli, il 29% ha intaccato risparmi e venduto attività finanziarie, il 7% ha richiesto un prestito, il 4% ha rinegoziato un prestito e il 10% ha ritardato i pagamenti di prestiti e affitti andando in mora (almeno il 15% ha utilizzato più di un metodo).

I dati mostrano come la ricchezza netta del 30% delle famiglie più povere sia rimasta di fatto inalterata – negli ultimi 4 anni intercorsi tra le rilevazioni, a prezzi costanti – di 2mila € circa a famiglia passando da 6,6mila € a 8,7mila €; nelle stratificazioni centrali si è invece ridotta passando da 222,6mila € a 206,6mila € mentre per il 5% delle famiglie più ricche è passata da 1,298milioni di € a 1,57milioni di €³.

La ricchezza netta media (ciò che si possiede meno eventuali indebitamenti) a prezzi costanti si è ridotta del 25% mentre la ricchezza mediana del 37%: ne deriva quindi una sostanziale stabilità per quanto riguarda le famiglie più povere, un forte incremento della ricchezza detenuta dai percentili più elevati della popolazione e un significativo impoverimento della classe media che risulta “schiacciata” verso la soglia della povertà.

¹ Per “Eccoci! Appunti per le future generazioni”: www.gigibacchetta.com

² <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-famiglie/index.html>

³ Prezzi costanti 2016

(a) 30 per cento più povero			(b) classi centrali (1)			(c) 5 per cento più ricco		
Data	Componente della ricchezza	Valore medio	Data	Componente della ricchezza	Valore medio	Data	Componente della ricchezza	Valore medio
2016	Attività finanziarie	4,2	2016	Attività finanziarie	24,2	2016	Attività finanziarie	229,2
2016	Immobili	5,7	2016	Immobili	196,5	2016	Immobili	961,8
2016	Aziende	0,6	2016	Aziende	8,8	2016	Aziende	135,1
2016	Oggetti di valore	1,3	2016	Oggetti di valore	3,6	2016	Oggetti di valore	20,2
2016	Passività finanziarie	-5,2	2016	Passività finanziarie	-10,5	2016	Passività finanziarie	-48,2
2016	Ricchezza netta	6,6	2016	Ricchezza netta	222,6	2016	Ricchezza netta	1298,0
2020	Attività finanziarie	5,4	2020	Attività finanziarie	28,9	2020	Attività finanziarie	336,8
2020	Immobili	9,7	2020	Immobili	179,4	2020	Immobili	917,7
2020	Aziende	1,1	2020	Aziende	8,6	2020	Aziende	349,6
2020	Oggetti di valore	1,3	2020	Oggetti di valore	3,5	2020	Oggetti di valore	18,0
2020	Passività finanziarie	-8,8	2020	Passività finanziarie	-13,9	2020	Passività finanziarie	-51,6
2020	Ricchezza netta	8,7	2020	Ricchezza netta	206,6	2020	Ricchezza netta	1570,5

REDDITO

Il reddito medio delle famiglie giovani (fino a 34 anni) è di 32mila € con una propensione al consumo del 69%; tra i 35 e i 44 anni è di 41mila € con una propensione al consumo del 63%; tra i 45 e i 54 di 46mila € di cui viene consumato il 61%; tra 55 e 64 anni di 49mila € di cui il 58% viene consumato e oltre i 64 anni di 31mila € con una propensione al consumo del 67%.

Le famiglie composte da membri con titolo di studio inferiore (fino alla licenza di scuola elementare) hanno un reddito di 20mila € di cui il 78% viene consumato; quelle con almeno un componente con una licenza di scuola secondaria inferiore passano a 30mila € e ne consumano 20mila € (67% consumato); quelle con almeno un diplomato alle superiori passano a 41mila € e ne consumano il 64% mentre quelle con almeno un laureato passano a 79mila € con una propensione al consumo del 53%.

Le famiglie composte da lavoratori dipendenti in cui il componente che percepisce il reddito maggiore ha la qualifica di operaio hanno un reddito di 30mila € e una propensione al consumo del 68%, con un impiegato di 40mila € (consumo 67%), dirigente 87mila € (consumo 53%).

Le famiglie in cui il membro che guadagna di più è un lavoratore indipendente si dividono in quelle in cui vi è un imprenditore - con reddito di 84mila € e 50% di propensione al consumo - e quelle con un autonomo con 38mila € di reddito e 70% di consumo.

Le famiglie in cui il reddito maggiore è quello dato dalla pensione di un membro hanno un reddito medio di 29mila € con una propensione al consumo del 70%; residuano le famiglie in cui nessun membro è occupato: hanno un reddito medio di 12mila € e ne consumano il 104% spendendo più di quanto possiedono.

Osservando le stratificazioni delle famiglie in base al reddito, suddividendole in decili (dal 10% più povero al 10% più ricco) si osserva che il 10% delle famiglie più povere ha un reddito che non arriva a 8mila €; il secondo decile (dal 10% al 20% più povero) ha un reddito familiare di 14mila €; il terzo di 18mila €; il quarto di 22mila €; il quinto di 26mila €; il sesto di 30mila €; il settimo di 38mila €; l'ottavo di 46mila €; il nono di 60mila € mentre il 10% più ricco ha un reddito medio di 1,32 milioni di €.

Oltre il 34% del reddito prodotto in Italia è a disposizione del 10% delle famiglie più "ricche" mentre il 50% delle famiglie che guadagnano meno hanno a disposizione il 22% del reddito complessivo; il 44% risulta quindi distribuito nel 40% delle famiglie che si posizionano tra il 50% più povero e il 10% più ricco.

RICCHEZZA

La ricchezza complessiva delle famiglie Italiane si attesta attorno ai **10mila miliardi di €⁴**; per capire se sia tanto o poco basti pensare che il debito pubblico si attesta a 2,6mila miliardi di € impedendoci di spendere 60 miliardi all'anno per gli interessi che genera (come 6 volte il costo del RDC, 20 volte quota 100) su una spesa pubblica complessiva di 945miliardi.

Quando parliamo di ricchezza intendiamo la differenza tra il capitale posseduto e l'indebitamento laddove per **capitale** si intende ogni tipo di "attività": liquidità, titoli, macchinari, automezzi, terreni, case, beni di diverso tipo.

Le abitazioni rappresentano la maggior scelta di investimento delle famiglie italiane con 5,1mila miliardi (su un totale di 6,1mila miliardi di attività "reali") mentre le attività finanziarie arrivano a 4,8mila miliardi; mille miliardi circa sono invece le passività finanziarie (indebitamento).

6,18mila miliardi (case + auto + beni di diverso tipo) + 4,8mila miliardi (attività finanziarie) – mille miliardi indebitamento = 10mila miliardi circa di ricchezza netta.

⁴ Fonte Istat: <https://www.istat.it/it/archivio/265743>

Chi la possiede?

L'ultima analisi in grado di aiutarci a rispondere a questa domanda è proprio quella di Bankitalia; pubblicata poche settimane fa, si riferisce al 2020 ed è stata effettuata su un campione di oltre 6mila famiglie⁵.

In questa edizione viene parzialmente coperta l'incongruenza segnalata nel precedente report di "Eccoci" e che viene richiamata di seguito.

Dal lavoro di ricerca emerge che la **ricchezza media di ogni famiglia è di 341mila €**.

Prima riflessione: in Italia vi sono 16,6 milioni di nuclei famigliari⁶ per un totale di 60,5 milioni di abitanti, la ricchezza media familiare attesa dovrebbe quindi essere di circa 603mila € (1,75 volte quella emersa nel censimento); prendendo i 341mila € di ricchezza media netta di ogni nucleo familiare e moltiplicandoli per 16,6 milioni di nuclei arriviamo a 5,7mila miliardi (nella precedente analisi ne risultavano 3,3mila miliardi) sui 10mila miliardi Istat: mancano comunque 4,3mila miliardi all'appello (con la precedente rilevazione, del 2016, ne mancavano 6,7mila)!

Approfondiamo questa discrepanza nei vari passaggi che seguono.

La ricchezza complessiva non è suddivisa in modo eguale tra le diverse famiglie: **il 10% più ricco ne possiede il 50% (nella precedente rilevazione del 2016 era il 44%), il 50% più povero ne possiede l'8% (prima era il 10%) e il 40% intermedio il 42% (prima era il 46%)**; la disuguaglianza del possesso di ricchezza è aumentata. Considerando i dati dell'analisi di Bankitalia significa che il 10% più ricco (1,66milioni di nuclei) possiede 2,83mila miliardi di € (una famiglia ogni 10 possiede quindi 1,7milioni di €); il 40% intermedio (6,64milioni di nuclei) possiede 2,38mila miliardi di € (4 famiglie ogni 10 possiedono 360mila €) e il 50% più povero (8,3milioni di nuclei) possiede 453 miliardi (1 famiglia ogni 2 possiede 55mila €).

Dire che una famiglia ogni 2 possiede 55mila € vuol dire ricomprendere in quel valore tutto ciò che possiede: conto corrente, casa, auto ecc..

Partiamo ora dai 10mila miliardi ISTAT e simuliamo lo stesso riparto che emerge dal censimento Bankitalia con il 50% dei 10mila miliardi (5mila miliardi) posseduto dal 10% più ricco (1 famiglia ogni 10 possiede 3milioni di €) il 42% della ricchezza (4,2mila miliardi) posseduto dai 6,6 milioni di nuclei intermedi (4 famiglie ogni 10 possiedono 630mila €) e l'8% della ricchezza (800 miliardi) posseduto da 8,3milioni di nuclei (96mila € per metà delle famiglie italiane).

Il ragionamento appena fatto determina due limiti per ogni fascia a seconda delle analisi utilizzate - una famiglia ogni 10 possiede tra 1,7milioni di € e 3milioni di €; una ogni due da 55mila a 96mila € e quattro su 10 tra 360mila e 630mila € - ma non risulta corretto soffermarsi su questi dati, soprattutto per quanto riguarda il 10% più ricco.

In quella fascia infatti sono infatti ricompresi i centili e i millili (una famiglia ogni cento, una famiglia ogni mille) che rappresentano le fasce di famiglie con la ricchezza più elevata: i supermilionari infatti, se non censiti, vanno a giustificare parte della discrepanza tra le due rilevazioni.

La classifica Forbes⁷ riporta i patrimoni dei 52 miliardari italiani; nel caso di Ferrero (patrimonio di 36,2miliardi) una famiglia sola detiene il patrimonio di oltre 20mila famiglie appartenenti al 10% più ricco (rilevazione Bankitalia): sommando i patrimoni dei miliardari (solo dei 52) arriviamo a giustificare quasi 200miliardi.

Vuol dire che lo 0,0003% dei nuclei famigliari italiani detiene il 2% di tutta la ricchezza del Paese ma vuol dire anche che la discrepanza tra l'analisi Bankitalia e quella Istat è da ricercarsi proprio nella ricchezza posseduta dai millili superiori ossia quelle famiglie ogni mille che detengono quote di ricchezza enormi non rientrate nel campione osservato (6mila osservazioni su oltre 16milioni di nuclei).

Andando a spalmare sugli strati superiori del 10% più ricco la ricchezza Istat non censita da Bankitalia otteniamo quindi quest'ultima distribuzione che dovrebbe avvicinarsi maggiormente alle quote di ricchezza effettivamente detenute dalle famiglie italiane: **una famiglia ogni 10 possiede 1,7milioni di € di ricchezza, una ogni due 55mila, le restanti 4 su 10 ne hanno 360mila € (come da censimento Bankitalia) ma, spalmando la ricchezza non censita solo all'interno dei millili superiori, una famiglia ogni mille ne possiede oltre 250milioni, 1 ogni 300mila oltre un miliardo.**

⁶ http://dati-censimentopopolazione.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DICA_NUCLEI

⁷ <https://forbes.it/2022/04/05/miliardari-italiani-giovanni-ferrero-ricco-2022/>

Cosa significa?

Questi dati mostrano la profonda disuguaglianza che intercorre nel possesso di ricchezza: di per sé non sarebbe un problema in una società in cui chi ne possiede di meno ne detiene una quantità comunque sufficiente per una vita dignitosa e appagante, ma siamo ben lontani da questa situazione!

Quanto osserviamo mina direttamente il patto sociale alla base della nostra convivenza: la **capacità della ricchezza di riprodursi autonomamente** e i riflessi sulla vita dei singoli individui che vedono un'esistenza resa difficile o agevole a seconda delle famiglie in cui nascono ci portano lontano dal mantenimento della promessa meritocratica che la nostra società adora affermare di perseguire.

L'importanza della fortuna è resa ancor più dirimente in un contesto di bassa natalità; il **tasso di fecondità di 1,27 figli per donna** è prossimo a quell'1 che porta al dimezzamento della popolazione in breve tempo (due individui ne generano solo uno). **L'eredità del nucleo familiare entra quindi in possesso di un solo individuo e il capitale si concentra sempre di più.**

Altra caratteristica fondamentale della ricchezza è la propria capacità di autogenerarsi con un **rendimento che aumenta in base al volume di ricchezza posseduta**. Più sono ricco più posso diversificare gli investimenti e più posso pagare chi ha maggiori competenze ed è in grado di generare maggiori guadagni.

Più sono ricco più posso approfittare delle situazioni di crisi, sfruttare la liquidità a basso costo - messa a disposizione per il rilancio economico - per indebitarmi senza costi e acquistare asset che sono sul mercato ad un costo inferiore rispetto a quello corretto a causa di difficoltà aziendali; anche questa dinamica porta a un'ulteriore **centralizzazione del capitale**.

Dal punto di vista **sociologico**: nascere in una famiglia ricca influenzerà la tipologia e la qualità degli studi, la tipologia e la redditualità occupazionale e, soprattutto la mia cerchia di frequentazioni: sposarsi tra appartenenti alla stessa classe sociale diviene – ed è sempre stato – uno degli strumenti più semplici per garantire la conservazione e l'accumulo di capitale.

Ma quanto conta davvero nascere in una famiglia ricca?

Il reddito medio di una famiglia italiana (sempre da Bankitalia) è di 32mila € circa.

Nascere in una famiglia ogni 1000 vuol dire avere a disposizione oltre 8mila anni di vita reddituale media di una famiglia italiana nell'ipotesi irrealistica in cui essa metta da parte tutto senza spendere niente per vivere.

Il **ruolo dell'eredità** diventa pertanto particolarmente degno di attenzione anche se, ad oggi, non è sufficientemente evidenziato agli occhi di un'opinione pubblica per la quale ancora la ricchezza viene concepita quale frutto di risparmio di reddito ottenuto dal lavoro e, pertanto, da preservare ad ogni costo essendo già stato tassato prima di essere accumulato.

Facile comprendere come il capitale accumulato sia invece ottenuto, nella maggior parte dei casi e per la maggior parte degli importi, direttamente da eredità (o donazioni familiari) o generato da altro capitale (interessi su titoli, affitti ecc..) e, in tal caso, tassato con importi non paragonabili al reddito da lavoro, soprattutto se confrontiamo lo sforzo prodotto per ottenerli.

Nascere in una famiglia ogni mille, ereditare 250 milioni di €, investirli con la fatica di un click nei titoli di stato più sicuri con rendimento superiore al 3% (es. decennali btp) permette di ottenere annualmente un reddito di 7,5milioni di € (oltre 250 volte il reddito medio di un nucleo familiare) su cui pagare il 12,5% di tasse (937mila €) rispetto ai 7.400 € pagati di IRPEF da chi lavorando tutti i giorni ottiene 30mila € annui con un peso di tassazione finale pari al 25% circa.

Il momento adatto per ridimensionare drasticamente queste storture diventa quello in cui si manifestano: il momento in cui chi riceve l'eredità ne entra in possesso senza sforzo alcuno ma, da questo punto di vista, l'imposta di successione modulata su una percentuale irrisoria non aiuta; un figlio paga il 4% sull'importo eccedente un'eredità di un milione di €.

Perché le disuguaglianze sono pericolose?⁸

- All'aumentare della disuguaglianza si riduce la mobilità sociale, soprattutto per quanto riguarda la possibilità di "evadere" della trappola della povertà, influenzando negativamente sui fattori che incidono positivamente sulla possibilità di ascesa meritocratica
- In una società disuguale chi è al vertice riesce ad ottenere il potere necessario per plasmare lo Stato di diritto a propria convenienza
- Se la disuguaglianza si instaura in un contesto economico di bassa crescita i problemi degli strati inferiori della popolazione ne escono incrementati
- le disuguaglianze comportano inefficienze ed economie instabili e non sostenibili nel tempo: anche chi è al vertice ha bisogno di una società che funzioni attorno a sé. I danni che crea l'instabilità dell'economia sono superiori di quelli dovuti da un presunto *trade-off* tra uguaglianza ed efficienza (si pensi alla recente crisi finanziaria) che non prende in considerazione l'insieme dei costi sociali
- maggiore disuguaglianza reddituale in un contesto di *trickle-down economy* significa riduzione dei consumi. Una logica *bottom up* data da una forte redistribuzione di risorse a vantaggio dei redditi bassi ne comporterebbe invece un aumento (chi è in alto consuma tra il 15% e il 25% del proprio reddito risparmiando il resto, chi non riesce a sopravvivere ne spenderà il 100%)
- quando le disuguaglianze intaccano le opportunità di essere modificate nell'arco della vita si crea una società *dell'1% per l'1%* e quando questo aspetto viene percepito il singolo cittadino non è messo nelle condizioni di partecipare liberamente ai processi democratici "abrogando il contratto sociale"
- le disuguaglianze generano una società disillusa, sfiduciata, dove i membri si chiudono in loro stessi, dove aumenta il consumo di farmaci, droghe e alcool con i conseguenti costi per la collettività
- le disuguaglianze squilibrano le possibilità formative prima e dopo l'inserimento nel mondo del lavoro impattando sulle carriere lavorative e sui redditi
- le disuguaglianze creano una società di classi separate tra loro instaurando dinamiche di conflitto
- le disuguaglianze interferiscono sulle possibilità di accesso all'abitazione, alla salute, al welfare e hanno ripercussioni sulla speranza di vita, sulla qualità della vita lavorativa a su quella della vita successiva all'uscita dal lavoro
- le disuguaglianze hanno un forte effetto negativo sul capitale sociale e sulla partecipazione elettorale
- la disuguaglianza di arrivo è in grado di trasformarsi in disuguaglianza di origine falsando la competizione della generazione successiva
- alla disuguaglianza sono correlate positivamente la presenza di criminalità, la cattiva salute, le gravidanze delle adolescenti, l'obesità, il peso del ruolo del denaro nelle elezioni democratiche

Come possiamo raddrizzare il piano?

La ricerca di un miglioramento in grado di rendere tutti felici prevederebbe maggiori spese statali a vantaggio di chi non detiene ricchezza (o ne ha poca) per permettere uno standard minimo di qualità di vita definita: una sorta di **benchmark dell'esistenza da garantire a tutti**.

In questa ipotesi non staremmo facendo altro che dare a tutti quello che già ha a disposizione chi ad oggi ha avuto "più fortuna" di altri al momento della nascita, senza avere alcun merito; il problema è che non abbiamo abbastanza risorse per realizzare quanto idealizzato o, meglio, le risorse ci sarebbero per muovere alcuni passi in quella direzione (basterebbe prenderle da chi le ha avute senza merito) ma manca la volontà per recuperarle.

Nel corso degli **ultimi 50 anni** si è andati verso quella direzione – prevalentemente per esigenze elettorali – utilizzando la creazione di debito (da far pagare ad altri in futuro) quale strumento per finanziare spese (correnti): generazioni nate nel dopoguerra hanno vissuto al di sopra delle proprie possibilità scaricando i costi (economici ma anche ambientali e sociali) a chi le avrebbe succedute.

⁸ Tratto dalla tesi di laurea *Differenziali di reddito nella popolazione italiana*:

<https://qiqibacchetta.com/2022/03/14/differenziali-di-reddito-nella-popolazione-italiana/>

A riguardo è esemplificativa la **parabola previdenziale** italiana che riguarda un'insostenibilità sempre più imminente di un patto generazionale che se non salta in termini economici (perché reso sostenibile sulle spalle delle future generazioni, vedi Dini e Fornero) meriterebbe di saltare quantomeno per opportunità morale.

La medesima generazione che creava debito per mandare in pensione lavoratori con meno di vent'anni di contributi (obbligando chi arriva ora a lavorarne per più del doppio) da un lato aumentava il costo stesso dell'indebitamento (termine politiche monetarie di acquisto di titoli invenduti Tesoro - Bankitalia) e dall'altro impediva che in futuro si utilizzassero gli stessi strumenti di cui stava abusando (parametri di Maastricht per riduzione di deficit e debito).

Si avviava inoltre in contemporanea quella fase di **attacco ai diritti dei lavoratori** che, dalla seconda metà degli anni '90 al 2014 (Jobs Act), ha caratterizzato l'unica soluzione messa in campo dalla classe dirigente italiana nel tentativo di competere in un'economia globalizzata.

Ecco quindi i giovani lavoratori – arrivati in tempo per vedere crisi finanziaria, crisi pandemica e guerra ai confini europei – affacciarsi in un mondo del lavoro globalizzato in cui imprenditori italiani – che hanno come identikit quello di possessori di micro imprese, età superiore ai 50 anni (54), titolo di studio che non va oltre la maturità (54% diploma scuola media superiore, 22% elementare)⁹ – tentano di **concorrere nel mondo grazie al risparmio sulle spese del personale** non essendo in grado di innovare processi e poter competere in termini di produttività e innovazione.

Il mondo del lavoro si precarizzava, lo Stato si impoveriva compromettendo le proprie possibilità di azione e le famiglie invece si arricchivano o, meglio, solo alcune di loro.

Il fatto che per metà delle famiglie italiane la ricchezza superi di poco un anno di reddito medio dovrebbe portarci a non ignorare la disuguaglianza di capitale posseduto in quanto queste famiglie non hanno evidentemente giovato della contropartita alla quota di debito che è stata loro scaricata e anche un'eventuale incapacità (o trascuratezza o, semplicemente, impossibilità) di trarne vantaggio, da ricondurre ai loro membri più attempati, non può essere fatta ricadere su chi vi nasce.

Raddrizzare il piano vuol dire mettere tutti nelle condizioni di avere almeno le stesse possibilità iniziali nel percorso di vita creando i presupposti di "rimozione degli ostacoli di ordine economico e sociale" (art. 3 Cost.) che la società osserva invece radicarsi sempre più; per farlo occorre ridimensionare il ruolo del capitale nella determinazione dell'esistenza.

Per redistribuire il capitale vi sono vari modi; i tre più "pacifici" e accettati dall'opinione pubblica sono i seguenti: suddividerlo fra più persone tramite dinamica demografica, farlo "contare" di meno del lavoro o acquisirlo come Stato tramite tassazione.

Suddividerlo fra più persone prevederebbe un'evoluzione demografica opposta quella che osserviamo da decenni; un **maggior numero di figli** nelle famiglie più ricche ridurrebbe velocemente il valore delle quote ereditate.

Far contare di meno il capitale significa "eroderne" il valore reale; questo avviene con l'**inflazione**. I risparmi "valgono di meno", il debito pubblico "svanisce" ma occorre garantire nelle fasi altamente inflazionistiche la tutela dei redditi (e di chi non li percepisce in alcuna forma) e, allo stesso tempo, evitare la creazione di spirali inflazionistiche.

L'acquisizione tramite **tassazione** (alla base del compromesso che ha visto la nascita dello Stato Sociale) necessita di un radicale cambiamento: le rendite da capitale sono tassate meno dei redditi da lavoro, le successioni non permettono di acquisire capitale sufficiente a riequilibrare il piano inclinato e le cedolari sugli immobili nate per contrastare l'evasione non mostrano un gettito maggiore rispetto alla tassazione da reddito mostrandosi a tutti gli effetti come un regalo a proprietari di immobili messi a rendita che possono in questo modo pagare un'imposta proporzionale e non progressiva¹⁰.

Su quest'ultimo punto si inserisce anche la riforma del catasto e la distorsione sulla tassazione degli immobili che abbiamo visto essere la metà circa degli investimenti delle famiglie.

⁹ Vedasi rapporto INAPP 2021: <https://gigibacchetta.com/2021/11/02/rapporto-inapp-2021/>

¹⁰ vedasi nota NADEF 2021 allegato evasione; <https://gigibacchetta.com/2021/11/15/economia-non-osservata-ed-evasione/>

Tassare progressivamente gli immobili – incrementando ulteriormente le quote sulle seconde case – e le relative rendite porterebbe a maggiori entrate e ad una crisi di liquidità per i proprietari che si vedrebbero costretti a immetterli sul mercato; ne uscirebbe incrementata l’offerta riducendone i prezzi agevolando l’acquisto delle prime case per chi ha capitale esiguo e necessita di un tetto sopra la testa.

Proposte per raddrizzare il piano¹¹

Per quanto riguarda l’**economia globalizzata** è opportuno ridefinire l’agenda economica perseguita dagli organismi mondiali, internazionali, europei ed italiani, ponendo come prioritaria la ricerca di un livello di opportunità – e, pertanto, di uguaglianza d’origine – il più paritario possibile, a cui far seguire l’instaurazione di un nuovo paradigma d’efficienza competitiva dei mercati.

L’equità è da perseguirsi attraverso una forte spinta regolamentatrice, accompagnata da un nuovo ruolo espansivo delle politiche pubbliche, da indirizzare riguardando una forte democratizzazione degli organismi sovranazionali in grado di promuoverle, per ottenere un’economia governata dal 99% della popolazione, a vantaggio del 99%.

Il settore finanziario deve essere riallineato alla sua funzione originaria e posto al servizio dell’economia reale; vanno aboliti i mercati non regolamentati, vanno impediti i ricavi derivanti da un’eccessiva assunzione dei rischi e quelli ottenuti senza rischio e sforzo alcuno, sfruttando posizioni privilegiate, specie se giuridicamente tutelate.

Vanno limitate le politiche di bonus che spingono a privatizzare i profitti e socializzare le perdite – soprattutto per quanto riguarda il potere dei CEO nei confronti degli azionisti – e regolamentati i fenomeni di lobby; va ridata dignità in ogni contesto, soprattutto universitario, a teorie di efficienza macroeconomica discostanti da una visione mainstream – totalitaria e totalizzante – che ha condotto alle crisi globali e che, ancora oggi, ha visto come unica risposta agli scenari avversi quell’austerità che porta con sé, tra le varie esternalità negative, l’instabilità sociale, l’odio per il diverso, l’incremento della povertà, la vittoria dei populismi e lo sgretolamento dell’idea di un’Europa unita.

È l’Europa lo “strumento” più forte a disposizione per riequilibrare le disuguaglianze nei – e tra i – differenti Stati che la compongono, impedendo le fughe di capitali, le *competition in laxity* che portano alla guerra al ribasso delle tutele per i lavoratori e all’abbattimento concorrenziale dei salari.

È in Europa che la **progressività fiscale** deve essere messa al primo posto dell’agenda, insieme alla piena occupazione e a un sindacato europeo riconoscibile e in grado di interfacciarsi con un’associazione datoriale europea da costruire che permetterebbe alle stesse aziende – ad oggi in perenne conflitto – di regolare la competizione distorta che ha falsato le regole del mercato, creando problemi soprattutto per quelle di loro dalle ridotte dimensioni.

In Europa vanno regolamentati i brevetti ponendo il benessere della persona al primo posto rispetto al profitto delle imprese che li sfruttano per guadagnare posizioni di rendita; vanno colpite le mafie e la corruzione, vanno puniti i riciclaggi finanziari facendo rete tra i diversi Stati e ampliando l’utilizzo di sistemi informatici in grado di garantire sempre più la tracciabilità delle operazioni e l’eliminazione di false fatture e frodi carosello.

In Europa vanno istituiti corridoi umanitari e gestiti i fenomeni migratori sia in entrata che in uscita; l’accoglienza quale dovere morale fondativo comunitario – in grado di garantire i diritti inalienabili di ogni essere umano – e le competenze interne – risorse imprescindibili per uno sviluppo futuro – vanno preservate e messe a sistema, la prima con la revisione dei trattati disciplinanti la ripartizione omogenea delle quote nei diversi Paesi, le seconde tramite un progetto d’investimento sovranazionale in Ricerca e Sviluppo, in grado di permettere la competizione con le grandi potenze mondiali.

In Europa la **politica energetica ed infrastrutturale** dev’essere comune e volta alla salvaguardia del pianeta, lo sviluppo tecnologico deve essere guidato al miglioramento delle condizioni di vita e, qualora conducesse a profitti unicamente privati, deve essere legato alla forte redistribuzione delle rendite che ne derivano,

¹¹ Tratto dalla tesi di laurea *Differenziali di reddito nella popolazione italiana*:
<https://qiqibacchetta.com/2022/03/14/differenziali-di-reddito-nella-popolazione-italiana/>

altrimenti l'evoluzione sarebbe a vantaggio di pochi e comporterebbe unicamente la distruzione di posti di lavoro.

Non vi può essere altra azione efficace in un'economia globalizzata se non quella perpetrata da un "attore globalizzato" rilevante; pertanto, solo "un'Italia in quanto Europa" è in grado di ottenere risultati in tal senso, solo "un'Italia in quanto Europa" può esistere e porre in essere azioni efficaci in uno scenario globale.

Lo studio delle dinamiche delle disuguaglianze si rivela ora per quello che è: un tentativo di studio del campo di battaglia determinante per il futuro europeo, quello che avrebbe dovuto essere fino ad oggi, in tutto il mondo e in ogni epoca, ma che in realtà non è stato; quello che forse un domani sarà.

Questo elaborato vuole essere d'aiuto alle ragioni di chi alla semplicistica scelta che pare sempre più delinearsi all'orizzonte tra "Europa sì ad ogni costo" ed "Europa mai più perché ha delle gravi colpe" contrappone – richiamandosi alla stessa speranza che la Storia ha cucito ai sogni disperati di Ventotene – quella certezza innata che l'Europa sia l'unica strada percorribile e che serva un'altra idea di Europa in grado di percorrerla, un'idea con le sembianze di un "nuovo spettro" in grado, in quanto tale, di dirottare "mani invisibili" per il benessere e il progredire dei "molti".

Si delinea di conseguenza il secondo scenario in cui agire: le **disuguaglianze di reddito**, a cui la quasi totalità della bibliografia osservata contrappone la necessità di una riforma fiscale di stampo altamente progressivo in grado di premiare i redditi derivanti dal merito insito nel lavoro – da cui la tesi ha preso avvio – e di sfavorire quelli derivanti dalle rendite acquisite grazie al possesso (soprattutto laddove ereditato) di capitale.

I programmi di protezione sociale vanno contestualmente rafforzati muovendosi verso il paradigma beveridgiano (maggiormente sensibile alle spinte redistributive), concentrando le energie in particolar modo sulla garanzia dell'accesso universale all'istruzione e alla sanità e sulle politiche attive.

Il rilancio della domanda sul mercato del lavoro – tramite un ruolo trainante del pubblico, la riduzione stabile del cuneo fiscale e gli investimenti ad alto moltiplicatore, soprattutto sulle nuove tecnologie – unitamente alle modifiche operate a livello europeo appena trattate – comporterebbero la realizzazione di politiche dalle conseguenze fortemente anticicliche.

Le risorse per tali azioni verrebbero ottenute in una prima fase dalla modifica dei parametri europei (deficit e debito a cui sempre più bisogna osservare con attenzione, cristallizzando quello "scaricato" di cui le nuove generazioni non hanno alcuna utilità e di cui non devono trovarsi a rispondere) e, secondariamente, da un aumento delle riscossioni prodotto dalla ripresa economica data dalla spirale positiva di investimenti, produttività, occupazione e consumi.

A questo occorre aggiungere l'incremento dei sistemi di controllo e l'inasprimento delle pene per elusione ed evasione: si sottolinea come si ricerchi in tal senso lo stesso effetto "promesso dalla flat tax" ma agendo in direzione opposta, premiando i comportamenti virtuosi e non quelli scorretti che hanno caratterizzato il sistema sino ad ora.

Infine, per quanto riguarda le **disuguaglianze di capitale**, tutte le politiche volte ad agevolare il ruolo di madre nella società, compresi sussidi in grado di stimolare l'abbattimento delle differenze di genere e l'aumento delle nascite, comportano l'incremento del saldo demografico e, con esso, la conseguente maggiore distribuzione di capitale ereditato all'interno della popolazione, riducendo la possibilità di un suo accumulo squilibrato.

Il ruolo – e il peso – dell'imposta di successione dev'essere rivisto e sfruttato per azioni altamente redistributive, così come patrimoniali rivolte ai decili e ai centili superiori.

Questi tributi nascono sconfitti se promossi a livello nazionale mentre assumono tutt'altra portata realizzativa – oltre che politica e mediatica – se posti alla base di un nuovo patto europeo intergenerazionale di abbattimento delle disuguaglianze.

L'Europa deve muoversi in questa direzione, incrementando il ruolo del proprio bilancio, sostituendo il debito dei Paesi membri con il proprio abbattendo il costo degli interessi per l'indebitamento.

Le risorse così ottenute potranno essere suddivise tra le nuove generazioni per garantire le stesse possibilità formative a tutti i ragazzi al termine della scuola dell'obbligo e per ripensare totalmente il sistema previdenziale.

Quest'ultimo aspetto, ad oggi ancora affrontato da un numero esiguo di soggetti nel dibattito quotidiano, necessita un intervento immediato e risolutivo. Le nuove generazioni entrano nel mercato del lavoro ad un'età sempre più avanzata e con carriere sempre più discontinue: il sistema contributivo si rivela pertanto inadatto a garantire un minimo vitale a seguito del pensionamento e, nonostante l'aumento delle aspettative

di vita, l'allungamento oltre un certo limite dell'età lavorativa ne impedisce un incremento ad libitum e ne compromette la qualità.

Ai minori redditi a disposizione durante il ciclo vitale si lega inoltre la riduzione dell'accesso alle cure: si prospetta pertanto la tempesta perfetta sulle generazioni nate dagli anni '80 in poi; esse entrano nel mercato del lavoro con titoli elevati ma accettano impieghi sottodimensionati subendo disoccupazione involontaria in diverse fasi della carriera, ottengono retribuzioni con potere di acquisto inferiore rispetto a chi le ha precedute, versano meno contributi e in modo discontinuo, vanno a lavorare fino a un'età avanzata e vedono ridursi le aspettative di una vita dignitosa ma, soprattutto, non sanno se chi arriverà dopo di loro sarà in grado di versare somme sufficienti a garantire quella pensione che, con difficoltà, maturano.

Il soccorso alle nuove generazioni potrebbe però arrivare dall'ideazione di strumenti di risparmio pubblico ad hoc in grado di garantire un rendimento fisso e sicuro – l'investimento del capitale fornito dalla redistribuzione potrebbe così concorrere alla creazione di un montante di accompagnamento alla vita successiva al pensionamento – e dalla forte tassazione degli immobili inutilizzati in modo da ridurne i prezzi sul mercato e facilitare l'accesso alla casa riducendo i vantaggi di rendita dovuti all'accumulazione di immobili.

Molto è cambiato da quando ho scritto quest'ultimo paragrafo (febbraio 2019, l'ho integrato in un paio di punti ma trovate la versione originale nella tesi); ora sappiamo anche "quanto" le disuguaglianze di reddito e ricchezza sono mutate nelle famiglie italiane: analizziamo i dati, studiamoli, rendiamoli politiche da perseguire e realizziamole perché

Veramente vivo in tempi bui

E non è per rovinarti il pranzo che ti dico "arriva la marea"

E tu la scambi per entusiasmo...

Ministri, "Tempi Bui", Album "Tempi bui"

PIKETTY: IL CAPITALE NEL 21ESIMO SECOLO

BOMBIANI, 960 pagine

Riassunto per “ECCOCI”
da Gigi Bacchetta

per segnalazioni:
gigi.bacchetta@gmail.com
3498481816

Quando senza muovere un dito c'è chi vive meglio di chi fa fatica la nostra società non merita di esistere: questo è il senso più profondo e brutalmente semplificato che ho colto nell'opera monumentale di Piketty. I passaggi sull'economia italiana sono riportati di mia iniziativa e non sono da ricondurre all'opera riassunta mentre le fonti da cui ho attinto i dati sono citate.

Tentare di rendere il lavoro di Piketty fruibile ha richiesto uno sforzo notevole; di seguito trovate unicamente gli aspetti essenziali; per dubbi, approfondimenti e segnalazioni non esitate a contattarmi.

PRIMA PARTE: REDDITO E CAPITALE

INTRODUZIONE

In termini tecnici: quando il tasso di rendimento del capitale supera regolarmente il tasso di crescita del reddito e della produzione il capitalismo produce automaticamente disuguaglianze insostenibili, arbitrarie, che rimettono in discussione le fondamenta e i valori meritocratici sui quali si reggono le nostre società democratiche.

La questione della distribuzione delle ricchezze avrà sempre una dimensione squisitamente soggettiva e psicologica: è un dialogo tra sordi.

Ragionamenti storici; Malthus 1798 pubblica “saggio sul principio di sovrappopolazione in cui giudica negativamente ogni sistema di sostentamento dei poveri, dei quali andrà attentamente controllata la natalità altrimenti il mondo sprofonderà nella sovrappopolazione, caos e miseria.

Anche Ricardo e Marx (tra i più famosi economisti del XIX sec) sono pessimisti: ritengono entrambi che un ristretto gruppo sociale (proprietari terrieri per Ricardo e Capitalisti per Marx) sia destinato inevitabilmente ad appropriarsi di una parte crescente della produzione e del reddito; per Ricardo la crescita della popolazione renderà sempre più “raro” il bene che scarseggerà, la terra, provocandone un rialzo del prezzo e degli affitti riscossi dai proprietari terrieri: unica soluzione sarebbe l'imposta progressiva sulla rendita fondiaria.

Marx osserva la realtà che lo circonda, fatta di esodi rurali, salari bassissimi e giornate lavorative lunghissime. Questa situazione delle classi meno abbienti contrasta con la forte crescita economica e con una crescita del capitale che tende ad accumularsi nelle mani di pochi incrementando le disuguaglianze: in questo contesto si sviluppano i primi movimenti comunisti e socialisti.

Marx intende incentrare il proprio lavoro sull'analisi delle contraddizioni logiche del sistema capitalista; muove dal modello ricardiano del principio di rarità legato non più alla terra ma al capitale industriale (macchine, attrezzature) che può, a differenza della terra, accumularsi illimitatamente secondo il principio di accumulazione infinita.

Per Marx non è ipotizzabile sul lungo periodo alcuna stabilità socio-economica; vi è una soluzione apocalittica: o il tasso di profitto del capitale si riduce facendo sbranare tra loro i capitalisti oppure la quota di capitale del reddito nazionale si accresce indefinitamente e prima o poi i lavoratori si ribelleranno.

Al di là della visione prospettica, ciò che traspare dalle osservazioni è che quando il tasso di crescita della popolazione e della produttività è relativamente debole, i patrimoni accumulati nel passato assumono per loro natura un valore smisurato e destabilizzante per le società interessate.

Nel secolo successivo arriva Kuznets, teoria positiva "dall'apocalisse alla favola" *Growth is a rising tide that lifts all boats* (la crescita è un'alta marea che solleva tutte le barche): concetto ripreso in seguito che sarà alla base della trickle down economy; ossia occorre favorire i ricchi perché ne gioveranno tutti = vedi flat tax

Viene definita così la "curva di Kuznet" ossia una curva a campana che sta ad indicare che le disuguaglianze crescono durante le prime fasi dell'industrializzazione salvo poi tendere spontaneamente a diminuire durante le fasi avanzate dello sviluppo

Piketty definisce a questo punto i metodi di analisi utilizzati: l'osservazione delle stratificazioni di reddito (con l'ulteriore suddivisione tra reddito da lavoro e reddito da capitale) e patrimonio in decili e centili, sottolineando l'importanza dell'osservazione all'interno delle dinamiche patrimoniali di quanto accumulato nell'arco della vita e quanto ereditato.

I principali risultati che l'autore ascrive al suo libro sono di due tipi: 1) occorre diffidare di ogni sorta di determinismo economico, la storia delle disuguaglianze dipende dalla rappresentazione di ciò che è giusto e ciò che non lo è per gli attori economici, politici e sociali di un determinato tempo e luogo e dai rapporti di forza che si instaurano tra loro 2) le disuguaglianze dipendono da fattori di convergenza e divergenza: l'accumulo di conoscenze grazie alla formazione è il principale strumento di riduzione, così come l'inflazione che erode il valore dei patrimoni o la crescita della natalità che suddivide il capitale ereditato.

Fattore di divergenza fondamentale è invece dato da un tasso di rendimento annuo del capitale superiore al tasso di crescita dell'economia $r > g$. Quando accade aumenta il rapporto dello stock di capitale sul flusso del reddito, avviene in questi casi una forte divergenza di accumulazione delle ricchezze: i patrimoni ereditati si ricapitalizzano (generano altro patrimonio) più in fretta rispetto alla crescita della produzione e del reddito: basta risparmiare anche una piccola parte del proprio capitale per garantirsi reddito.

Perché è un problema? Perché tutto questo è in contrasto con i valori meritocratici e i principi di giustizia sociale alla base delle nostre società

Quando senza muovere un dito posso vivere meglio di chi fa fatica la nostra società non merita di esistere.

CAPITOLO 1: REDDITO E PRODOTTO

Per molto tempo la tesi più diffusa era quella di una ripartizione stabile tra la quota di reddito nazionale che deriva dal lavoro (65/70%) e dal capitale (35/30%) due terzi/un terzo. E, nonostante i picchi quali crisi e guerre, fino agli anni 90 poteva ritenersi veritiera ma il crollo del blocco sovietico unito a globalizzazione finanziaria e *deregulation* in un contesto di crescita debole della popolazione e della produttività nei paesi ricchi fanno intendere che l'equilibrio potrebbe presto mutare.

Nozioni fondamentali:

1) REDDITO NAZIONALE: l'insieme dei redditi di cui dispongono i residenti di un Paese in un anno; è dato dalla somma dei redditi ottenuti da capitale e lavoro ed è strettamente collegato al PIL. Per ottenerlo dobbiamo togliere al PIL quella quota del deprezzamento del capitale che è stato utilizzato per produrre il reddito (es. ho ottenuto reddito perché affitto una casa, devo considerarne l'usura), l'usura è stimabile intorno al 10% e dobbiamo aggiungere i redditi netti ricevuti dall'estero

Ne deriva che in ciascun Paese il reddito nazionale può essere superiore o inferiore alla produzione interna a seconda che i redditi esteri siano positivi e negativi. Reddito nazionale = produzione interna + redditi netti dall'estero

A livello mondiale invece il reddito sarà obbligatoriamente uguale alla produzione mondiale

2) CAPITALE: è definito come la somma delle attività (senso ragionieristico = le risorse) non umane che possono essere possedute o scambiate sul mercato. Le risorse che posso scambiare: immateriali (marchi e brevetti), immobiliari, finanziarie. Ciò che chiamiamo "il patrimonio".

Il patrimonio di una nazione è il valore totale calcolato a prezzi di mercato di tutto ciò che possiedono i residenti e i governi di un Paese in un momento e che può essere scambiato sul mercato. Patrimonio nazionale = patrimonio privato + patrimonio pubblico.

Nei Paesi sviluppati il capitale si divide in due metà uguali tra capitale ad uso residenziale e capitale produttivo finalizzato a imprese e amministrazioni

Indaghiamo il rapporto capitale/reddito. Il reddito è un flusso, corrisponde alla quantità di ricchezza prodotta e distribuita in un determinato periodo; il capitale è uno stock e corrisponde alla quantità di ricchezza posseduta in un dato momento e proviene dalla ricchezza acquisite o accumulate nel corso di tutti gli anni precedenti. Per vedere l'importanza del capitale in una società osserviamo il rapporto capitale/reddito che chiamiamo (β)

Nei Paesi sviluppati il rapporto è circa del 600%; in Italia il reddito medio delle famiglie italiane al 2016 (ultima indagine disponibile) era di 30.000 € a nucleo familiare con una ricchezza di 200.000 €, superiore al 600%.

Ovviamente operando queste medie non stiamo considerando come sono distribuiti reddito e ricchezza nella popolazione (patrimoni hanno una distribuzione fortemente disuguale) basti pensare che la voce relativa alla ricchezza è al netto dell'indebitamento e alcune famiglie mostrano valori negativi in quanto hanno debiti superiori a quanto possiedono.

PRIMA LEGGE FONDAMENTALE DEL CAPITALISMO: $\alpha = r \times \beta$

La prima legge fondamentale del capitalismo ci mostra quanto pesano i redditi da capitale nel totale dei redditi nazionali (alfa). Alfa è quindi uguale a Beta (stock di capitale su reddito) per il tasso di rendimento del capitale. Se beta è il 600% come abbiamo visto in precedenza e il tasso di rendimento

si aggira intorno al 5% per le economie avanzate allora la quota di redditi da capitale sul totale del reddito nazionale sarà del 30%.

Possiamo quindi osservare il grado di dipendenza di un'economia dal reddito dato dal capitale, aspetto fondamentale se inserito nella valutazione di come il capitale è distribuito nella popolazione: se possedere il capitale conta tanto per l'economia e il capitale è posseduto da pochi allora quei pochi conteranno troppo nel Paese.

DISUGUAGLIANZA MONDIALE: ci sono Paesi in cui il reddito medio di ogni individuo è di 150 euro mensili e altri in cui è di 2500 euro.

CAPITOLO 2: LA CRESCITA, ILLUSIONI E REALTÀ

La crescita della produzione: dipende sia da quanto si produce sia da quante persone concorrono a produrla, in questo modo osserviamo il grado di produzione pro capite. La crescita comprende sempre una componente demografica e una componente economica: la seconda è quella che permette il miglioramento delle condizioni di vita.

La crescita è cumulativa: vuol dire che non serve che sia elevata ma anche solo una crescita debole ma continua nel tempo porta a un progresso considerevole. E' la stessa alla base dei rendimenti finanziari: se reinvesto gli interessi che guadagno grazie a un investimento il capitale iniziale cresce velocemente.

Nel 1700 la popolazione del pianeta era di 600 milioni, ora siamo più di 7 miliardi: questo comporta che anche tassi che possono sembrare modesti, quali l'1% annuo in realtà non sono sostenibili in eterno se non accompagnati da tassi di progresso vertiginosi.

Nel XX° sec il tasso di crescita è stato dell'1,4% annuo mentre nel XIX era stato dello 0,4% e, al di là dei fattori violenti (guerre, pandemie) il risultato dipende sostanzialmente dal progresso medico per quanto riguarda le aspettative di vita e dalle scelte di fecondità.

Perché è importante osservare la crescita della popolazione? Perché una crescita demografica forte abbatta il livello di disuguaglianza in una società! Si riduce l'importanza dei patrimoni e delle eredità. Quando invece la popolazione non cresce aumenta il peso nell'economia del capitale accumulato dalle generazioni precedenti; lo stesso vale per l'economia: minore è la crescita dell'economia più il possesso o meno di capitale incide sulla vita di chi lo possiede o di chi non ce l'ha; sparisce di fatto l'ascensore sociale, non si creano nuove posizioni, il destino dei figli coincide maggiormente con quello dei genitori.

Per quanto riguarda la crescita dell'economia è fondamentale specificare rimandando a opere di altri autori (su tutti Mazzucato) quanto i conti pubblici nazionali non considerino il valore creato dai servizi pubblici ma si limitino ad osservare i costi di produzione; questo comporta che i Paesi che mettono a regime maggiori privatizzazioni ottengono indicatori di crescita favorevoli rispetto a chi mantiene pubblici interi settori del sistema Paese.

Questo cosa comporta? Se un Paese inquina maggiormente e deve spendere di più rivolgendosi ai privati per operare lo smaltimento dei rifiuti prodotti avrà indicatori di crescita maggiori (e rispetto dei vincoli dei trattati migliori) rispetto al Paese che inquina meno, sfrutta al massimo la raccolta differenziata e avrà personale pubblico ad occuparsene.

SECONDA PARTE: DINAMICA DEL RAPPORTO CAPITALE REDDITO

CAPITOLO 3: LA METAMORFOSI DEL CAPITALE

Abbiamo osservato che il capitale è definito come la somma delle attività (senso ragionieristico = le risorse) non umane che possono essere possedute o scambiate sul mercato. Le risorse che posso scambiare: immateriali (marchi e brevetti), immobiliari, finanziarie. Ciò che chiamiamo “il patrimonio”: è sempre a rischio e tende a trasformarsi in rendita man mano che si accumula in proporzioni illimitate.

Aspetti da considerare:

- Per lungo tempo nella storia la forma di capitale prevalente è stata quella dei terreni agricoli, man mano sostituiti da proprietà immobiliari, capitale di rischio imprenditoriale e, in epoca più recente, finanziario
- Il valore del capitale che osserviamo è al netto dell’indebitamento: se abbiamo una casa e in contemporanea un mutuo su di essa di pari ammontare allora il valore è zero; idem per il debito pubblico: i debiti pubblici sono in realtà attività per i privati che li detengono; i due valori nei rispettivi bilanci pertanto si annullano quando vengono considerati insieme.
- Il capitale è valutato al valore di mercato.

Ordini di grandezza:

Nei Paesi Europei il reddito nazionale è di circa 30mila € annui pro capite e il capitale nazionale si aggira intorno alle 6 annualità di reddito (180mila € per abitante) di cui metà (90mila €) in patrimonio immobiliare e metà (altri 90mila €) in altri capitali (soprattutto investimenti finanziari)

Il capitale si distingue tra capitale pubblico e privato: differenza tra attività e passività del pubblico e del privato; ci concentriamo quindi sul patrimonio netto ossia il valore di ciò che ci resta in mano una volta che al valore di ciò che abbiamo togliamo il valore dei debiti nei confronti degli altri.

Che tipo di relazione c’è tra le due tipologie di capitale? Il debito pubblico rafforza il peso del patrimonio dei privati, remunera il capitale in modo più sicuro rispetto ad altri investimenti. Lo Stato perseguendo politiche di deficit non fa altro che accrescere il debito pubblico, riducendo la propria solvibilità e incrementando il tasso di rendimento del capitale per coloro che glielo prestano.

Il debito pubblico può diventare invece – così come è accaduto nel 20 secolo – uno strumento al servizio delle politiche di spesa pubblica e di redistribuzione sociale. Questo fenomeno non è stato osservato unicamente in relazione al motivo per cui ci si indebita (es. se mi indebito per scuole pubbliche o trasporto pubblico sto facendo politiche per le classi meno abbienti) ma anche al contesto di crescita dell’inflazione.

Cosa accade? Presto 20mila euro allo Stato che mi darà degli interessi annuali per 10 anni e alla scadenza mi restituisce i 20mila euro. Oggi con 20mila € posso comprare una macchina. Se mi trovo in una fase di forte inflazione in cui i prezzi crescono velocemente (ad es. raddoppiano nell’arco di 10 anni) io sto rinunciando ad acquistare una macchina oggi per avere metà macchina domani.

L’inflazione ha un effetto fortissimo sulla ricchezza, è una “tassa occulta”; ha ovviamente effetto opposto sul debito: maggiore è l’inflazione più il “valore reale” del mio debito si riduce.

CAPITOLO 4: DALLA VECCHIA EUROPA AL NUOVO MONDO

Nel 900 sono stati accumulati fortissimi deficit che l’inflazione ha eroso rapidamente; il ricorso a tale pratica è stato talmente destabilizzante e violento da dare l’avvio a quel percorso europeo che ha visto

nelle due tappe del sistema monetario europeo del 1978 e di Maastricht del 1992 due punti saldi verso il perseguimento dell'obiettivo del 2% di inflazione perseguito dalla BCE.

Grazie anche alla mancata erosione dei decenni precedenti il valore dei patrimoni privati ha ricominciato a crescere raggiungendo livelli elevati. Indicativo il fenomeno per cui, soprattutto in Italia, si osservava in contemporanea una forte crescita della ricchezza privata di pari passo con l'incremento del debito pubblico: le famiglie italiane hanno risparmiato e investito vedendo crescere il rapporto del proprio capitale rispetto all'economia mentre il Paese si indebitava.

Il rapporto capitale reddito riprende infatti a crescere dopo le due guerre mondiali che lo avevano portato a 2,5 annualità fino a raggiungere la media delle 6 annualità nei Paesi europei. Da un lato il crollo del capitale durante le guerre ha coinciso con distruzioni materiali, dall'altro le scelte politiche e di bilancio hanno avuto un effetto ancora più distruttivo: bassissimo tasso di risparmio assorbito dai deficit pubblici, basso livello dei prezzi delle attività detenute, bassa crescita economica, politiche pubbliche che di fatto limitano il valore degli attivi (es. prezzi fissi sugli affitti che si ripercuotono su valore degli immobili)

CAPITOLO 5: IL RAPPORTO CAPITALE/REDDITO SUL LUNGO PERIODO

SECONDA LEGGE FONDAMENTALE DEL CAPITALISMO: $\beta = s/g$, è una legge di tendenza, ci dice che nel lungo periodo il rapporto capitale/reddito (beta) è collegato al rapporto tra il tasso di risparmio di un Paese e la crescita del suo reddito nazionale.

Cosa vuol dire? Un Paese che risparmia molto e che osserva una crescita lenta accumula sul lungo periodo un enorme stock di capitale. In altre parole: in una società di questo tipo i patrimoni ereditati dal passato assumono un'importanza smisurata.

Il verificarsi della legge richiede tempo per essere verificata e occorre sottolineare come anche piccolissime variazioni del tasso di crescita possano portare a risultati finali completamente diversi.

Mentre la prima legge $\alpha = r \times \beta$ non era altro che un'uguaglianza contabile, in questo caso la legge $\beta = s/g$ è un processo dinamico, un equilibrio osservabile solo sul lungo periodo

Negli ultimi decenni è osservabile un fortissimo ritorno al capitale privato grazie a tre ordini di fattori:

- Rallentamento della crescita, soprattutto demografica in un contesto in cui il risparmio è rimasto elevato
- Processo di privatizzazione con trasferimento della ricchezza pubblica nelle mani dei privati
- Consenso politico favorevole ai capitali privati

A questi tre fattori occorre aggiungere un riallineamento dei prezzi delle attività detenute (crescita).

Soprattutto il tasso di risparmio elevato ha contribuito creando un effetto volume notevole, infatti anche in una situazione in cui i rendimenti di capitale sono bassi basta risparmiare maggiormente per ottenere lo stesso effetto sui flussi: se risparmio 1.000 e ho il 10% di rendimento ottengo lo stesso risultato di avere l'1% di rendimento su 10.000.

Il risparmio in un'economia è diviso in due componenti: la parte di reddito non spesa dai soggetti privati e il risparmio realizzato dalle imprese per conto dei soggetti privati che ne sono i proprietari

Ordini di grandezza: in Italia il risparmio privato è del 15% di cui il 97% è delle famiglie e il 3% delle imprese; in Germania e Francia i valori sono rispettivamente del 14,6% e del 12,2% per quanto riguarda il risparmio privato suddiviso nel 77% famiglie e 23% imprese in Germania e 81% famiglie e 19% imprese in Francia.

Nei valori del risparmio si considera il deprezzamento del capitale (circa 10% annuo) e non si considerano i beni mobili durevoli (es. automobili) perché hanno sempre rappresentato quantità ridotte in rapporto al totale dei patrimoni (circa 10mila euro pro capite in relazione ai 200mila).

Il caso italiano è emblematico: negli anni 70 il patrimonio pubblico netto era leggermente positivo per poi diventare negativo a seguito dell'esplosione del debito pubblico dovuta al ripetersi di ingenti deficit. Tra il 1970 e il 2010 la ricchezza pubblica è diminuita di circa un'annualità di reddito nazionale mentre nel medesimo periodo i patrimoni privati sono passati da due annualità e mezzo di reddito a quasi sette annualità.

Aniché pagare le tasse per equilibrare i bilanci pubblici gli italiani hanno prestato il denaro al governo acquistando titoli di stato accrescendo il loro patrimonio privato senza accrescere il patrimonio nazionale.

Nonostante un notevolissimo risparmio privato (15%) il risparmio complessivo è stato inferiore al 10% questo perché oltre 1/3 del risparmio privato è stato assorbito dal deficit pubblico. In tutti i Paesi ricchi al mancato risparmio pubblico e alla diminuzione del patrimonio pubblico corrisponde la crescita dei patrimoni privati ma l'Italia è il caso in cui il processo ha avuto una dimostrazione più evidente.

CAPITOLO 6: LA DIVISIONE CAPITALE LAVORO NEL 21 SECOLO

La prima legge del capitalismo $\alpha = r \times \beta$ ci permette di passare dall'analisi del rapporto capitale/reddito a quella della divisione del reddito nazionale tra lavoro e capitale.

"r" rappresenta il tasso di rendimento del capitale che varia notevolmente a seconda della tipologia di attivo e a seconda delle dimensioni del patrimonio individuale: per questo tende ad amplificare l'effetto delle disuguaglianze.

Le quote di capitale e i tassi di rendimento sono tati calcolati sommando l'insieme dei redditi da capitale registrati nei conti nazionali e poi dividendo l'aggregato per il reddito nazionale (per sapere la quota di capitale) e per il capitale nazionale (per il tasso di rendimento)

Nella storia il tasso di rendimento del capitale è sempre oscillato attorno al 4%-5% annuo; non è da escludersi che possa riposizionarsi nei prossimi decenni attorno al 6% in quanto più si accumula nelle mani di pochi più è possibile diversificarlo ottenendo rendimenti maggiori.

Il rendimento del capitale, secondo i modelli economici più semplici che partono dal presupposto di essere in un'economia in concorrenza perfetta, dovrebbe rappresentare esattamente la produttività marginale del capitale ossia il contributo dato dall'aggiunta di un'unità di capitale in più. In questo sistema il capitale viene allocato nel modo più efficiente creando la massima produttività marginale disponibile.

I modelli più realistici vanno oltre questa visione unicamente teorica, considerano anche i relativi rapporti di forza tra i diversi agenti e diverse forze; il rendimento può pertanto essere più alto o più basso rispetto alla produttività.

Due forze concorrono a determinarlo: la tecnologia e l'abbondanza dello stock di capitale.

Partendo dallo stock: troppo capitale uccide il capitale; la produttività marginale del capitale diminuisce nella misura in cui aumenta lo stock di capitale; più capitale ho meno valore ha l'averne un poco di più. Se non ho una casa il fatto di averne una ha un valore importante, quando ne ho 50 il fatto di averne una in più avrà valore ma di meno che nel primo caso.

Sono possibili due casi: se il rendimento del capitale scende più che proporzionalmente quando cresce il rapporto capitale/reddito vuol dire che la quota di reddito da capitale nella composizione del reddito nazionale diminuisce. Viceversa, se il rendimento scende in proporzione minore di quanto il rapporto aumenta allora la quota $\alpha = r \times \beta$ aumenta all'aumento di β .

La tecnologia dal canto suo influisce sulle tecniche di produzione disponibili andando a combinare capitale e lavoro in modo da produrre i diversi beni e servizi consumati dalla società, agendo sulla "funzione di produzione" che si caratterizza dall'elasticità di sostituzione tra capitale e lavoro: posso trovarmi in una situazione dove il lavoro è facilmente sostituibile dal capitale e viceversa.

Dire che l'elasticità è elevata significa dire che è superiore a uno ossia che la crescita del rapporto capitale/reddito porta a un calo limitato della produttività marginale del capitale per cui la quota di capitale aumenta.

Grande interesse viene dato alla funzione Cobb-Douglas in grado di spiegare una suddivisione capitale-lavoro armonica; in realtà la stabilità della quota di capitale non garantisce l'armonia anzi può coniugarsi con una disuguaglianza estrema in merito a chi lo possiede e alla distribuzione dei redditi.

Il rialzo tendenziale del rapporto capitale/reddito può accompagnarsi con un rialzo della quota del reddito da capitale nella composizione del reddito nazionale. E' possibile che il rendimento del capitale si riduca (richiamando il ragionamento sulla produttività marginale) ma, sulla base dell'esperienza storica, è più probabile che l'effetto volume prevalga ossia che l'accumulazione sia più importante dell'effetto rendimento (abbiamo fatto prima l'esempio che l'1% di 1.000 € è uguale al 10% di 100 €) e che, grazie al maggiore potere di contrattazione che il capitale acquista in questo contesto rispetto al lavoro, riesca a ottenere addirittura un rendimento maggiore.

Secondo una visione diffusa: i processi di sviluppo e di crescita si caratterizzano con una qualificazione del lavoro umano reso sempre più importante nel corso degli anni; la tecnologia è andata talmente tanto trasformandosi che il fattore lavoro ha ad oggi un ruolo sempre più significativo e questo è avvenuto grazie al miglioramento del capitale umano a discapito del capitale terriero, immobiliare e finanziario; in realtà nel medio periodo tutto ciò non è ancora avvenuto.

Per Marx il principio per cui "la borghesia produce i suoi stessi seppellitori" corrisponde al principio di accumulazione infinita: accumulare capitali sempre maggiori porta a un calo inesorabile del saggio di profitto sancendo la loro sconfitta.

Se il tasso di crescita g è basso e vicino allo zero allora il rapporto $\beta = s/g$ tende a infinito e il rendimento del capitale dovrà ridursi altrimenti la quota di capitale $\alpha = r \times \beta$ finirà per diventare la totalità del reddito nazionale. L'unica soluzione in grado di evitare questa situazione sarà quindi la crescita strutturale continua della produttività e della popolazione; qualora non avvenisse i capitalisti dovrebbero iniziare a "dilanarsi tra loro" per il volume detenuto in grado di sopperire al calo tendenziale del tasso di rendimento oppure lottare abbattendo il valore di reddito nazionale legato al lavoro scatenando una rivoluzione proletaria.

La crescita moderna ha visto l'incremento della produttività basato sull'aumento delle conoscenze che ha evitato lo scenario apocalittico descritto da Marx e ha modificato le strutture del capitale. Il problema di fondo che riscontriamo nella vita quotidiana è però il seguente: il balzo in avanti verso la razionalità economica e tecnologica non ha coinciso con un balzo in avanti con la razionalità democratica e meritocratica.

TERZA PARTE: LA STRUTTURA DELLE DISUGUAGLIANZE

CAPITOLO 7: PRIMI RISCONTRI

Tre tipi di disuguaglianze influiscono sulla vita di tutte le società nelle diverse epoche: la disuguaglianza della proprietà di capitale, quella dei redditi da lavoro e quella del collegamento tra le due precedenti.

La disuguaglianza che più intacca le fondamenta della società è quella relativa al capitale ereditato. Se si ha la fortuna di nascere in determinate famiglie infatti si avrà a disposizione senza alcun merito un capitale sufficiente ad ottenere redditi più alti di chi raggiunge il vertice della gerarchia dei redditi da lavoro.

In questo contesto a cosa serve lavorare e mantenere un comportamento irreprensibile se la sorte incide più del merito? In una società in cui il comportamento vale meno dell'ereditare un capitale, dove lo studio e il lavoro non permettono di ottenere nell'arco di una vita quello che gli altri ereditano: perché non dovrebbe essere lecito appropriarsi di quanto una piccola parte della popolazione ottiene senza alcun merito?

Osserveremo quindi disuguaglianze relative al possesso del capitale e disuguaglianze relative al reddito che a sua volta si scompone in reddito derivante da lavoro e reddito derivante dal possesso di capitale (più è alta la disuguaglianza in ciascuna di queste due tipologie maggiore sarà la disuguaglianza di reddito finale).

Per quanto riguarda le disuguaglianze relative al capitale (possesso e reddito che ne deriva) occorre sottolineare da subito che non hanno lo stesso andamento. Il possesso di capitale non mostra lo stesso rendimento; più capitale si possiede infatti più il rendimento risulta essere elevato, si può diversificare maggiormente cercando profili di investimento più rischiosi per parte del patrimonio in grado di dare migliori risultati nel medio periodo e, soprattutto, ci si può rivolgere a intermediari più capaci.

Per questo motivo la disuguaglianza di capitale è sempre maggiore rispetto a quella dei redditi da lavoro e la disuguaglianza del reddito che deriva dal possesso di capitale è più elevata di quella del possesso di capitale.

Il 10% delle persone che percepiscono il reddito da lavoro più elevato percepisce in genere il 25-30% del totale dei redditi da lavoro mentre il 10% delle persone che detengono il patrimonio più elevato detiene più del 50% del totale dei patrimoni in una realtà in cui il 50% delle persone più povere non detiene alcun capitale (o è indebitata).

Il 10% della popolazione che percepisce redditi da lavoro più alti percepisce il 25% dei redditi da lavoro, la fascia che guadagna di meno (50%) percepisce il 35% del totale dei salari mentre la fascia intermedia (restante 40%) ne percepisce circa il 40%.

L'osservazione introdotta si basa sulla stratificazione della popolazione e la suddivisione in decili e centili. I casi osservati vengono distribuiti in modo ordinato (dal più ricco al più povero) e suddivisi in 10 parti (o cento parti). La suddivisione in centili è particolarmente importante nello studio degli strati superiori della popolazione: come stiamo intuendo, all'interno del 10% delle classi più agiate è possibile rinvenire un'ulteriore scomposizione; le ricchezze sia di reddito che di capitale sono accumulate all'interno del 10% e, a sua volta, sono detenute maggiormente all'interno dell'1% superiore.

Sapendo che il reddito medio italiano dall'analisi sulle famiglie di Bankitalia aggiornata al 2016 (ultimo anno disponibile) è di 30mila € a nucleo e il capitale è di 200mila €, ragionando nei termini delle percentuali di distribuzione osservate vuol dire che 30mila per 100 rappresenta l'insieme dei redditi

osservati su 100 famiglie, ossia 3milioni di €, che di questi il 25% ossia 750.000 € è detenuto dal 10% più ricco (75.000 € per ognuna di esse), il 50% più povero riceve il 35% ossia 1.050.000 € ossia 21mila € ciascuna e il 40% restante riceve il 40% dei redditi ossia 30.000 € l'una. Questo utilizzando le % relative ai paesi europei, in realtà il reddito da capitale, che è detenuto in maniere più disuguale in Italia modifica leggermente le percentuali e i dati osservabili analizzando i bilanci delle famiglie italiane. Il primo millile mostra un reddito complessivo di 275mila euro a nucleo di cui 110mila da lavoro, il primo centile (una famiglia ogni 100) ha un reddito annuo di circa 150mila di cui 75mila da lavoro, il reddito medio è di 30mila €.

Per quanto riguarda il capitale invece: il monte su 100 famiglie è di 20milioni di €; il 10% più ricco ne possiede metà (10milioni per 10 famiglie) ossia un milione a testa, il 50 % più povero non ne ha, il 40% intermedio possiede i restanti 10 milioni (250mila € per famiglia). Se si considera che il 25% del patrimonio del 10% più ricco appartiene al centile più elevato, ossia all'1% dei più ricchi, ci troviamo di fronte al fatto che una famiglia su 100 detiene un patrimonio di 2,5milioni. Anche in questo caso abbiamo applicato le percentuali medie dei Paesi Europei ma se andassimo a osservare nel dettaglio i dati in Italia troveremmo che il primo millile ha un patrimonio di 4milioni di €, il primo centile di oltre 2milioni con una media per famiglia di 200mila €.

Cosa non torna?

Se parto dal nulla, studio, grazie alle capacità riesco a raggiungere un livello altissimo di reddito rispetto al resto della popolazione e a guadagnare 75mila € all'anno non sarà comunque sufficiente un'intera vita di lavoro per accumulare la stessa quantità di capitale che eredita chi nasce in una famiglia ogni cento. Chi nasce in quel contesto ha ricevuto in eredità una vita.

In Italia la situazione delle disuguaglianze di capitale si ripercuote in modo maggiore sulla società rispetto agli altri Paesi.

Il problema di fondo più visibile è proprio quello dei "rentiers": viviamo in una società in cui conta di più il patrimonio, soprattutto quello ereditato senza alcun merito se non la fortuna, rispetto al lavoro; una società basata su un sistema economico, quello capitalista, che dovrebbe fare proprio del merito, della libera iniziativa imprenditoriale e di modelli di mercato perfettamente concorrenziali il paradigma della propria esistenza.

CAPITOLO 9: LA DISUGUAGLIANZA DEI REDDITI DA LAVORO (cap. 8 tagliato)

Competenza e tecnologia: alla base della spiegazione dell'esistenza di disuguaglianza salariale vengono individuate queste forze. L'offerta di competenze dipende dal sistema educativo mentre la domanda di competenze dipende direttamente dalle tecnologie disponibili per la produzione di beni e servizi.

Il sistema educativo dipende dalle politiche pubbliche, dai corsi di studio, dal finanziamento degli studi e dalla possibilità di formazione durante la vita professionale mentre il progresso tecnologico dipende dal ritmo delle invenzioni e dalla loro attuazione richiedendo competenze sempre più elevate.

La teoria spiega le differenze salariali parlando di utilità marginale, se vengo retribuito di più è perché un'ora del mio lavoro vale di più di quella di un altro lavoratore; l'azienda mi farà svolgere la quantità di ore necessarie per produrre la quantità di beni e servizi in grado di massimizzare i suoi guadagni in base al prezzo fissato in mercati perfettamente concorrenziali, più la mia produttività è alta più verrò pagato e questa dinamica influirà sulle mie scelte lavorative: inizialmente più aumenta il salario più

vorrò lavorare ma, raggiunto un certo livello di reddito, preferirò dedicare maggiormente le ore al tempo libero per godere dei soldi guadagnati.

In realtà ben altre forze e distorsioni sociali (e distorsioni sui mercati) influiscono sul reddito e sui differenziali che si generano. Su tutte: i mutamenti nel potere di contrattazione tra le parti sociali, la possibilità per i dirigenti di poter fissare i propri compensi, l'impossibilità di misurazione oggettiva della produttività in determinate mansioni.

CAPITOLO 10: LA DISUGUAGLIANZA DELLA PROPRIETÀ DI CAPITALE

Indagare la disuguaglianza di possesso di capitale è fondamentale soprattutto in un contesto di bassa crescita in cui il suo ruolo nella formazione dei redditi diventa preponderante. Se ci trovassimo in una situazione in cui la disoccupazione è assente, la popolazione lavora e può permettersi beni e servizi, il possesso di capitale e relativi squilibri avrebbero un'importanza minore.

Laddove però l'economia non cresce, i redditi da lavoro idem, buona parte della popolazione non riesce ad avere redditi ma, di contro, il capitale continua a rendere, è detenuto da pochi e assume un ruolo sempre più importante nella somma dei redditi di un Paese: ecco che l'analizzare chi detiene capitale diventa fondamentale.

L'andamento della disuguaglianza di concentrazione di capitale, della sua accumulazione e del rapporto tra i redditi che produce in relazione ai redditi complessivi mostra nel tempo una forma a U (scende e risale). Il 900 con le guerre mondiali e le politiche pubbliche che le hanno seguite (tassazioni alla base dello Stato sociale) ha contribuito a una distruzione e ripartizione più uguale, andando a creare una vera e propria classe media patrimoniale. Nonostante ciò, i processi di finanziarizzazione dell'economia, di deregolamentazione e privatizzazione mostrano sulla fine del XX° secolo una forte ripresa delle tendenze in atto alla fine dell'800.

Alla base di questo processo vi è la più grande forza di iperconcentrazione patrimoniale, la disuguaglianza $r > g$. Il tasso di rendimento del capitale è superiore a quello di crescita dell'economia. Basta risparmiare una piccola parte del capitale posseduto per vederlo ricapitalizzarsi velocemente. Il tasso di rendimento del capitale nella storia si è sempre attestato intorno al 5% mentre la crescita economica fino alla fine della seconda guerra mondiale non ha mai passato il 2%, ha visto un incremento fortissimo (dal 2 al 3% medio annuo dal 1950 al 2010) per poi rallentare drasticamente nell'ultimo decennio.

CAPITOLO 11: MERITO ED EREDITÀ SUL LUNGO PERIODO

Una società in cui $r > g$ (il capitale cresce di più dell'economia) è inevitabile che l'eredità – ossia i patrimoni frutto del passato – prevalga sul risparmio, ossia sui patrimoni frutto del presente: il passato tende a divorare il futuro visto che il capitale ereditato cresce automaticamente molto più velocemente delle ricchezze prodotte da chi lavora.

Nella prima metà del 900 il flusso di patrimoni legati all'eredità si è ridotto fortemente, è crollato con il doppio della velocità rispetto alla distruzione di capitale; negli anni 50 successioni e donazioni (si includono nel calcolo anche le donazioni nell'arco della vita) equivalgono a pochi punti percentuali di reddito annuo: l'eredità era di fatto scomparsa. A partire dagli anni 70 l'importanza dell'eredità ricompare e tornerà ad avere un peso sempre maggiore.

Il flusso economico è dato da tre forze: il rapporto capitale/reddito, il tasso di mortalità e la stima del rapporto tra il patrimonio medio al momento del decesso di chi trasmette l'eredità e il patrimonio medio delle persone in vita. $b = \beta \times n \times m$.

Il baby-boom e la crescita strutturale delle nascite che il fenomeno ha comportato ha causato una riduzione temporaneamente elevata del tasso di mortalità perché la popolazione è aumentata e ringiovanita. Man mano che quelle generazioni scompaiono a partire dai decenni in cui viviamo osserviamo una progressiva riduzione della popolazione e al ritorno alla concentrazione del capitale: solo un continuo aumento delle nascite può ridurre strutturalmente il tasso di mortalità e il peso dell'eredità.

Entra in gioco il tasso di fecondità. Se in media ogni donna di una popolazione ha 1 figlio, la generazione successiva ne uscirà dimezzata; se ne ha 4 raddoppierà, se ne ha due rimarrà immutata. In Italia, ad oggi, il tasso di fecondità è di 1,2 figli per donna, nel 1960 era di 2,7; essendo prossimi al dimezzamento della popolazione nell'arco di una generazione è facile immaginare come il patrimonio della famiglia diventi il patrimonio del singolo, che sarà "doppio" rispetto a quello che hanno ereditato i suoi genitori: il capitale presente nel Paese si accumulerà ulteriormente, il tasso di mortalità (decessi su totale popolazione) aumenterà velocemente così come il peso delle disuguaglianze e dell'eredità.

L'aumento dell'aspettativa di vita – che a livello teorico potrebbe portare all'annullamento del peso dell'eredità sulla vita dei figli – slitta unicamente il momento del percepimento delle somme da parte delle nuove generazioni, momento che viene anticipato attraverso donazioni che vengono operate quando i genitori sono ancora in vita, specialmente di carattere immobiliare.

In una società che invecchia si eredita tardi ma, visto che la ricchezza invecchia a sua volta, i due effetti si compensano: si eredita dopo ma per importi più consistenti e diventa centrale il valore delle donazioni che passa dall'essere il 20% del trasferimento di capitale nella prima metà del 900 all'80% del primo decennio del XXI sec. L'età media in cui si riceve una successione si aggira sui 45 anni, quella per le donazioni sui 35.

Fino a inizio 900 il flusso di successioni raggiungeva il 25% del reddito nazionale e i patrimoni ereditati rappresentavano l'80% dei patrimoni privati; durante il 900 l'equilibrio si inverte, negli anni 70 viene toccato il punto più basso in cui il capitale ereditato equivale al 40% del capitale privato; nel 2010 il rapporto è risalito tornato a poco meno del 70%, in continua crescita: stiamo tornando indietro di oltre un secolo.

Ci sono due condizioni che permettono a una società di ereditieri di prosperare: il peso del capitale – e, al suo interno, del capitale ereditario – deve essere rilevante e la concentrazione dell'eredità deve essere molto forte: le stiamo soddisfacendo entrambe anche se, a differenza dell'800, il ruolo della classe media patrimoniale che si è venuta a creare attenua l'effetto di iperconcentrazione ascrivibile alle società dell'*ancient regime*.

Siamo passati da una società di grandi capitalisti a una di medio-piccoli. Il problema rimane però il medesimo: la rendita non è un'imperfezione del mercato, al contrario; è la conseguenza di un mercato del capitale perfetto che massimizza il rendimento di chi lo possiede, rendendo il capitale in grado di generarsi da solo e accumularsi sempre più acuendo le disuguaglianze.

L'idea secondo cui la libera concorrenza promuoverebbe la fine della società fondata sull'eredità e l'avvento di un mondo più meritocratico è una pericolosa illusione.

CAPITOLO 12: LA DISUGUAGLIANZA MONDIALE DEI PATRIMONI NEL XXI SECOLO

La disuguaglianza dei rendimenti da capitale dipende direttamente dalla dimensione dei patrimoni. Più è elevato il patrimonio più è possibile fare ricorso a intermediari finanziari, diversificare il portafoglio di investimenti ma, soprattutto, pazientare aspettando l'occasione migliore rispetto a quando non si possiede nulla.

Per questo motivo i patrimoni posseduti dal decile superiore aumentano più in fretta di quelli dei decili inferiori e la disuguaglianza tende ad ampliarsi senza limite: a partire dagli anni 80 i patrimoni a livello mondiale sono cresciuti più in fretta dei redditi e i patrimoni più elevati più in fretta della media dei patrimoni (due volte più velocemente)

L'unica forza in grado di abbattere il peso del richiamo naturale del capitale ad accumularsi nelle mani di poche è la crescita: economica e della popolazione.

Nel medio periodo il fattore più allarmante sarà quello delle disuguaglianze patrimoniali all'interno di ciascuna nazione.

La disuguaglianza della distribuzione dei patrimoni a livello mondiale osservabile oggi è paragonabile per ampiezza a quella osservata nelle società europee nel primo decennio del 900. Il millile superiore detiene il 20% del patrimonio totale, il centile superiore il 50%, il decile superiore l'80% mentre la metà inferiore della popolazione meno del 5% del patrimonio mondiale. Lo 0,1% più ricco del pianeta detiene un patrimonio netto di circa 10 milioni di euro laddove il patrimonio medio è di circa 60mila euro.

La "capacità imprenditoriale" non basta a giustificare tutte le disuguaglianze patrimoniali: vi è un primo dubbio legato alla legittimità dell'eredità sottoposta a percentuali di tassazioni bassissime e un secondo dubbio dovuto alla capacità delle ricchezze di generare se stesse oltre ogni limite andando oltre ogni possibile giustificazione razionale.

Per questo motivo è necessario introdurre un'imposta progressiva annua sul capitale da operare a livello globale; l'unico modo per consentire un controllo democratico di un processo potenzialmente esplosivo.

QUARTA PARTE: REGOLAMENTARE IL CAPITALE

CAPITOLO 13: UNO STATO SOCIALE PER IL 21 SECOLO

Nel XIX secolo e fino alla prima guerra mondiale il ruolo dello Stato nella vita economica e sociale è minimo: le imposte equivalgono a meno del 10% del reddito nazionale.

A partire dagli anni 20 e fino agli anni ottanta si assiste in tutto il mondo ricco ad una crescita della quota di reddito nazionale che i vari Paesi hanno destinato alle imposte e alle spese pubbliche: la quota si moltiplica di 3 – 4 volte.

Fino al 1914 il Potere statale si limitava ad assolvere alle grandi funzioni nazionali; l'aumento della quota di prelievi fiscali sulle ricchezze prodotte ha permesso al potere pubblico di farsi carico dei servizi sociali che si possono scomporre in due quote di analoga entità: le spese pubbliche per istruzione e sanità da un lato e i redditi sostitutivi e trasferimenti dall'altro (entrambe si avvicinano al 20% del reddito nazionale, insieme raggiungono il 40%).

La redistribuzione moderna consiste nel trasferimento di risorse dai ricchi ai poveri non direttamente ma tramite il concorso al finanziamento ai servizi pubblici e redditi sostitutivi andando a garantire a tutti i cittadini i diritti fondamentali all'istruzione, alla salute e alla pensione.

Il problema che si viene ad osservare è il seguente: finché l'economia cresce e tutti si arricchiscono non è un problema dare parte della crescita al prelievo fiscale e alla spesa pubblica ma se il reddito cresce poco e le esigenze di spesa dello Stato aumentano (es. saldo demografico che porta l'onere delle pensioni su sempre meno individui in una popolazione che invecchia e necessita di maggiori spese) allora il meccanismo si inceppa.

Il sistema pensionistico pubblico si basa sul principio di ripartizione: i contributi prelevati sui salari vengono utilizzati per pagare le pensioni ai pensionati: non si accantona alcuna somma e il tutto viene versato immediatamente al contrario dei sistemi di capitalizzazione; alla base di questo meccanismo vi è la solidarietà intergenerazionale in cui i contributi che finanzieranno le pensioni di domani saranno tanto più alti quanto più crescerà la massa salariale

Nel contesto attuale in cui la crescita è bassa e la capitalizzazione elevata verrebbe da concludere che i sistemi pensionistici basati sulla ripartizione debbano essere rimpiazzati quanto prima da sistemi basati sulla capitalizzazione: questo passaggio non potrebbe però funzionare senza capire cosa accadrebbe alla generazione di pensionati a cui nessuno verserebbe i contributi e che li hanno pagati a chi li ha preceduti e senza trovare un sistema di cuscinetto alla volatilità del rendimento del capitale che nel lungo periodo è garantita ma sulla singola posizione per anni limitati potrebbe non esserlo.

CAPITOLO 14: RIPENSARE L'IMPOSTA PROGRESSIVA SUL REDDITO

L'imposta non è una questione tecnica ma politica e filosofica: senza imposte non può esistere alcun destino comune né capacità collettiva ad agire; si tratta di mettersi d'accordo su chi paga che cosa e in nome di quali principi.

Si distinguono solitamente le imposte su reddito, capitali e consumi. Nel XX secolo è comparso un quarto tipo di prelievo: i contributi sociali.

Un'imposta è proporzionale quando la sua aliquota è uguale per tutti (si parla di flat tax), è progressiva quando l'aliquota aumenta per i più ricchi e regressiva quando diminuisce al crescere della ricchezza che intende colpire.

Perché esistono imposte regressive? La concorrenza fiscale è cresciuta negli ultimi decenni in un contesto di libera circolazione del capitale e ha portato a uno sviluppo senza precedenti dei regimi in deroga riguardanti redditi che spesso sfuggono dal calcolo dell'imposta grazie ai paradisi fiscali.

La conseguenza è che il prelievo fiscale sui vertici dei redditi (ci ricordiamo che man mano che saliamo negli strati reddituali diventa preponderante la quota di redditi da capitale) è diventato regressivo: il tasso globale dell'insieme delle imposte pagate pesa infatti per il 40% sui redditi più bassi, per il 45% per quelli intermedi per poi passare al 35% per l'1% più ricco. Per i poveri la percentuale così elevata è dovuta alla quota che pagano sui consumi, per le fasce intermedie entra in gioco la progressività dell'imposta sul reddito che termina velocemente (si raggiunge l'ultimo scaglione passati i 75mila €).

Il dislivello impositivo favorisce la crescita degli individualismi e degli egoismi soprattutto da parte delle fasce intermedie che si trovano a pagare una percentuale più elevata sul proprio reddito rispetto a quelle agiate.

Un ragionamento simile va fatto sull'imposta di successione: la seconda grande innovazione – dopo l'imposta sul reddito – dell'inizio del XX secolo che ha sempre rivestito percentuali insignificanti (4%) che scattano dopo franchigie molto elevate. In Italia ad oggi viene trattenuto il 4% al superamento del milione di € di eredità.

Cosa succede? Se appartengo a quella famiglia ogni cento in Italia che possiede più ricchezza e sono figlio unico, eredito 2 milioni di €, pago il 4% sull'importo eccedente il milione di € ossia 40mila €; me ne restano 1.960.000 che, con un rendimento medio del capitale del 4% mi garantiscono un reddito annuo di quasi 80mila € (a seconda della tipologia di reddito di capitale variano le tassazioni ma posso presumere che mi restino circa 50mila € netti) che mi permette di passare la vita senza lavorare con un reddito quasi doppio rispetto a quello di un nucleo familiare medio. Mi basta risparmiare una quota di questo reddito per vedere la mia ricchezza crescere e poterla tramandare a mia volta; se spendo tutto il reddito invece tramando la stessa ricchezza e garantirò a chi la eredita il mio stesso livello di vita (anche in questo caso senza lavorare).

Affinché vi sia rispetto del patto sociale quale compromesso tra giustizia sociale e libertà personale occorre una forte progressività impositiva che, stante la situazione odierna dovrebbe colpire maggiormente il reddito da capitale rispetto a quello da lavoro e dovrebbe arrivare a colpire i vertici della gerarchia con l'80% di imposizione e i salari superiori del 50%.

Non solo tale prelievo non nuocerebbe alla crescita ma permetterebbe di ripartirla meglio andando a colpire i comportamenti parassitari totalmente inutili: il capitale non verrebbe abbandonato a se stesso ma finirebbe in mano a chi lo utilizza.

CAPITOLO 15: IMPOSTA MONDIALE SUL CAPITALE

Occorre perseguire “un'utopia utile” ossia la creazione di trasparenza finanziaria totale accompagnata dalla messa a regime di un'imposta mondiale progressiva sul capitale.

Ad oggi chiunque provi ad attuare quest'opera di controllo e imposizione si trova di fronte all'effetto avverso della fuga di capitali dal proprio Paese il che è particolarmente frustrante se operato in un sistema quale quello europeo dove gli Stati si mettono in concorrenza tra loro.

Il patrimonio imponibile sarebbe determinato dal valore di mercato degli attivi posseduti al netto dell'indebitamento; la piena tracciabilità permetterebbe di operare tramite un sistema di dichiarazioni precompilate.

Il compito principale non sarebbe quello di finanziare lo stato sociale ma il finanziare e regolare il capitalismo andando ad abbattere il ricorso ai paradisi fiscali che permette ai Paesi di muoversi al di fuori dei principi dell'economia di mercato per mero vantaggio personale.

Dovrebbero esserci quindi 3 imposte fondamentali: progressiva sul reddito, progressiva sulle successioni e progressiva sul capitale in grado di tenere insieme una logica contributiva e una incentivante. Per quanto riguarda quella sul capitale l'incentivo diviene "obbligare chi impiega male il proprio patrimonio a disfarsene un po' per volta e cedere gli attivi detenuti a proprietari più dinamici", quella successoria invece non dovrebbe essere riscossa una tantum ma durante il corso della vita di chi eredita evitando squilibri momentanei.

Da quanto possiamo osservare però i governi negli ultimi decenni si sono mossi nella direzione opposta, senza incentivare in modo significativo lo scambio di dati tra Paesi e concorrendo tra loro sul tassare di meno le transazioni finanziarie in cui rientrano quelle speculative che hanno portato alla crisi del 2008.

CAPITOLO 16: LA QUESTIONE DEL DEBITO PUBBLICO

Per uno Stato esistono due modi principali per finanziare le proprie spese: con l'imposta o con il debito. In generale l'imposta è la soluzione preferibile se si parla di spese da sostenere per il presente e dovrebbe essere finanziata con debito unicamente quel tipo di spesa che manifesterà effetti positivi per il futuro: "lascio vantaggi a chi si troverà a doverlo restituire".

Per ridurre un debito pubblico rilevante esistono soprattutto tre metodi principali: l'imposta sul capitale, l'inflazione e l'austerità. L'imposta eccezionale sul capitale privato è in assoluto la soluzione più equa ed efficiente.

I patrimoni privati si dividono in due metà più o meno uguali: gli attivi immobiliari e quelli finanziari.

Una prima soluzione di fatto percorsa in passato è quella della privatizzazione. Vendo gli attivi pubblici e, anziché detenere il debito pubblico tramite attivi finanziari, le famiglie europee più ricche diventano direttamente proprietarie di scuole, ospedali ecc... Questa soluzione va totalmente respinta perché lo stato sociale possa assolvere ai suoi compiti è indispensabile che detenga attivi strategici.

La soluzione migliore diventa quindi un prelievo eccezionale sul capitale privato. In Italia il debito post COVID sarà di circa 2.600 miliardi; abbiamo oltre 9.500 miliardi di ricchezza delle famiglie e un PIL post covid atteso di 1.700 miliardi. Il rapporto debito Pil sarà quindi del 150% circa. Volendolo portare in un colpo solo al 100% (abbattere il rapporto di 1/3) dovremmo recuperare 900 miliardi equivalenti a meno del 10% della ricchezza delle famiglie. Qui si apre la riflessione su "a chi prendere e quanto": 10% di tutta la ricchezza a tutti? Nulla fino a una certa cifra e poi imposta progressiva?

Dei 9.500 miliardi di ricchezza il 44% è detenuto da chi è nel primo decile, il 16% dal secondo, il 12% dal terzo: un terzo della popolazione detiene 2/3 della ricchezza. Si potrebbe tassare quel terzo della popolazione con un'aliquota progressiva dal 5 al 20% per raggiungere la cifra necessaria operazione che conviene operare nell'arco di una generazione al momento di trasmissione del capitale ai futuri ereditieri, avremmo così la certezza che il mezzo milione di euro che pagherebbe una famiglia ogni mille che eredita gli oltre 4 milioni di euro non è relativo alle capacità o al lavoro svolto ma semplicemente alla fortuna di essere nato in quel contesto. Fantascienza?

Le altre due possibilità di riduzione delle disuguaglianze sono l'inflazione che è meno controllabile e opera indistintamente e in modo s coordinato su tutte le ricchezze tutelando per assurdo di meno i

possessori di capitali mediopiccoli rispetto ai grandi ma che rimane comunque preferibile rispetto all'austerità.

Occorre rimettere la progressività al centro di un sistema fiscale europeo fondato su scambi automatici di informazioni, attraverso una dichiarazione unica dei redditi a livello europeo: le entrate verrebbero suddivise tra gli Stati e la concorrenza fiscale interna al mercato unico verrebbe meno.

CONCLUSIONI:

Il processo di un'economia di mercato se lasciato a sè stesso alimenta importanti fattori di convergenza, legati in particolare alla diffusione delle conoscenze, ma soprattutto fattori di divergenza che minacciano le fondamenta democratiche della nostra società.

Il principale fattore di creazione di disuguaglianze è $r > g$ che fa in modo che l'imprenditore si trasformi in percettore di rendite; il capitale si riproduce da solo e cresce più in fretta dell'economia; le conseguenze del processo di accumulazione sono preoccupanti soprattutto in relazione al capitale iniziale che cresce nell'arco della vita e si tramanda con l'eredità.

La soluzione da intentare è un'imposta progressiva annuale sul capitale che esige un meccanismo di collaborazione e integrazione politica internazionale ad oggi non presente.

Se si vuole prendere il controllo del capitalismo non esiste altra scelta se non quella di scommettere fino in fondo sulla democrazia.

Tutti i cittadini dovrebbero interessarsi ai temi che abbiamo osservato; chi ha molto denaro non dimentica di difendere i propri interessi e il rifiuto dello studio della contabilità raramente ha giovato ai più poveri.

DECIMO RAPPORTO ITINERARI PREVIDENZIALI¹

INTRODUZIONE

Decima edizione “Il bilancio del Sistema Previdenziale Italiano” che riguarda il 56% dell’intera spesa pubblica. Si analizzano gli andamenti della spesa pensionistica, delle entrate contributive e dei saldi delle numerosi gestioni pubbliche e privatizzate che compongono il sistema pensionistico del Paese.

Nel rapporto sono analizzati gli andamenti della GIAS (gestione per gli interventi assistenziali) e quelli della GPT (gestione prestazioni temporanee) per le prestazioni di sostegno al reddito, finanziate dalla produzione e dalla fiscalità generale, quelli relativi al bilancio INAIL e la spesa sanitaria consentendo di affinare la separazione tra assistenza e previdenza per consentire interventi più mirati.

CAPITOLO 1: GLI ANDAMENTI ECONOMICI DEL SISTEMA PENSIONISTICO DAL 1989 AL 2021

Gli andamenti sono suddivisi in quattro periodi:

- Da 89 a 98: intervallo che comprende la prima significativa riforma del sistema pensionistico (Governo Amato; 503/1992)
- Da 96 a 06: primi undici anni di operatività dell’articolata riforma Dini (335/95) e adozione del metodo contributivo (nel mentre Berlusconi 94 rivede coefficienti; Prodi 97 modifica età pensionabile)
- Da 07 a 14: anni lunga crisi finanziaria ed economica (bolla immobiliare, crollo subprime, sostenibilità debiti sovrani)
- Da 15 a 21: quinquennio di lieve ripresa della crescita e conseguenze pandemia con impatti conflitto Ucraina e inflazione

1.2 ANDAMENTI ECONOMICI DEL SISTEMA PENSIONISTICO NEI 33 ANNI DI ANALISI

La spesa per le prestazioni previdenziali del sistema obbligatorio – ossia l’insieme dei fondi gestiti da INPS e Casse Private – nel 2021 è risultata pari a 238,27 miliardi, ovvero quasi 4 volte maggiore rispetto ai 58,9 miliardi di euro del 1989, anno iniziale della serie considerata.

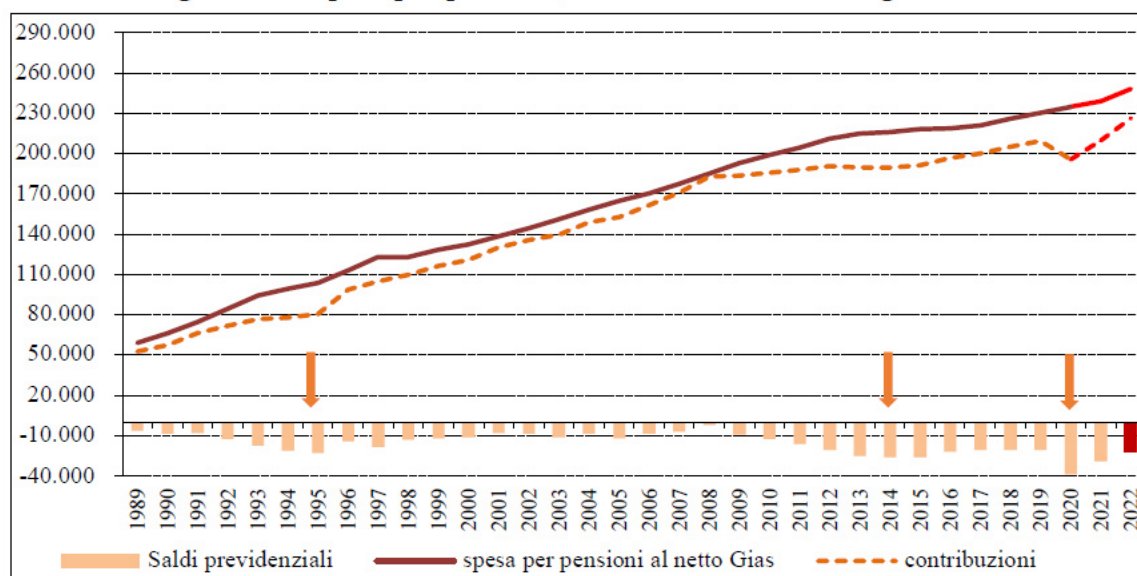
Nell’arco temporale di 33 anni, l’aumento medio annuo in valore nominale è stato quindi pari al 4,5% a fronte di una dinamica del PIL nominale nello stesso periodo pari al 3,1% annuo. Rispetto al 2020 l’incremento della spesa nel 2021 è stato dell’1,5%.

Nei sette anni che hanno preceduto la riforma Dini del 95, la spesa per pensioni è salita a 103,5 miliardi con un incremento totale del 76% e un tasso annuo del 9,9%; nei successivi undici anni (96-06) la spesa ha raggiunto 170,21 miliardi, in rialzo del 64,5% e un tasso annuo del 4,6%; negli anni della crisi economica (07-14) la spesa ha raggiunto 216, 1 miliardi con un incremento del 27% e una media annua del 3%. Infine nella fase più recente, con la parziale ripresa dell’economia e gli eventi avversi di pandemia e guerra Ucraina, la spesa è arrivata a 238,27 miliardi, con una variazione totale del 10,25% equivalente all’1,4% annuo.

Nello stesso periodo (89-21) la spesa assistenziale (GIAS) è passata da 12,5 a 40,2 miliardi nel 2021 con un incremento del 222% e media annua del 3,7%. Tra l’89 e il 95 è passata da 12,5 a 19 miliardi; dal 96 al 06 ha raggiunto i 31 miliardi, dal 07 al 14 ha raggiunto i 33 miliardi per poi crescere fino ai 40,2 attuali. Le entrate contributive sono passate dai 52 miliardi dell’89 ai 208 del 21 con un incremento del 297% (+4,4% media annua).

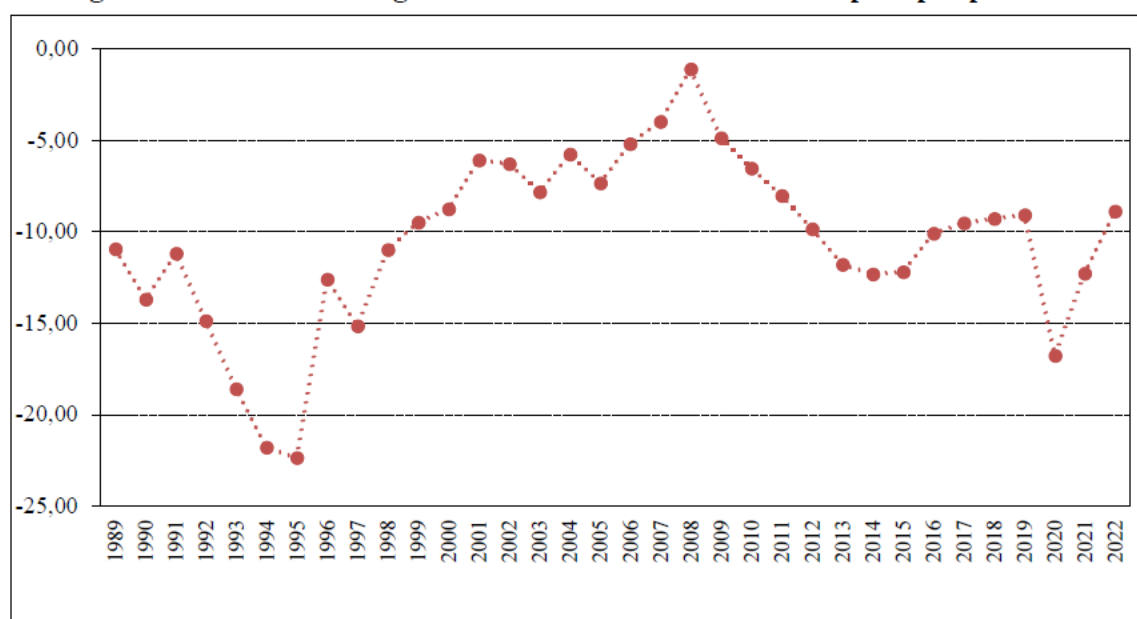
¹ <https://www.itinerariprevidenziali.it/site/home/eventi/eventi-2023/decimo-rapporto-sul-bilancio-del-sistema-previdenziale-italiano.html>
Riassunto per “ECCOCI: appunti per le future generazioni” da Gigi Bacchetta

Figura 1.1 - Spesa per pensioni, contribuzioni e saldi di gestione *



I saldi della gestione previdenziale sono negativi per l'intero periodo che si distingue però in tre fasi particolari con una chiara tendenza al peggioramento e che sono corrispondenti agli anni che precedono le riforme (89-95), agli effetti della crisi economica (09-15) e al blocco pandemico (20-22).

Figura 1.2 - Disavanzi di gestione al netto GIAS in % della spesa per pensioni *



1.3 EVOLUZIONE DI ENTRATE, USCITE, RAPPORTO SPESA PENSIONI/PIL

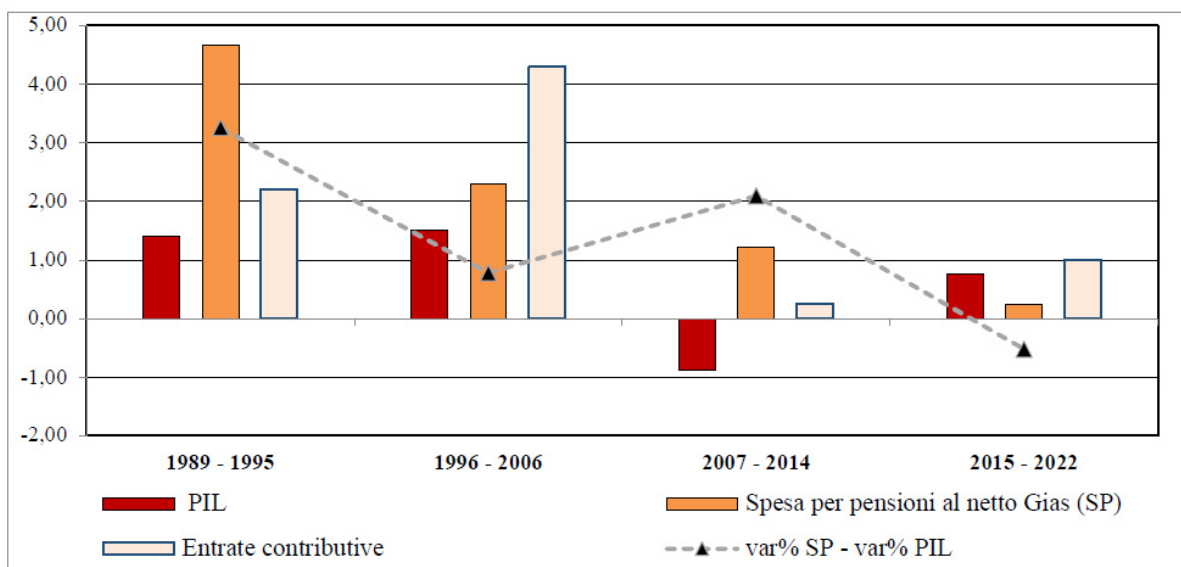
Tutti i valori sono riportati in termini reali e, pertanto, confrontabili in diversi periodi di tempo risultando slegati dall'effetto dell'inflazione. Dal 89 al 95 la spesa per pensioni ha superato di oltre 3 volte l'aumento annuo del PIL (4,7% rispetto a 1,4%) mentre le contribuzioni hanno superato il PIL ma con variazione inferiore alla metà della spesa per pensioni.

Dopo gli interventi di riforma, dal 96 si è registrato un primo sensibile contenimento della dinamica della spesa pensionistica la cui crescita è stata del 2,3% annuo, non distante dal PIL salio oltre 1,5% annuo. Le entrate contributive sono state il fattore di riequilibrio più importante con crescita del 4,3%.

Un ulteriore rallentamento della spesa per pensione negli anni successivi (07-14) è stato però più che vanificato da una fase avversa dell'economia con il PIL che ha perso mediamente lo 0,9% annuo così come ha inciso la frenata delle entrate contributive (+0,2% annuo) dovuta al negativo andamento dell'economia: i saldi previdenziali sono peggiorati.

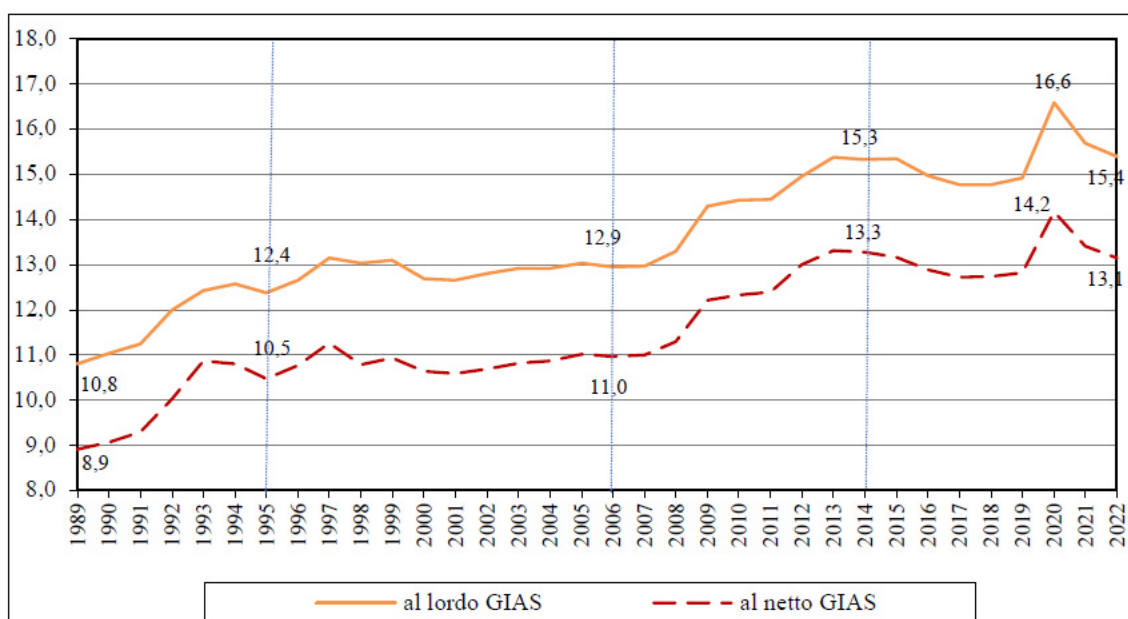
Nella fase più recente la spesa per pensioni ha continuato a mostrare tassi di crescita annua ridotti (+0,25%); il PIL è cresciuto dello 0,8% e le entrate da contribuzione sono aumentate dell'1% facendo lievemente migliorare i saldi nei conti della previdenza.

Figura 1.3 - Medie di periodo delle variazioni % reali *



La Commissione Europea valuta la capacità dei Paesi Membri di garantire il sostegno finanziario a lungo termine dei sistemi pensionistici osservando il rapporto tra spesa pensionistica e PIL; nel periodo oggetto di osservazione il peso va dal 10,8% al 15,7% mentre, al netto della spesa assistenziale (GIAS) il rapporto scende al 13,4% (13,1% stimato nel 22) con valori prossimi a quelli del 2014.

Figura 1.4 - Spesa per pensioni in percentuale del PIL



Dopo lo scoppio della crisi del 2007, su sollecitazione dell'UE, lo strumento principale per limitare la crescita della spesa previdenziale senza aggravare i rischi di inadeguatezza dei trattamenti fu trovato nell'innalzamento dell'età di ritiro; verso tale obiettivo si sono indirizzate la riforma Sacconi (122/2010) che ha agganciato l'età pensionabile alle aspettative di vita e, soprattutto, la riforma Monti-Fornero (201/2011).

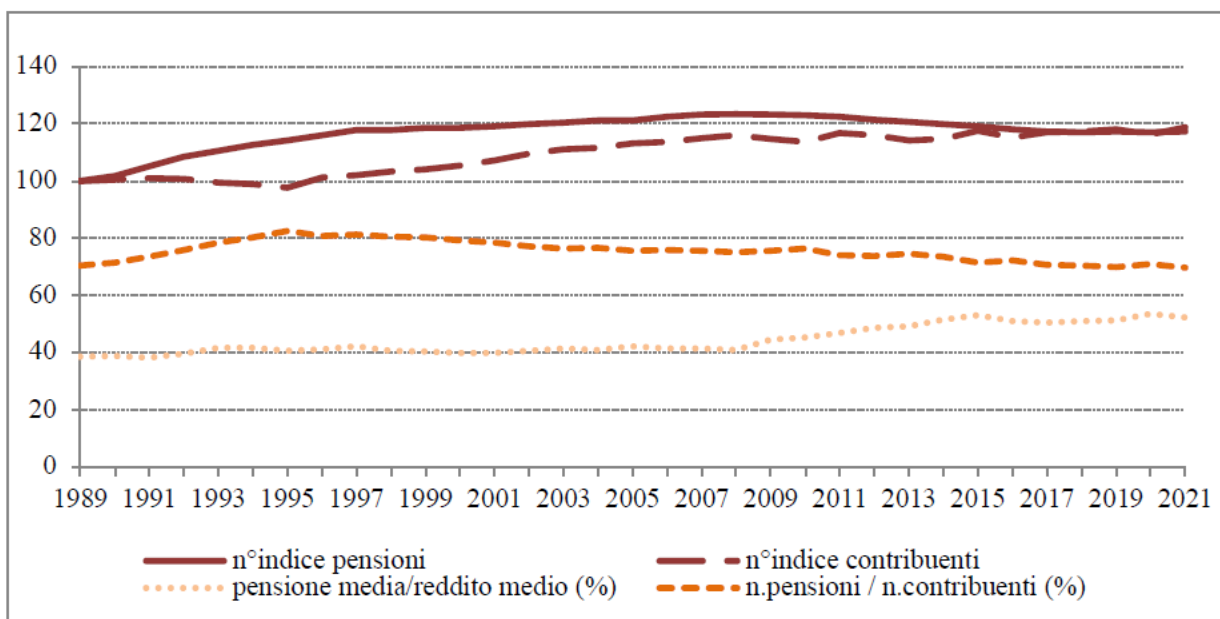
L'obiettivo era di intervenire in modo drastico sui requisiti minimi di età e anzianità contributiva all'interno del decreto Salva Italia che accoglieva misure finalizzate a contenere la spesa pubblica e ridurre i rischi di default negli anni di crisi del debito sovrano: tuttavia, con la crisi, la quota di spesa per pensioni è salita comunque, arrivando al 13,3% del PIL al netto GIAS.

La leggera ripresa dell'economia ha migliorato il rapporto fino al 2019, anno in cui è entrata in vigore Quota 100 definita dal governo Conte-Salvini che ha accresciuto il flusso di pensionamenti. Il 2020 ha rappresentato un anno particolare in quanto la pandemia ha smosso i conti della previdenza con interventi maggiori di spesa contestualmente a una forte contrazione del PIL, situazione occupazionale critica, crollo entrate contributive e pensionamenti anticipati.

L'evoluzione degli andamenti previdenziali può essere osservata anche attraverso il rapporto tra pensione media e reddito medio che, dopo un periodo di stabilità, a partire dal 2008 fino al 2015 è salito di circa 12 punti percentuali passando dal 41% al 53%. Dal momento che a partire dai primi anni '90 l'indicizzazione delle prestazioni è stata sganciata dagli incrementi salariali e in parte dall'aumento dei prezzi, ad intervenire sono altri due fattori: turnover dei beneficiari con ingresso di carriere più strutturate e più remunerate rispetto alle leve dei deceduti e diverso impatto dei cicli economici che hanno avuto effetto sugli occupati.

Altro aspetto di rilievo è l'andamento decrescente del rapporto tra numero di pensioni erogate e contribuenti attivi. Ciò significa che, di fronte all'aumento della quota delle persone più anziane sulla popolazione, le riforme volte ad innalzare l'età del pensionamento hanno dapprima limitato la crescita e poi, dal 2008, fatto calare il numero delle pensioni erogate, assumendo quindi il ruolo di principale fattore di contenimento della quota di spesa delle pensioni sul PIL.

Figura 1.5 - Pensioni e contribuenti attivi



La spesa previdenziale è indirizzata a due fondamentali funzioni: la prima è rivolta al "rischio di longevità" ed è simile a un modello assicurativo di rendita vitalizia finanziabile con le entrate da contribuzione; la seconda ha invece natura solidaristica e assistenziale e dovrebbe però essere posta a carico della fiscalità generale, derivando da decisioni di politica sociale. Nel sistema pensionistico italiano questa distinzione non è però

sempre chiara e la classificazione delle voci di spesa solleva ancora vari dubbi interpretativi nonostante vi sia dal 1989 uno specifico conto dedicato.

Tabella 1.1 - Evoluzione di alcune grandezze previdenziali ed economiche

Indicatori		1989-2021				1989-1995				1996-2006				2007-2014				2015-2021			
		variazione totale		var. % media annua	valore assoluto	variazione totale		var. % media annua	valore assoluto	variazione totale		var. % media annua	valore assoluto	variazione totale		var. % media annua	valore assoluto	variazione totale		var. % media annua	valore assoluto
		importi (miliardi di euro)	var %			importi (miliardi di euro)	var %			importi (miliardi di euro)	var %			importi (miliardi di euro)	var %			importi (miliardi di euro)	var %		
Spesa per pensioni	inizio	58.862				58.862				112.662				177.540				217.897			
	fine	238.763	179,901	305,63	4,47	103.473	44,611	75,79	9,86	170.210	57,548	51,08	4,21	216.112	38,572	21,73	2,85	238.763	20,866	9,58	1,54
Spesa assistenziale	inizio	12.493				12.493				19.711				31.766				36.045			
	fine	40.228	27,736	222,01	3,72	18.692	6,199	49,62	6,95	30.913	11,201	56,82	4,21	33.356	1,590	5,01	0,70	40.228	4,184	11,61	1,85
Entrate contributive	inizio	52.443				52.443				98.475				170.523				191.335			
	fine	208.264	155,821	297,12	4,40	80.349	27,905	53,21	7,37	161.411	62,936	63,91	5,07	189.591	19,067	11,18	1,53	208.264	16,929	8,85	1,42
PIL	inizio	660.501				660.501				1.045.873				1.614.840				1.655.355			
	fine	1.782.050	1.121.549	169,80	3,15	987.615	327,114	49,53	6,93	1.552.687	506,814	48,46	4,03	1.627.406	12,566	0,78	0,11	1.782.050	126,695	7,65	1,24
Inflazione (Prezzi NIC n indice 1989=100)	inizio	n° indice 100				n° indice 100				n° indice 141				n° indice 179				n° indice 203			
	fine	212	112	112,10	2,38	136	36	35,95	5,25	176	34	24,33	2,20	203	24	13,35	1,81	212	9	4,60	0,75
Occupati	inizio	21.217.000				21.217.000				20.819.000				22.894.416				22.464.753			
	fine	22.750.000	1.533.000	7,23	0,22	20.761.000	-456.000	-2,15	-0,36	22.757.586	1.938.586	9,31	0,89	22.278.917	-615.499	-2,69	-0,39	22.750.000	285.247	1,27	0,21
Pensionati	inizio	16.771.604				16.771.604				16.771.604				16.771.604				16.179.377			
	fine	16.259.491	-512.113	-3,05	-0,44	16.098.748	-80.629	-0,50	-0,08	16.259.491	-512.113	-3,05	-0,44	16.098.748	-80.629	-0,50	-0,08	16.098.748	-80.629	-0,50	-0,08
Rapporto pensionati/occupati	inizio	0,73				0,73				0,73				0,73				0,72			
	fine	0,73	0	-0,38	-0,05	0,71	0	-1,75	-0,29	0,73	0	-0,38	-0,05	0,71	0	-1,75	-0,29	0,71	0	-1,75	-0,29
Pensione media pro capite	inizio	13.891				13.891				13.891				13.891				17.323			
	fine	17.040	3.149	22,67	2,96	19.443	2.120	12,24	1,94	17.040	3.149	22,67	2,96	19.443	2.120	12,24	1,94	19.443	2.120	12,24	1,94

1.4 I RISULTATI DELLE PRINCIPALI GESTIONI NEI PERIODI DELL'ANALISI

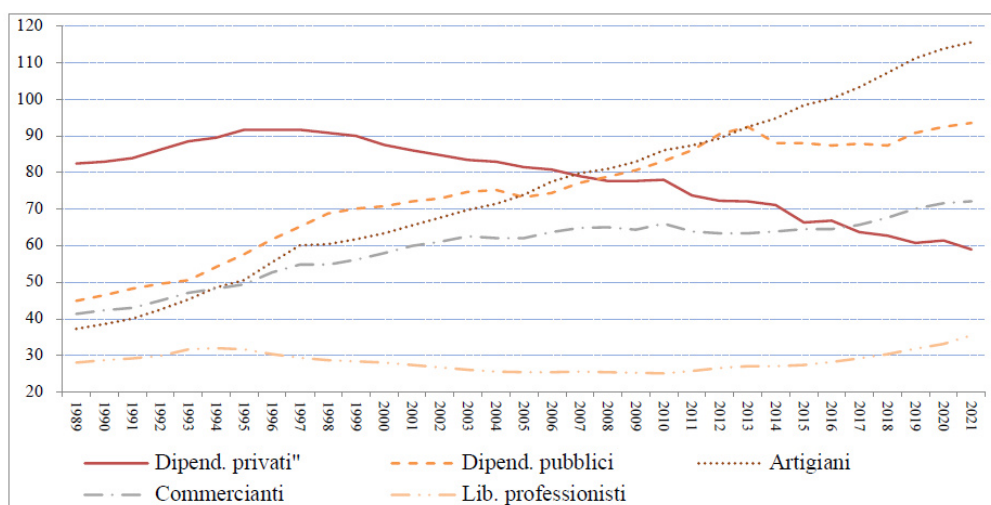
Tabella 1.2 - Fonti di finanziamento della spesa per pensioni delle principali categorie (in percentuale della spesa previdenziale totale)

Categorie	Contributi					GIAS					Saldi di gestione				
	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021	2017	2018	2019	2020	2021
Dipendenti Privati	84,0	84,7	76,5	69,0	81,1	18,5	18,3	18,9	19,5	20,1	2,5	3,0	-4,6	-11,4	1,2
- FPLD	92,6	93,5	84,4	76,1	86,5	20,7	20,5	21,0	21,5	22,2	13,3	14,0	5,4	-2,4	8,6
- altri dipendenti privati	34,5	33,8	31,4	28,2	29,9	6,2	5,9	6,9	7,9	8,3	-59,3	-60,3	-61,7	-63,9	-61,8
Dipendenti Pubblici	48,9	50,1	46,9	44,4	44,3	12,3	11,7	13,5	15,1	15,2	-38,8	-38,2	-39,6	-40,5	-40,4
Artigiani	59,5	56,1	54,6	52,3	51,7	18,0	18,7	22,3	23,7	23,2	-22,5	-25,2	-23,1	-24,0	-25,1
Commercianti	97,7	92,6	90,8	86,9	89,6	13,2	13,1	14,5	15,9	15,8	10,9	5,7	5,3	2,8	5,4
CDCM	15,8	16,6	16,6	17,1	16,8	50,8	51,4	51,7	53,6	50,7	-33,4	-32,0	-31,7	-29,3	-32,5
Professionisti	184,0	181,6	176,2	172,5	164,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	84,0	81,6	76,2	72,5	64,3
Parasubordinati	771,0	704,1	623,1	521,5	555,9	12,8	12,6	10,0	9,4	8,5	683,8	616,8	533,1	431,0	464,4
Fondo Clero	28,8	28,8	30,2	35,9	37,3	9,4	9,5	12,1	14,5	15,0	-61,8	-61,7	-57,7	-49,6	-47,7
Fondi integrativi	95,6	97,8	96,4	92,6	107,4	1,0	0,8	0,8	0,7	0,6	-3,5	-1,4	-2,8	-6,7	8,1
Totale	75,1	75,6	69,7	64,2	70,9	17,0	16,7	17,7	18,6	18,8	-7,9	-7,7	-12,6	-17,2	-10,2

Alcune evidenze.

Il saldo del Fondo Lavoratori Dipendenti Privati (FPLD) rappresenta il 44,1% delle pensioni e il 55,8% dei contribuenti dell'intero sistema pensionistico; dopo un notevole contraccolpo nell'anno del lockdown è tornato ad avere un valore positivo pari all'8,6% della spesa totale (tabella 1.2, seconda riga, ultima cella a destra): vuol dire che considerando i contributi e le entrate per la GIAS le risorse ottenute sono risultate dell'8,6% superiori rispetto a quanto speso.

Figura 1.7 - Rapporto % tra numero di pensioni e numero di contribuenti²²



Sempre nel 2021 invece, l'intero sistema (ultima riga e ultima colonna della tabella 1.2) mostra invece la mancanza di copertura della spesa per il 10,2%; le entrate coprono infatti solo l'88,8% della spesa complessiva.

I numerosi fondi degli altri lavoratori dipendenti non inclusi nel FPLD palesano invece una situazione di particolare squilibrio finanziario con una quota calante di contributi versati che, negli ultimi 5 anni, si aggira intorno a un terzo delle prestazioni ricevute, con saldi di gestione che arrivano a superare una "scopertura" del 60%.

La gestione commercianti risulta in equilibrio, l'esito dipende da una minore contrazione occupazionale e da un livello di pensioni mediamente più basse rispetto a quelle dipendenti; Le casse dei liberi professionisti non hanno sostegno GIAS e registrano da sempre saldi positivi.

Ancora più lampante il saldo netto positivo dei lavoratori parasubordinati che hanno quasi 5 volte le entrate necessarie per far fronte alle uscite: essendo stato avviato nel 1996 ha ancora poche pensioni da liquidare rispetto al numero di versanti.

Lo squilibrio più evidente è quello degli agricoltori che hanno pochissima possibilità di finanziarsi a causa dell'abbandono del settore con una situazione che vede 3,8 pensioni erogate sulle spalle di ogni contribuente attivo che versa in quel fondo. Anche il fondo clero ha una bassissima capacità di finanziamento (il 48% non è coperto da entrate proprie).

I dipendenti pubblici e gli artigiani sono due categorie che negli anni hanno visto crescere lo squilibrio tra pensioni in essere e numero di contribuenti. L'aumento del rapporto nei dipendenti pubblici si è concentrato nel periodo iniziale, quando vi erano le baby pensioni ad aumentare in modo innaturale la platea dei beneficiari, in una seconda fase invece i saldi sono stati minati dal blocco del turnover.

Il rapporto pensionati/contribuenti ha ripreso dal 2013 a stabilizzarsi ma nell'ultimo quinquennio i saldi sono peggiorati a causa delle prestazioni erogate che sono in media le più alte di tutte le categorie dei lavoratori raggiungendo la cifra di 37,5 miliardi.

Figura 1.8 - Pensione media al lordo GIAS nel 2021 (migliaia di euro)

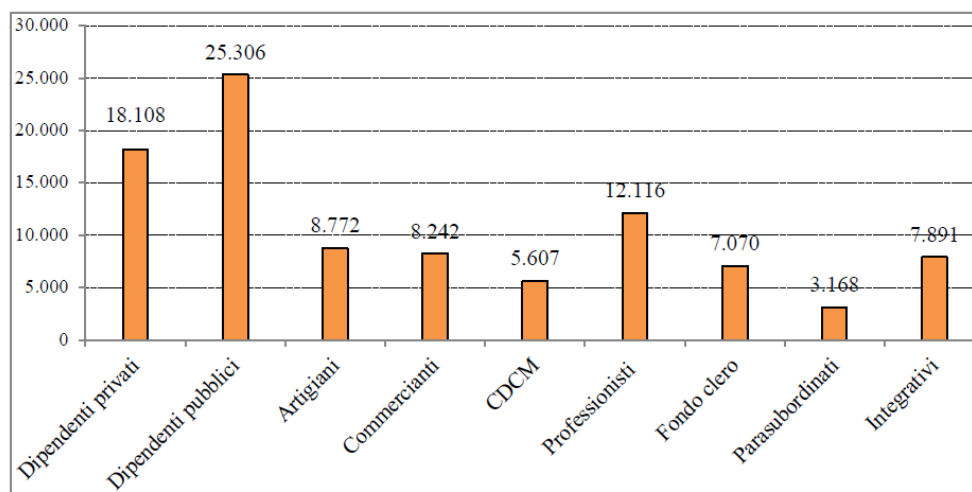
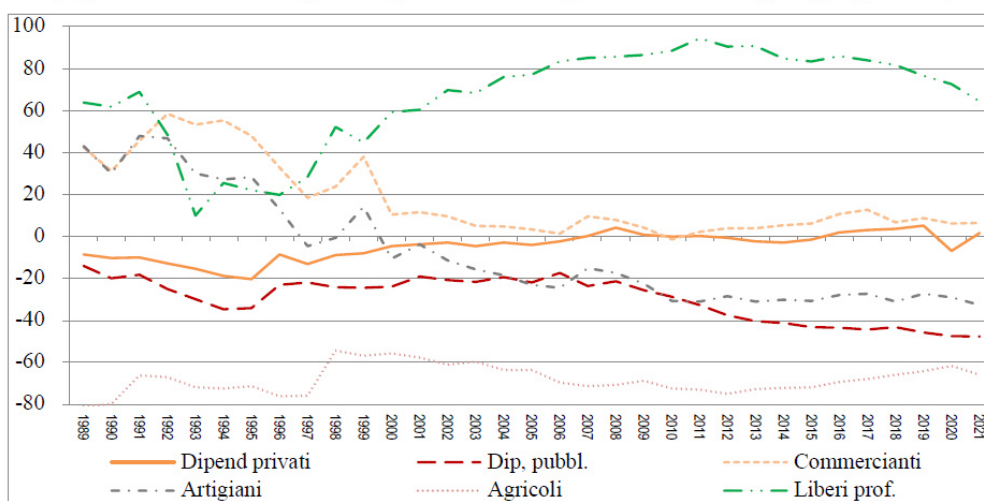


Figura 1.9 - Saldi della gestione pensionistica in percentuale della spesa per pensioni



1.5 LE ALIQUOTE DI EQUILIBRIO CONTABILE

Partendo dall'ammontare totale delle prestazioni, ovvero dal prodotto tra pensione media e numero di pensionati, e, essendo noto il totale dei redditi assoggettati a prelievo contributivo, l'aliquota di equilibrio contabile rappresenta il valore teorico che dovrebbe avere l'aliquota di contribuzione da utilizzare per conseguire l'equilibrio tra entrate e uscite.

Nella tabella che segue la "a" della prima colonna indica il valore delle aliquote teoriche contabili per il pareggio, e "d" la differenza con quella attuale; se "d" ha segno positivo vuol dire che le categorie hanno avanzi di gestione e otterrebbero risultati in pareggio anche con aliquote inferiori alle attuali; all'opposto, valori di "d" negativi indicano che la situazione attuale non è in equilibrio. p/w rappresenta il rapporto tra pensione media e reddito medio; R/L mostra invece il rapporto tra pensioni e numero di contribuenti.

Tabella 1.3 - Aliquote di equilibrio contabile e differenza con aliquota effettiva (*)

Categorie	2012					2021				
	\hat{a}	p/w	R/L	q	d	\hat{a}	p/w	R/L	q	d
Dipendenti privati	36,7	0,51	0,72	0,99	-0,4	34,4	0,58	0,59	0,93	-2,3
- FPLD Fondo pensioni lav. dipendenti	32,9	0,47	0,70	1,13	4,3	32,1	0,58	0,55	1,06	1,9
- Enpals	19,4	1,01	0,19	0,76	-4,7	19,8	0,45	0,43	1,28	5,5
- Inpgi	34,6	0,79	0,44	0,93	-2,3	55,5	0,82	0,68	0,63	-20,7
- Fondo Trasporti	69,0	0,66	1,05	0,50	-34,8	67,0	0,68	0,99	0,51	-32,6
- Fondo Telefonici	88,8	0,61	1,45	0,37	-56,0	115,9	0,65	1,79	0,29	-82,2
- Fondo Elettrici (**)	88,8	0,61	1,45	0,37	-55,7	229,3	0,50	4,55	0,15	-195,1
- Fondo Volo	90,7	1,77	0,51	0,49	-46,6	130,8	1,91	0,68	0,31	-89,8
- Dipendenti delle FFSS (**)	224,5	0,52	4,33	0,15	-191,1	425,7	0,54	7,86	0,07	-394,4
- Istituto Dirigenti di Azienda (**)	107,8	0,31	3,46	0,34	-70,7	155,0	0,27	5,75	0,21	-122,3
- Poste e telefoni	88,8	0,61	1,45	0,37	-55,7	50,3	0,37	1,34	0,66	-17,3
Dipendenti pubblici	52,8	0,58	0,91	0,62	-20,1	63,5	0,68	0,94	0,52	-30,4
Artigiani	30,3	0,34	0,89	0,71	-8,8	36,1	0,31	1,16	0,65	-12,7
Commercianti	20,8	0,33	0,63	1,03	0,6	23,2	0,32	0,72	1,02	0,5
CDCM (agricoli)	113,2	0,31	3,65	0,25	-84,9	75,9	0,26	2,91	0,33	-51,0
Professionisti	9,5	0,35	0,27	1,91	8,6	12,4	0,35	0,36	1,64	7,9
Parasubordinati	1,4	0,09	0,16	16,17	21,8	4,9	0,13	0,37	5,80	23,4
Integrativi	16,6	0,36	0,46	0,85	-2,5	15,4	0,29	0,53	1,00	0,0

Figura 1.10 - Aliquote teoriche di equilibrio contabile al netto GIAS

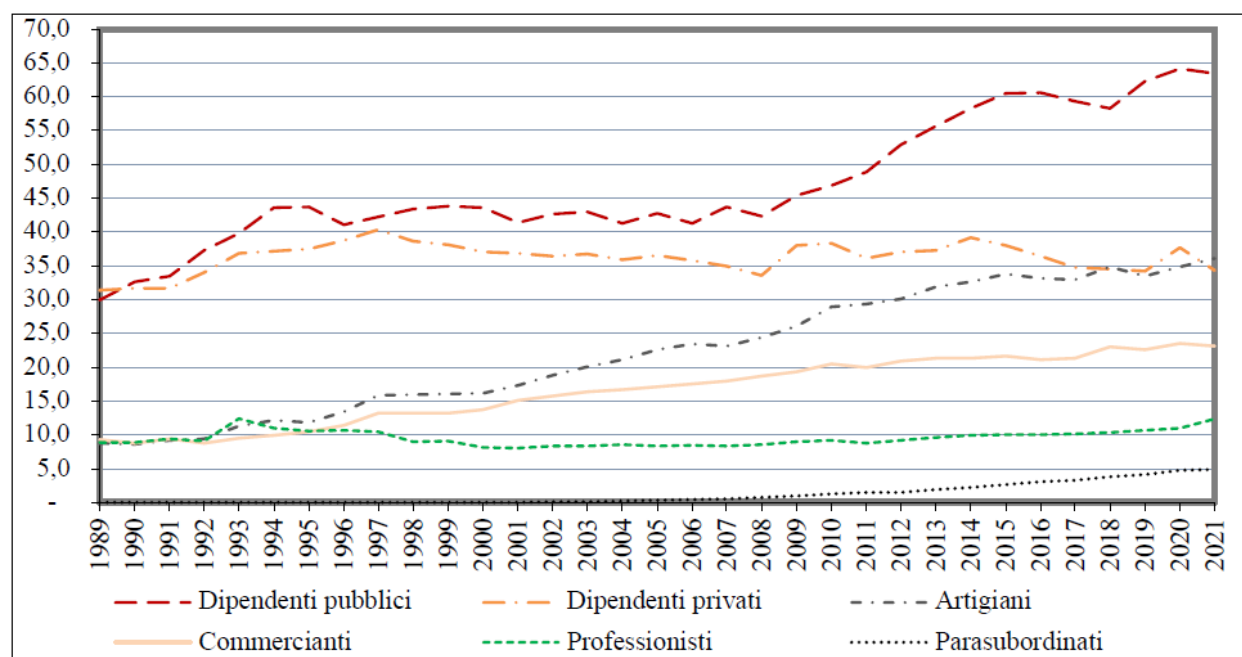
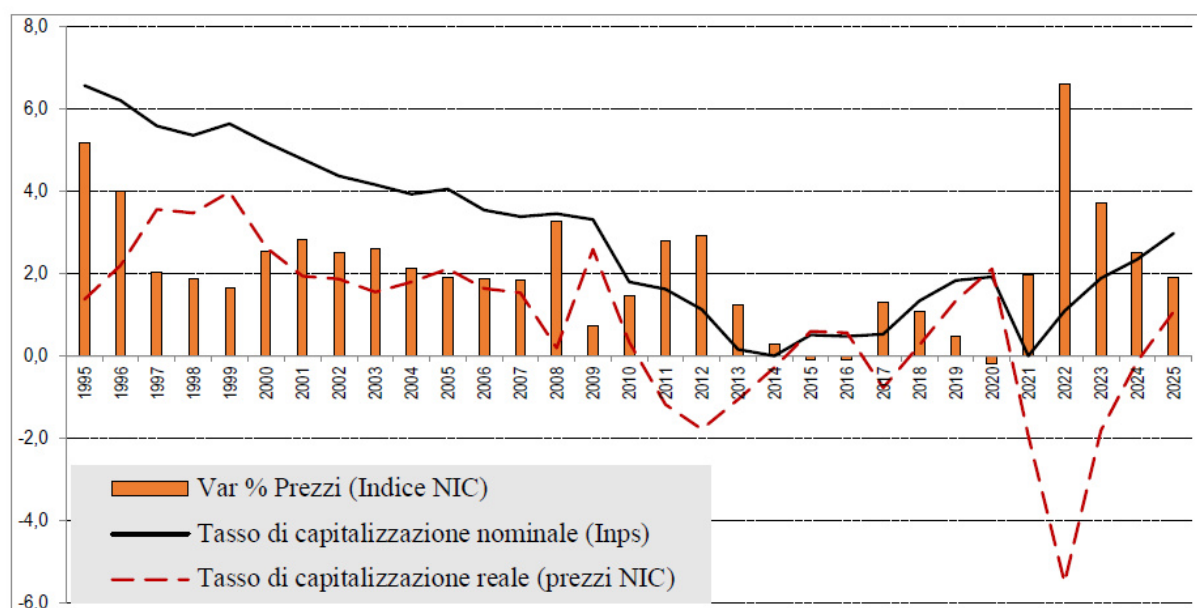
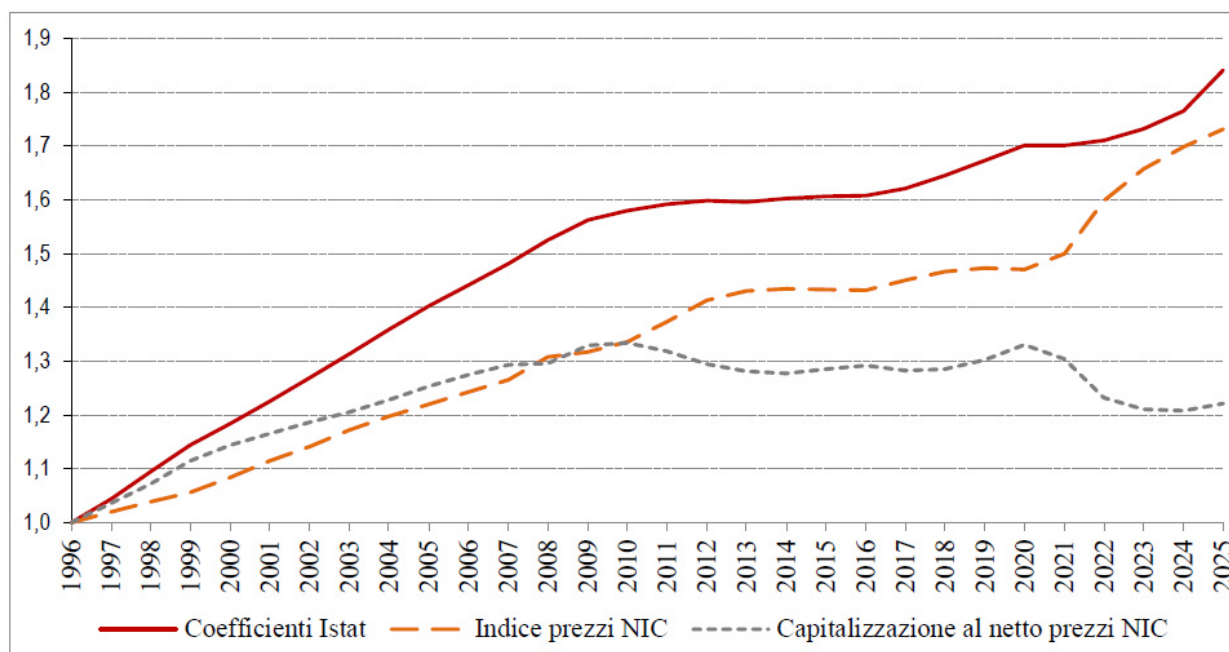


Figura 1.12 - Tassi di capitalizzazione nominale e reale del montante contributivo



Dal '95 al '09 i valori nominali dei tassi di capitalizzazione sono rimasti sopra il 3% mentre dal '09 è iniziata una rapida decrescita; se ci si sposta invece sui tassi reali, depurati dall'aumento dei prezzi dei beni di consumo, si vede che dal 2009 al 2022 essi hanno assunto valori negativi, o comunque sempre al di sotto dell'ipotesi di una crescita reale dell'1,5% che fu formulata in fase di elaborazione del nuovo metodo di calcolo per simulare l'ottenimento di un livello di pensione non distante dai 2/3 dell'ultima retribuzione.

Figura 1.13 - Sviluppo del montante



Un quadro di bassa crescita economica e alta inflazione aumenta il rischio di futuri trattamenti pensionistici inadeguati, per ragioni che sono fuori dal controllo dei singoli individui. Se si tiene anche conto dei cambiamenti che riguardano l'occupazione, con l'aumento delle carriere lavorative discontinue e dei periodi a basso salario, il rischio di inadeguatezza dei redditi in età anziana può diventare eccessivo, soprattutto per le giovani generazioni, con effetti imprevedibili sulla tenuta stessa di un sistema pensionistico a ripartizione.

CAPITOLO 2: IL SISTEMA PENSIONISTICO OBBLIGATORIO INPS NEL 2021: I RISULTATI DI BILANCIO E PATRIMONIALI COMPLESSIVI E PER SINGOLA GESTIONE

Nel 2021 la spesa pensionistica relativa a tutte le gestioni previdenziali al netto della quota GIAS è ammontata a **238.271 milioni di €** (234.736 nel 2020) con un aumento dell'1,5% che dipende in minima parte dalla rivalutazione delle rendite all'inflazione (+0,1%) e per buona parte dall'aumento dei pensionati dovuto a Quota 100 e altre anticipazioni.

Il 96% delle entrate contributive è gestito dall'INPS, la restante parte rimane in capo alle Casse previdenziali privatizzate.

Il numero delle prestazioni pensionistiche in pagamento nel 2021 gestite da INPS, con esclusione di quelle indennitarie e assistenziali, pari a 17.413.070, è superiore di 10.880 unità rispetto al 2020, mentre si rileva l'aumento dell'importo della pensione media al lordo GIAS, dovuto al pensionamento di lavoratori con carriere lunghe e buone posizioni contributive, il cui importo nominale medio è passato da 15.790 a 15.990 € annui lordi.

Le entrate contributive, dopo il crollo del 2020 – 13.998 milioni di € in meno, pari al 6,7% dell'anno precedente – causato dalla pandemia e dalle misure di lockdown con conseguente riduzione di attività produttive e occupazione, nel 2021 si sono attestate a **208.264 milioni di €** (erano 209.398 milioni nel 2019).

Di conseguenza il saldo del 2021 tra contributi e prestazioni mostra un **saldo negativo per 30.006 milioni di €**. Questo importo è la somma del risultato di diverse gestioni.

Le gestioni obbligatorie INPS in attivo sono quattro: FPLD con attivo di 11.548 milioni; Gestione Commercianti +654 milioni; Gestione Lavoratori Spettacolo (ex ENPALS) +288 milioni e Gestione Separata (parasubordinati) +7.700 milioni.

Presentano inoltre un attivo di bilancio le casse dei liberi professionisti (tranne INPGI, giornalisti) +3.692.

L'apporto positivo di queste gestioni attive (23.882 milioni) consente di contenere il disavanzo totale tra uscite e entrate portando a un saldo finale di 30.006 milioni già richiamato (le casse in negativo producono un disavanzo di 53.888 milioni).

Tra le gestioni con disavanzo maggiore la più deficitaria è quella dei dipendenti pubblici con un saldo negativo di 37.479 milioni; seguono il fondo Ferrovie dello Stato, INPDAl, Artigiani, Coltivatori.

2.2 I FATTI PRINCIPALI DEL 2021: Q100, APE, OPZIONE DONNA, RDC

Uno dei problemi principali della riforma Fornero è l'eccessiva rigidità dei requisiti per accedere alla pensione e la totale eliminazione di qualsiasi flessibilità in uscita; anziché diventare definitiva ha quindi richiesto una serie di interventi per agevolare accesso al pensionamento anticipato di una molteplicità di categorie tra cui i cosiddetti "esodati".

Ad oggi vi sono stati ben 9 provvedimenti di salvaguardia, oltre a norme su precoci, gravosi, ape sociale, opzione donna e altre agevolazioni che hanno permesso di accedere al pensionamento con requisiti diversi dalla legge Fornero a 775mila lavoratori; aggiungendo i vari prepensionamenti per categorie particolari (giornalisti, fondi esubero banche e assicurazioni, isopensione e contratti di espansione quasi tutti però a carico delle imprese e non dello Stato) il totale dei beneficiari passa a 835mila.

Tabella 2.1 - Raffronto serie storia assistenziali/previdenziali (2003-2021)

Anno	Totale A		Totale B		Totale A+ B
	Prestazioni Assistenziali	% sul totale	Pensioni Previdenziali	% sul totale	
2003	464.851	40,72%	676.622	59,28%	1.141.473
2004	449.783	39,79%	680.743	60,21%	1.130.526
2005	499.465	42,34%	680.297	57,66%	1.179.762
2006	488.962	40,58%	716.072	59,42%	1.205.034
2007	518.880	44,02%	659.743	55,98%	1.178.623
2008	561.497	47,21%	627.869	52,79%	1.189.366
2009	574.570	50,16%	570.982	49,84%	1.145.552
2010	507.859	45,04%	619.642	54,96%	1.127.501
2011	424.153	43,98%	540.334	56,02%	964.487
2012	516.566	50,91%	498.145	49,09%	1.014.711
2013	514.142	50,05%	513.135	49,95%	1.027.277
2014	538.037	54,14%	455.779	45,86%	993.816
2015	571.386	51,05%	547.969	48,95%	1.119.355
2016	557.946	53,30%	488.937	46,70%	1.046.883
2017	553.105	49,73%	559.058	50,27%	1.112.163
2018	567.934	50,03%	567.360	49,97%	1.135.294
2019	587.456	48,53%	623.027	51,47%	1.210.483
2020	481.033	40,66%	701.938	59,34%	1.182.971
2021	581.000	44,18%	734.171	55,82%	1.315.171

Tabella 2.3 - “D.L. 28 gennaio 2019, n. 4 - art. 14, cd Quota 100”: numero delle domande presentate e accolte distinte per sesso, età anagrafica alla decorrenza e mesi di beneficio per l’anticipazione pensionistica

		Quota 100	Quota 102	Pensione anticipata	Opzione Donna
2019	Istanze presentate	228.829	-	201.941	26.676
	Benefici concessi	150.768	-	106.777	17.943
	Costi	1.793.958.545	-	287.996.812	116.111.325
2020	Istanze presentate	131.135	-	208.798	21.422
	Benefici concessi	117.034	-	176.924	17.672
	Costi	4.893.700.284	-	67.074.858	369.542.586
2021	Istanze presentate	121.480	-	214.257	27.273
	Benefici concessi	112.058	-	172.026	21.271
	Costi	5.150.730.668	-	611.423.071	553.502.430
Totale al 31.12.2021	Istanze presentate	481.444	5.160	624.996	75.371
	Benefici concessi	379.860	1.424	455.727	56.886
	Costi	11.838.389.497	-	966.494.741	1.039.156.341
giu-22	Istanze presentate	18.138	5.160	509.836	16.948
	Benefici concessi	42.124	1.424	97.121	13.455
	Costi	4.416.733.235	6.406.015	114.921.397	626.604.157

Opzione Donna: nel periodo 12-21 ha permesso a 107.331 donne di andare in pensione anticipatamente (20.505 nel 2021). Quota 100: possibilità di andare in pensione con 62 anni di età e almeno 38 di contributi; ha visto la presentazione di 481.444 richieste con 379.860 domande accolte. Quota 102 (64 età e 38 contributi) ha visto nel primo semestre 22 accolte 1.424 domande su 5.160. Precoci: nel 2021 accolte 13.400 domande su 23.860 richieste. Ape Sociale: nel 2021 156mila domande, accolte 77mila.

		APE sociale	Precoci
2017	Pervenute	48.184	34.248
	Accolte	18.145	11.414
	Respinte	30.039	22.834
	Onere totale	121.439.027	80.087.084
2018	Pervenute	48.422	40.048
	Accolte	22.673	17.122
	Respinte	25.726	22.914
	Onere totale	397.455.249	357.738.827
2019	Pervenute	20.299	23.977
	Accolte	12.497	12.657
	Respinte	7.755	11.299
	Onere totale	591.244.206	518.457.924
2020	Pervenute	17.982	23.023
	Accolte	11.288	13.067
	Respinte	6.639	9.899
	Onere totale	629.254.604	481.405.508
2021	Pervenute	21.525	23.860
	Accolte	12.302	13.400
	Respinte	7.585	9.315
	Onere totale	617.349.342	538.853.174
Totale al 31.12.2021	Pervenute	156.412	145.156
	Accolte	76.905	67.660
	Respinte	77.744	76.261
	Onere totale	2.356.742.428	1.976.542.517

Reddito di Cittadinanza: costo totale da aprile 2019 a dicembre 2021 è stato di 18,8 miliardi di € e ha interessato una media di 1,7milioni di nuclei familiari mediamente ogni anno toccando quasi 4milioni di persone per un importo medio mensile a nucleo di 526 €.

Tabella 2.6 - Raffronto 2019/2020 nuclei familiari, soggetti percettori del Reddito di Cittadinanza, importo medio e spesa annua

	Nuclei familiari richiedenti RdC	Nuclei familiari percettori RdC	Numero persone coinvolte	Importo medio mensile in €	Spesa annua in €
anno 2019 aprile - dicembre	1.639.505	1.107.505	2.709.839	492,18	3.693.922.221
anno 2020	1.459.440	1.576.641	3.698.800	530,75	6.775.052.408
anno 2021	1.162.850	1.763.257	3.938.977	546,28	8.382.564.876

Reddito di Emergenza: con Decreto Rilancio nel 2020 istituito il REM con requisiti meno stringenti rispetto al RDC e obiettivo di contrastare effetti lockdown su nuclei in difficoltà. Costato 2,4 miliardi, 570mila nuclei beneficiari per 1,3 milioni di persone coinvolte.

Pensione di Cittadinanza: può essere richiesta da tutti i titolari di pensioni minime, assegno sociale, invalidità civile o pensioni al di sotto di 780 euro, comprese le reversibilità; ha riguardato 169mila nuclei per 191mila individui con importo medio mensile di 248 €.

2.3 LA GESTIONE DEI FONDI LAVORATORI DIPENDENTI PRIVATI

Tabella 2.8 - Gestioni Fondi Dipendenti Privati

Attivi	14.650.230	Pensionati	8.646.120	Rapporto attivi/Pensionati	1,69
Entrate contributive al lordo trasferimenti	126,899	Uscite per pensioni al netto GIAS	125,044	Saldo	1,855
Contributo medio	8,66	Pensione media	18,11	Rapporto Pensione media/Contributo medio	2,09

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

FPLD (Fondo Pensioni Lavoratori Dipendenti)

Tabella 2.9 - Fondo pensioni lavoratori dipendenti

Attivi	14.158.000	Pensionati	7.797.700	Rapporto attivi/Pensionati	1,82
Entrate contributive al lordo trasferimenti	115,591	Uscite per pensioni al netto GIAS	104,043	Saldo	11,548
Contributo medio	8,16	Pensione media	17,14	Rapporto Pensione media/Contributo medio	2,10

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

LAVORATORI SPETTACOLO (EX ENPALS)

Tabella 2.10 - Fondo lavoratori dello spettacolo (Ex ENPALS)

Attivi	137.860	Pensionati	59.930	Rapporto attivi/Pensionati	2,30
Entrate contributive al lordo trasferimenti	1,250	Uscite per pensioni al netto GIAS	0,962	Saldo	0,288
Contributo medio	9,06	Pensione media	17,9	Rapporto Pensione media/Contributo medio	1,98

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

POSTE E TELEFONI (IPOST)

Tabella 2.11 - Fondo dipendenti Poste e Telefoni (Ex IPOST)

Attivi	122.440	Pensionati	164.580	Rapporto attivi/Pensionati	0,74
Entrate contributive al lordo trasferimenti	1,293	Uscite per pensioni al netto GIAS	1,953	Saldo	-0,660
Contributo medio	10,56	Pensione media	19,5	Rapporto Pensione media/Contributo medio	1,85

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

Tabella 2.12 - Fondo dipendenti FF.SS.

Attivi	26.450	Pensionati	208.020	Rapporto attivi/Pensionati	0,13
Entrate contributive al lordo trasferimenti	4,882	Uscite per pensioni al netto GIAS	4,891	Saldo	-0,009
Contributo medio	184,58	Pensione media	24,2	Rapporto Pensione media/Contributo medio	0,13

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

2.4 LE GESTIONI MINORI DEI DIPENDENTI PRIVATI: VOLO, IMPOSTE DI CONSUMO, CLERO, GIORNALISTI

Tabella 2.13 - Gestione Fondo Volo

Attivi	10.990	Pensionati	7.510	Rapporto attivi/Pensionati	1,46
Entrate contributive al lordo trasferimenti	0,104	Uscite per pensioni al netto GIAS	0,331	Saldo	-0,227
Contributo medio	9,47	Pensione media	45,56	Rapporto Pensione media/Contributo medio	4,81

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

Tabella 2.14 - Gestione Fondo Imposte di Consumo

Attivi	0	Pensionati	6.230	Rapporto attivi/Pensionati	-
Entrate contributive al lordo trasferimenti	0,114	Uscite per pensioni al netto GIAS	0,113	Saldo	0,001
Contributo medio	0	Pensione media	18,66	Rapporto Pensione media/Contributo medio	-

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

Tabella 2.15 - Gestione Fondo Clero

Attivi	17.750	Pensionati	11.400	Rapporto attivi/Pensionati	1,56
Entrate contributive al lordo trasferimenti	0,031	Uscite per pensioni al netto GIAS	0,071	Saldo	-0,040
Contributo medio	1,76	Pensione media	7,07	Rapporto Pensione media/Contributo medio	4,02

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

Tabella 2.16 - Gestione Fondo giornalisti dipendenti (INPGI)

Attivi	14.570	Pensionati	9.910	Rapporto attivi/Pensionati	1,47
Entrate contributive al lordo trasferimenti	0,346	Uscite per pensioni al netto GIAS	0,553	Saldo	-0,207
Contributo medio	23,72	Pensione media	55,76	Rapporto Pensione media/Contributo medio	2,35

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

2.5 GESTIONE DIPENDENTI PUBBLICI

A causa del blocco del turnover i dipendenti pubblici si sono ridotti dai 3.412.00 del 2006 fino ai 3.306.000 del 2020; dal 2021 è ricominciato un lieve aumento (+12mila unità). Il personale dovrebbe aumentare per potenziare gli organici e, di conseguenza, permettendo l'incremento delle relative entrate contributive.

Tabella 2.18 - Fondo dipendenti pubblici (Ex INPDAP)

Attivi	3.318.000	Pensionati	3.105.180	Rapporto attivi/Pensionati	1,07
Entrate contributive al lordo trasferimenti	41,102	Uscite per pensioni al netto GIAS	78,581	Saldo	-37,479
Contributo medio	12,39	Pensione media	25,31	Rapporto Pensione media/Contributo medio	2,04

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

2.6 LA GESTIONE DEI LAVORATORI AUTONOMI INPS

Tabella 2.20 - Gestione Artigiani

Attivi	1.522.250	Pensionati	1.760.100	Rapporto attivi/Pensionati	0,86
Entrate contributive al lordo trasferimenti	8,12	Uscite per pensioni al netto GIAS	12,062	Saldo	-3,942
Contributo medio	5,33	Pensione media	8,77	Rapporto Pensione media/Contributo medio	1,65

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

Tabella 2.21 - Gestione Commercianti

Attivi	2.022.000	Pensionati	1.459.410	Rapporto attivi/Pensionati	1,39
Entrate contributive al lordo trasferimenti	10,764	Uscite per pensioni al netto GIAS	10,111	Saldo	0,654
Contributo medio	5,19	Pensione media	8,24	Rapporto Pensione media/Contributo medio	1,59

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

Tabella 2.22 - Gestione coltivatori diretti, coloni e mezzadri

Attivi	436.200	Pensionati	1.268.500	Rapporto attivi/Pensionati	0,34
Entrate contributive al lordo trasferimenti	1,320	Uscite per pensioni al netto GIAS	3,869	Saldo	-2,549
Contributo medio	3,03	Pensione media	5,61	Rapporto Pensione media/Contributo medio	1,85

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

Tabella 2.23 - Gestione fondo parasubordinati

Parasubordinati	1.408.000	Pensionati	525.980	Rapporto attivi/Pensionati	2,68
Entrate contributive al lordo trasferimenti	9,217	Uscite per pensioni al netto GIAS	1,517	Saldo	7,700
Contributo medio	6,95	Pensione media	3,17	Rapporto Pensione media/Contributo medio	0,46

Nota: entrate, uscite e saldo in miliardi di euro; contributo medio e pensione media in migliaia

2.8 LA SITUAZIONE PATRIMONIALE INPS COMPLESSIVA

Tabella 2.25 - Andamento economico-patrimoniale delle gestioni amministrate dall'INPS

GESTIONE E FONDI	2019 - Consuntivo		2020 - Consuntivo		2021 - Consuntivo	
	Risultato economico di esercizio	Situazione patrimoniale al 31/12/2019	Risultato economico di esercizio	Situazione patrimoniale al 31/12/2020	Risultato economico di esercizio	Situazione patrimoniale al 31/12/2021
GESTIONI PENSIONISTICHE AGO						
* FONDO PENSIONI LAVORATORI DIPENDENTI	3.267	-100.100	312	-99.788	7.735	-92.053
<i>Fondo pensioni lavoratori dipendenti</i>	12.016	-3.649	9.400	5.751	16.645	22.396
<i>Ex fondo trasporti</i>	-935	-17.160	-1.058	-18.218	-867	-19.085
<i>Ex fondo elettrici</i>	-2.202	-28.596	-2.233	-30.829	-2.246	-33.076
<i>Ex fondo telefonici</i>	-1.354	-10.274	-1.430	-11.704	-1.404	-13.108
<i>Ex Inpdai</i>	-4.258	-40.421	-4.367	-44.788	-4.392	-49.180
<i>Comparto lavoratori autonomi</i>						
* GESTIONE COLTIVATORI DIRETTI, COLONI E MEZZADRI	-2.724	-89.862	-2.565	-92.427	-2.911	-95.337
* GESTIONE ARTIGIANI	-5.461	-74.871	-6.406	-81.277	-5.704	-86.981
* GESTIONE COMMERCianti	-2.785	-14.281	-4.439	-18.720	-2.247	-20.967
* GESTIONE PARASUBORDINATI	7.226	130.923	6.855	137.778	7.631	145.409
GESTIONI PENSIONISTICHE ESCLUSIVE DELL'AGO						
* GESTIONE SPECIALE DI PREVIDENZA DEI DIPENDENTI DELL'AMMINISTRAZIONE PUBBLICA (*)	-12.498	-22.245	-14.023	-36.267	-14.435	-50.703
GESTIONI PENSIONISTICHE SOSTITUTIVE AGO						
* FONDO PREVIDENZA DAZIERI					0	0
* FONDO PREVIDENZA VOLO	-149	-1.166	-214	-1.380	-227	-1.608
* FONDO SPEDIZIONIERI DOGANALI	0	13	0	13	0	13
* GESTIONE SPECIALE PER IL PERS. DELLE FERROVIE DELLO STATO	0	1	0	1	0	1
* GESTIONE SPECIALE PER IL PERS. DELLE POSTE ITALIANE SpA	-657	-701	-589	-1.289	-697	-1.986
* GESTIONE SPECIALE DI PREVIDENZA DEI DIPENDENTI EX ENPALS	304	5.396	155	5.551	329	5.880
GESTIONI PENSIONISTICHE INTEGRATIVE AGO						
* GESTIONE SPECIALE MINATORI	-9	-590	-8	-599	-8	-606
* FONDO PREVIDENZA GAS	-10	107	-10	97	-9	88
* FONDO PREVIDENZA ESATTORIALI	43	1.047	29	1.076	22	1.098
* GESTIONE SPECIALE ENTI DISCIOLTI	0	0			0	0
* FONDO PREVIDENZA PERSONALE ENTI PORTUALI GENOVA E TRIESTE	0	0			0	0
GESTIONI PENSIONISTICHE MINORI						
* FONDO PREVIDENZA CLERO	-44	-2.260	-44	-2.305	-41	-2.346
* ALTRE GESTIONI	4	-135	-4	-139	-1	-141
GESTIONE PRESTAZIONI TEMPORANEE	5.583	204.452	-3.803	200.648	6.965	207.613
ALTRE GESTIONI MINORI	628	3.992	-444	3.546	-113	3.438
ALTRE ATTIVITÀ	0	39	0	38	0	39
Totale gestioni previdenziali	-7.283	39.759	-25.199	14.559	-3.711	10.848

2.9 PENSIONI VIGENTI PER REGIME DI LIQUIDAZIONE, GENERE, GESTIONE, CATEGORIA

RETRIBUTIVO PURO: riguarda coloro che sono andati in pensione entro il 1 gennaio 1996 o coloro che avevano più di 18 anni in quella data e sono andati in pensione entro il 31 dicembre 2011. A questi pensionati è stato applicato il calcolo interamente retributivo.

MISTO (DINI): coloro che avevano meno di 18 anni il 1 gennaio 1996 e sono andati in pensione negli anni successivi; applicazione del calcolo retributivo sulla prima quota che va dalla data del primo versamento al 31/12/1995 e calcolo contributivo sulla seconda quota che va dal 1/1/96 al momento del pensionamento.

MISTO (FORNERO): coloro che avevano più di 18 anni al 1 gennaio 1996 (ex retributivi puri) andati in pensione dopo il 1 gennaio 2012; calcolo retributivo sulla prima quota che va dalla data del primo versamento al 31/12/11 e calcolo contributivo sulla seconda quota, dal 1 gennaio 2012 alla data del pensionamento. Anche loro conservano tutte le regole più favorevoli del regime retributivo nel calcolo della prima quota.

CONTRIBUTIVO PURO: per tutti i lavoratori che hanno un primo versamento successivo al 1 gennaio 1996; non c'è più diritto a un trattamento minimo e c'è un tetto massimo di versamento.

REGIMI VARI DI LIQUIDAZIONE: gestioni sostitutive dei pubblici dipendenti, lavoratori spettacolo, ferrovie, volo, IPOST, Spedizionieri, Clero, le cui pensioni vengono liquidate con i regimi precedenti ma non ancora disponibili nelle varie suddivisioni.

ASSISTENZIALE: pensioni e assegni sociali, pensioni di invalidità civile, indennità di accompagnamento ecc... Fisso e rivalutato ogni anno; sottoposto alla verifica dei redditi.

I trattamenti previdenziali di tutte le gestioni INPS al 1/1/2022 sono 20.832.232; di questi 16.849.558 (81%) sono pensioni IVS e 3.982.674 (19%) sono trattamenti assistenziali. Le pensioni di vecchiaia/anzianità sono 11.611.924 e comprendono 6.760.443 pensioni anticipate di cui 67% maschili e 33% femminili e 4.851.481 pensioni di vecchiaia di cui 38% maschili e 62% femminili.

La spesa per vecchiaia/anzianità ammonta a 221.198 milioni di € e si divide in 166.190 milioni per le anzianità (72% erogato a uomini e 28% a donne) e 55.008 milioni per le pensioni di vecchiaia, di cui il 47% pagato a uomini e il 53% a donne.

Le pensioni di invalidità sono 988.295 di cui 56% uomini e 44% donne; le pensioni di reversibilità sono 4.249.339 (87% donne che percepiscono il 91% dell'importo complessivo: 40.649 milioni di €).

I trattamenti assistenziali INPS sono 3.982.674 (3.174.569 sono le pensioni di invalidità civile) per un importo annuo di 23.213 milioni di €.

Tabella 2.26 - Tipologia di pensioni per regime di liquidazione¹³

Regimi di liquidazione	Sesso	Vecchiaia + Anzianità/Anticipate			Invalidità			Superstite			Totale Pensioni IVS		
		Numero Pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero Pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero Pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero Pensioni	Importo medio mensile	Età media
Retributivo	Maschi	3.299.742	1.578,95	78,7	161.095	902,65	77,5	350.575	444,07	79,7	3.811.412	1.445,98	78,8
	Femmine	2.736.077	812,09	80,5	205.233	561,29	84,7	2.716.654	703,51	81,3	5.657.964	750,86	81,0
	Totale	6.035.819	1.231,33	79,5	366.328	711,41	81,5	3.067.229	673,86	81,1	9.469.376	1.030,64	80,1
Misto riforma 1.1.1995 (Dini)	Maschi	459.731	1.396,46	69,0	216.643	805,74	60,1	64.979	408,31	66,0	741.353	1.137,23	66,1
	Femmine	595.734	764,18	72,3	108.949	628,08	60,6	201.889	603,23	60,5	906.572	711,98	68,2
	Totale	1.055.465	1.039,58	70,8	325.592	746,29	60,3	266.868	555,77	61,8	1.647.925	903,29	67,3
Misto riforma 1.1.2012 (Monti-Fornero)	Maschi	879.286	2.082,40	66,4	20.151	1.363,91	65,0	6.239	705,28	67,7	905.676	2.056,93	66,4
	Femmine	309.662	1.661,02	65,9	5.887	896,03	63,2	45.707	1.020,73	63,6	361.256	1.567,54	65,6
	Totale	1.188.948	1.972,65	66,3	26.038	1.258,13	64,6	51.946	982,85	64,1	1.266.932	1.917,38	66,1
Contributivo puro	Maschi	366.509	286,32	75,8	27.498	358,52	49,9	13.249	186,35	59,8	407.256	287,94	73,5
	Femmine	244.827	587,72	70,1	20.641	288,86	50,5	83.035	133,85	68,3	348.503	461,88	68,5
	Totale	611.336	407,02	73,5	48.139	328,66	50,1	96.284	141,08	67,1	755.759	368,15	71,2
Totale regimi	Maschi	5.005.268	1.555,98	75,5	425.387	839,97	66,3	435.042	434,63	76,9	5.865.697	1.420,89	74,9
	Femmine	3.886.300	858,25	77,4	340.710	571,93	74,6	3.047.285	686,11	79,3	7.274.295	772,73	78,1
	Totale	8.891.568	1.251,02	76,3	766.097	720,76	70,0	3.482.327	654,69	79,0	13.139.992	1.062,07	76,7
REGIMI VARI DI LIQUIDAZIONE *	Maschi	1.375.392	2.458,25	73,3	131.408	2.195,36	69,2	116.390	726,89	71,2	1.623.190	2.312,82	72,9
	Femmine	1.344.964	1.866,70	73,2	90.790	1.533,60	73,2	650.622	1.171,78	78,1	2.086.376	1.635,51	74,8
	Totale	2.720.356	2.165,79	73,3	222.198	1.924,97	70,8	767.012	1.104,27	77,0	3.709.566	1.931,87	73,9
Totale Pensioni Vigenti al 1.1.2022 delle Gestioni INPS Private, Pubbliche e Assistenziali	Maschi	6.380.660	1.750,47	75,0	556.795	1.159,86	67,0	551.432	496,32	75,7	7.488.887	1.614,21	74,5
	Femmine	5.231.264	1.117,53	76,3	431.500	774,27	74,3	3.697.907	771,56	79,0	9.360.671	965,03	77,4
	Totale	11.611.924	1.465,32	75,6	988.295	991,51	70,2	4.249.339	735,84	78,6	16.849.558	1.253,56	76,1

Fonte: INPS - Osservatori pensioni vigenti all'1.1.2022

CAPITOLO 4: GESTIONI NON PREVIDENZIALI: LA GPT (GESTIONE PRESTAZIONI TEMPORANEE) E LA GIAS (GESTIONE INTERVENTI ASSISTENZIALI); LE POLITICHE ATTIVE PER IL LAVORO

GPT: istituita presso l'INPS comprende una serie di prestazioni a sostegno del reddito nei casi di inoccupazione involontaria, disoccupazione, malattia, maternità e altre prestazioni in denaro per lavoratore e famiglia.

GIAS: gestisce gran parte delle forme assistenziali a carico dello Stato.

4.1: GPT

Istituita nel 1989, ancora in modo organico le preesistenti attività, con lo scopo di erogare prestazioni a sostegno del reddito ai lavoratori dipendenti del settore privato, nei casi di inoccupazione, malattia e maternità, prevedendo altresì la copertura dei periodi di non lavoro con il versamento dei contributi figurativi utili ai fini del diritto e della misura della pensione; fornisce anche sostegno alla famiglia attraverso gli Assegni per il Nucleo Familiare. Opera in sinergia con il FPLD formando con esso un comparto unico.

Le principali prestazioni erogate sono: NASPI, Fondo Garanzia per TFR (pagamento ultime 3 mensilità e TFR al posto del datore di lavoro insolvente), CIG di operai industria e edilizio, CIG agricola, Assegni famigliari, malattia e maternità; a queste si sono aggiunte le prestazioni straordinarie COVID.

Bilancio di gestione.

Tabella 4.1 - Rendiconto GPT degli anni 2008-2021. Sintesi della situazione economica (*)
(valori espressi in milioni di euro)

Anno	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Proventi e corrispettivi	18.832	17.999	18.782	18.833	18.912	19.743	19.994	20.208	20.805	21.719	22.514	23.545	20.932	23.531
Altri ricavi (**)	2.507	2.531	2.370	2.428	2.600	2.444	2.545	2.328	2.436	2.401	2.407	2.426	2.121	2.471
Totale Valore della produzione (A)	21.339	20.530	21.152	21.261	21.512	22.187	22.539	22.536	23.241	24.120	24.921	25.971	23.053	26.002
Spese per prestazioni istituzionali	11.459	13.907	13.550	13.506	14.633	15.149	14.267	13.534	15.006	15.055	14.841	14.835	18.895	14.004
Altri oneri di gestione	4.472	7.117	6.934	6.394	7.901	6.654	6.616	6.644	4.960	5.026	5.141	5.542	7.944	5.013
Totale Costi della produzione (B)	15.931	21.024	20.484	19.900	22.534	21.803	20.883	20.178	19.966	20.081	19.982	20.377	26.839	19.017
Differenza (A) - (B)	5.408	-494	668	1.361	-1.022	384	1.656	2.357	3.275	4.039	4.939	5.594	-3.786	6.985

(*) Al lordo di proventi e oneri finanziari e straordinari e imposte di esercizio

(**) Somme per sanzioni civili e Trasferimenti dalla GIAS (copertura mancato gettito per esoneri o riduzioni di aliquote contributive, variazioni dell'imponibile contributivo e minor gettito contributivo per integrazioni salariali)

Tabella 4.2 - Rendiconto GPT per gli anni 2008-2021: contributi a carico dei datori di lavoro e degli iscritti

Descrizione	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Trattamenti di famiglia	6.224	5.887	6.124	6.201	6.216	6.419	6.454	6.299	6.434	6.833	7.074	7.378	6.672	7.422
Trattamenti di integrazione salariale ordinaria	2.926	2.715	2.817	2.741	2.674	2.680	2.649	2.744	2.661	2.605	2.625	2.831	2.595	2.992
- edilizia	687	598	607	567	488	417	459	456	419	387	426	417	369	545
- lapidei industria	28	26	26	25	23	21	23	22	19	20	19	20	17	20
- lapidei artigianato	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1
- industria	2.208	2.088	2.182	2.147	2.161	2.240	2.165	2.264	2.221	2.196	2.178	2.392	2.208	2.426
Cisao	37	34	38	37	40	38	40	44	41	45	46	50	46	50
Trattamenti di disoccupazione	3.784	3.802	3.948	3.947	4.042	128	135	160	157	150	150	155	155	165
Trattamenti di ASPI/NASPI						4.516	4.678	4.790	5.038	5.297	5.596	5.903	5.151	5.679
Trattamenti economici di malattia	4.214	3.962	4.197	4.247	4.223	4.243	4.351	4.468	4.745	4.968	5.179	5.402	4.605	5.318
Trattamenti economici di maternità	1.088	1.063	1.100	1.095	1.130	1.138	1.121	1.158	1.152	1.214	1.250	1.282	1.162	1.294
Trattamenti di fine rapporto e vari	580	554	582	582	606	599	601	610	646	664	686	709	648	706
Finanziamento fondo di garanzia per onerosi o insufficienti contributi datoriali alla previdenza complementare	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3
Totale	18.854	18.018	18.808	18.852	18.932	19.763	20.032	20.275	20.876	21.778	22.608	23.712	21.037	23.629

Tabella 4.3 - Rendiconto GPT per gli anni 2008-2021: trasferimenti attivi dalla GIAS alla GPT
(valori espressi in milioni di euro)

Descrizione	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Trattamenti di famiglia	1.368	1.348	1.323	1.354	1.457	1.448	1.576	1.466	1.572	1.577	1.588	1.566	1.362	1.510
Trattamenti di integrazione salariale ordinaria	208	204	182	195	208	171	152	144	113	99	71	90	98	240
- edilizia	129	136	116	128	137	102	103	96	79	72	49	67	76	54
- lapidei industria	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4
- lapidei artigianato	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- industria	74	63	61	62	66	65	45	44	30	24	18	19	18	182
Cisoa	64	81	66	66	71	68	72	73	77	79	82	82	62	75
Trattamenti di disoccupazione	165	184	158	164	174	116	59	62	65	68	69	71	53	62
Trattamenti di ASPI/NASpI						49	81	52	43	34	15	22	23	19
Trattamenti economici di malattia														
Trattamenti economici di maternità	648	649	580	590	631	540	557	494	486	471	458	511	457	521
Trattamenti di fine rapporto e vari	22	25	21	22	24	20	17	13	13	10	6	7	7	8
Totale	2.475	2.491	2.330	2.391	2.565	2.412	2.514	2.304	2.369	2.338	2.289	2.349	2.062	2.435

Tabella 4.5 - Rendiconto GPT per gli anni 2008-2021: spese per coperture figurative (in milioni di euro)

Descrizione	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Trattamenti di integrazione salariale:														
industria	139	1.091	622	344	565	583	278	342	297	229	77	119	2.370	552
edilizia	86	144	139	146	181	195	170	174	90	74	83	54	97	93
lapidei	4	7	7	8	9	10	9	8	5	5	4	2	11	4
Trattamenti di disoccupazione	3.198	4.984	4.908	4.907	5.941									
Aspi						2.431	3.882	2.759	364	46	23	11	6	2
Mini Aspi e agricoli						1.036	585	350	12	3	2	2	0	0
NASpI (Art. 12, D. Lgs. 22/2015)*								953	2.553	3.116	3.364	3.436	3.623	2.775
Altri trattamenti di disoccupazione						1.207	604	436	443	428	435	499	390	425
Totale	3.427	6.226	5.676	5.405	6.696	5.462	5.528	5.022	3.764	3.901	3.988	4.123	6.497	3.851

Tabella 4.4 - Rendiconto GPT per gli anni 2008-2021. Spese per prestazioni istituzionali
Competenza economica di Bilancio (valori espressi in milioni di euro)

Descrizione	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Trattamenti di famiglia	3.831	3.760	3.552	3.670	3.726	3.817	3.676	3.611	3.733	3.693	3.580	3.341	3.019	2.701
Trattamenti di integrazione salariale	365	1.755	1.141	769	1.044	1.146	747	680	519	411	346	312	4.152	618
Trattamenti di disoccupazione e mini ASpI	3.051	4.198	4.656	4.560	5.233	3.057	1.855	1.102	1.113	1.215	1.133	1.256	1.300	1.229
Trattamenti di Aspi						2.253	3.401	2.301	311	31	14	8	5	2
Trattamenti di NASpI*								1.300	4.907	5.488	5.775	5.966	6.269	4.756
Trattamenti economici di malattia	2.165	2.079	1.992	2.053	2.044	2.017	1.950	1.958	2.036	2.157	2.234	2.334	2.702	3.140
Trattamenti economici di maternità	2.038	2.124	2.088	2.216	2.284	2.292	2.186	1.990	1.878	1.729	1.606	1.542	1.545	1.514
Trattamenti di fine rapporto e vari	446	415	585	672	795	1.087	1.042	1.253	1.217	1.047	891	816	568	581
Totale (A)	11.896	14.331	14.014	13.940	15.126	15.669	14.857	14.195	15.715	15.772	15.579	15.575	19.560	14.541
Recupero prestazioni e altro (B)	437	424	464	434	493	520	590	661	709	717	738	740	664	537
Totale spese per prestazioni (A - B)	11.459	13.907	13.550	13.506	14.633	15.149	14.267	13.534	15.006	15.055	14.841	14.835	18.896	14.004

Tabella 4.6 - Rendiconto GIAS per gli anni 2008-2021: oneri per il mantenimento del salario
(valori espressi in milioni di euro)

A) Prestazioni	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Trattamenti di disoccupazione	1.419	2.191	2.165	2.239	2.621	2.884	3.557	2.717	3.855	3.996	4.172	4.318	4.980	3.787
AspI e mini AspI						1.586	2.921	1.299	195	21	9	5	2	1
NASpI*								770	3.033	3.363	3.568	3.742	3.877	3.199
COVID - proroga NASpI														524
altri						1.298	636	648	627	612	595	571	577	587
Indennità di mobilità	882	1.144	1.346	1.435	1.685	2.081	2.284	2.108	1.462	863	58	100	48	35
ordinaria	794	1.043	1.169	1.192	1.387	1.716	1.980	1.888	1.334	776	47	97	45	30
in deroga	88	101	177	243	298	365	304	220	128	87	11	3	3	5
Trattamenti CIGS	508	1.121	2.173	1.981	2.449	2.811	2.914	1.856	1.499	892	522	511	6.840	4.863
ordinaria	396	825	1.608	1.386	1.634	2.038	2.195	1.489	1.300	772	503	474	414	648
in deroga	112	296	565	595	815	773	719	367	199	120	19	37	48	55
COVID - CIGO + ANF connesso													665	95
COVID - CIGS													8	18
COVID - CIG in deroga													2.553	2.092
COVID - Assegno ordinario FdS													3.151	1.955
COVID - Altre indennità													1	0
Trattamenti diversi	1	3	1	9	5	11	1	32	44	84	360	544	7.364	5.052
Totale	2.810	4.459	5.685	5.664	6.760	7.787	8.756	6.713	6.860	5.835	5.112	5.473	19.232	13.737
B) Coperture figurative e IVS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Trattamenti di disoccupazione	83	316	188	197	271	142	92	67	34	23	12	1	0	0
Indennità di mobilità	679	815	951	1.039	1.219	1.391	1.462	1.412	1.107	701	194	40	14	11
ordinaria	617	742	830	896	948	1.088	1.228	1.249	1.013	637	186	38	12	7
in deroga	62	73	121	143	271	303	234	163	94	64	8	2	2	4
Trattamenti CIGS	387	894	1.750	1.729	1.935	2.082	2.034	1.608	1.315	676	481	428	4.155	3.282
ordinaria	302	686	1.228	1.146	1.244	1.550	1.540	1.358	1.182	595	468	422	370	414
in deroga	85	208	522	583	691	532	494	250	133	81	13	6	1	41
COVID - CIGO													439	83
COVID CIGS													1	12
COVID - CIG in deroga													1.580	1.325
COVID - Assegno ordinario FdS													1.764	1.407
Trattamenti NASpI				6	0	0	0	0	1.521	1.813	1.960	2.018	2.403	1.733
ordinari									1.521	1.813	1.960	2.018	2.099	1.733
COVID - proroga													304	0
Trattamenti diversi				6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totale	1.149	2.025	2.889	2.971	3.425	3.615	3.588	3.087	3.977	3.213	2.647	2.487	6.572	5.026

(*) L'articolo 1 del D.Lgs n. 22 del 2015 ha istituito, dal 1° maggio 2015, una indennità mensile di disoccupazione denominata Nuova prestazione di Assicurazione Sociale per l'impiego (NASpI), in sostituzione delle indennità AspI e Mini-AspI introdotte dall'articolo 2 della legge n.92 del 2012.

Tabella 4.10 - I trasferimenti dal bilancio dello Stato alla GIAS (valori espressi in milioni di euro)

	oneri pensionistici	mantenimento del salario	interventi a sostegno della famiglia	prestazioni economiche derivanti da riduzioni di oneri previdenziali	sgravi di oneri sociali e altre agevolazioni	interventi diversi	reddito di cittadinanza e pensione di cittadinanza	TOTALE TRASFERIMENTI DAL BILANCIO DELLO STATO
2011	58.271	6.360	3.411	688	14.031	1.141	-	83.902
2012	63.804	8.333	3.671	696	16.018	1.278	-	93.800
2013	67.982	9.592	3.992	677	15.488	1.338	-	99.069
2014	67.454	10.387	3.856	656	14.832	1.255	-	98.440
2015	72.172	8.794	4.033	622	15.897	2.155	-	103.673
2016	70.971	8.695	4.502	603	21.203	1.400	-	107.374
2017	72.699	8.067	5.485	583	21.014	2.302	-	110.150
2018	72.738	7.129	5.835	540	17.821	1.603	-	105.666
2019	78.428	7.106	6.012	528	15.759	2.558	3.879	114.270
2020	82.797	24.486	9.852	496	17.471	2.467	7.189	144.758
2021	84.055	17.978	8.231	482	22.620	2.416	8.433	144.215

CAPITOLO 5: I TRATTAMENTI PENSIONISTICI

5.1: PENSIONI, PRESTAZIONI E PENSIONATI

Numero di pensionati: riforme pensionistiche hanno alzato i requisiti per il pensionamento e nel 2018 si è toccato il numero di pensionati più basso di sempre; tuttavia le deroghe introdotte (su tutte, Q100) hanno interrotto la diminuzione del numero di pensionati che sono arrivati ad essere 16.098.748 nel 2021; il 52% donne.

Tabella 5.1 - Numero di pensionati e tassi di pensionamento grezzo per sesso, importo complessivo, numero pensioni, numero pensioni per pensionato, importo medio annuo delle pensioni e del reddito pensionistico al 31 dicembre 2020 e 2021

Sesso/Anno	Numero pensionati		Tasso di pensionamento grezzo ⁽¹⁾		Importo complessivo (milioni di euro)		Numero pensioni		Numero pensioni per pensionato		Importo medio annuo pensioni		Importo medio annuo redditi pensionistici	
	2020	2021	2020	2021	2020 ⁽²⁾	2021 ⁽²⁾	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Maschi	7.729.862	7.767.189	26,78%	27,02%	172.771	175.520	10.207.666	10.242.787	1,32	1,32	16.925,62	17.135,97	22.351,12	22.597,63
Femmine	8.311.340	8.331.559	27,35%	27,56%	134.919	137.483	12.509.454	12.516.010	1,51	1,50	10.785,33	10.984,54	16.233,08	16.501,42
Totale	16.041.202	16.098.748	27,07%	27,29%	307.690	313.003	22.717.120	22.758.797	1,42	1,41	13.544,40	13.753,04	19.181,21	19.442,67

Su 3,66 residenti in Italia, uno è pensionato: il 27,29% della popolazione residente, con una riduzione del 4% dal 2008.

Numero di prestazioni: il numero di pensioni erogate è di 22.758.797, in riduzione del 4% dal 2008, con una profonda modifica interna (-5% IVS, -30% rendite indennitarie, +6% assistenziali).

Tabella 5.2 - Numero di pensionati e di pensioni vigenti per categoria, variazione percentuale annua al 31 dicembre degli anni 2008-2021 e variazione del periodo

	Anni														Variazioni ass. e % del periodo 2021/2008
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Numero pensionati	16.779.555	16.733.031	16.707.026	16.668.584	16.593.890	16.393.369	16.259.491	16.179.377	16.064.508	16.041.852	16.004.503	16.035.165	16.041.202	16.098.748	-680.807
Variazione percentuale annua	-	-0,23	-0,16	-0,23	-0,45	-1,21	-0,82	-0,49	-0,71	-0,14	-0,23	0,19	0,04	0,36%	-4,06%
Numero pensioni IVS (1)	18.626.737	18.600.174	18.620.674	18.569.652	18.469.661	18.230.958	18.089.748	17.962.816	17.795.577	17.757.896	17.698.960	17.695.435	17.694.153	17.719.800	-906.937
Variazione percentuale annua	-	-0,14	0,11	-0,27	-0,54	-1,29	-0,77	-0,70	-0,93	-0,21	-0,33	-0,02	-0,01	0,14%	-4,87%
Numero pensioni indennitarie (2)	951.264	907.501	880.129	847.569	827.272	805.788	786.059	767.844	748.471	732.593	716.213	699.202	677.917	659.759	-291.505
Variazione percentuale annua	-	-4,60	-3,02	-3,70	-2,39	-2,60	-2,45	-2,32	-2,52	-2,12	-2,24	-2,38	-3,04	-2,68%	-30,64%
Numero pensioni assistenziali (3)	4.129.294	4.216.007	4.147.163	4.135.541	4.138.303	4.132.262	4.166.498	4.195.364	4.242.824	4.316.520	4.370.538	4.411.128	4.345.048	4.379.238	249.944
Variazione percentuale annua	-	2,10	-1,63	-0,28	0,07	-0,15	0,83	0,69	1,13	1,74	1,25	0,93	-1,50	0,79%	6,08%
Totale pensioni	23.707.295	23.723.682	23.647.968	23.552.762	23.435.236	23.169.008	23.042.305	22.926.024	22.786.872	22.807.009	22.785.711	22.805.765	22.717.120	22.758.797	- 948.498
Variazione percentuale annua	-	0,07	-0,32	-0,40	-0,50	-1,14	-0,55	-0,50	-0,61	0,09	-0,09	0,09	-0,39	0,18%	-4,00%

Tipologie: delle 22.758.797 prestazioni pensionistiche, 17.719.800 sono della tipologia IVS a cui si aggiungono 4.379.238 pensioni assistenziali (3.439.828 per invalidità civile, 816.180 sociali, 122.630 pensioni dirette e indirette di guerra e 659.759 prestazioni indennitarie INAIL).

Tabella 5.3 - Prestazioni pensionistiche e relativo importo annuo complessivo e medio per tipologia di pensione negli anni 2020 e 2021

Tipologia di pensione	2020						2021					
	Numero pensioni	%	Importo complessivo		Importo medio		Numero pensioni	%	Importo		Importo medio	
			milioni di euro	%	euro	NI			milioni di euro	%	euro	NI
Ivs	17.694.155	77,9	278.469	90,5	15.738	116,2	17.719.800	77,9	283.411	90,5	15.994	116,3
Vecchiaia	12.012.541	52,9	221.920	72,1	18.474	136,4	12.122.122	53,3	227.277	72,6	18.749	136,3
Invalidità	1.051.653	4,6	13.284	4,3	12.632	93,3	996.033	4,4	12.644	4,0	12.694	92,3
Superstiti	4.629.961	20,4	43.264	14,1	9.344	69,0	4.601.645	20,2	43.490	13,9	9.451	68,7
Indennitarie	677.917	3,0	4.022	1,3	5.933	43,8	659.759	2,9	4.061	1,3	6.156	44,8
Assistenziali	4.345.048	19,1	25.199	8,2	5.799	42,8	4.379.238	19,2	25.531	8,2	5.830	42,4
Invalidità civile	3.402.372	15,0	19.276	6,3	5.666	41,8	3.439.828	15,1	19.574	6,3	5.691	41,4
Pensioni sociali	808.362	3,6	4.827	1,6	5.972	44,1	816.780	3,6	4.920	1,6	6.024	43,8
Guerra	134.314	0,6	1.095	0,4	8.155	60,2	122.630	0,5	1.037	0,3	8.453	61,5
Totale	22.717.120	100,0	307.690	100,0	13.544	100,0	22.758.797	100,0	313.003	100,0	13.753	100,0

Fonte: INPS - Casellario Centrale dei Pensionati - Per l'anno 2021 i dati sono provvisori

Importo medio della prestazione: l'importo medio della prestazione pensionistica (calcolato sulle 22.758.797 prestazioni) è di 13.753 € lordi ma essendo in realtà i pensionati 16.098.748 il reddito pensionistico sale a 19.443 € per pensionato (313 miliardi di € di spesa complessiva diviso il numero di pensionati).

Tabella 5.4 - Numero pensioni e importo complessivo lordo annuo⁽¹⁾ per classi di importo mensile⁽²⁾ - anno 2021

Classi di importo mensile (importo diviso 13)		Numero di pensioni	Importo complessivo lordo annuo	Importo medio lordo annuo
Fino a 1 volta il minimo	Fino a 515,58	7.408.581	31.576.651.694	4.262,17
Da 1 a 2 volte il minimo	Da 515,59 a 1031,16	6.947.372	63.478.634.924	9.137,07
Da 2 a 3 volte il minimo	Da 1031,17 a 1546,74	3.458.471	57.808.807.000	16.715,13
Da 3 a 4 volte il minimo	Da 1546,75 a 2062,32	2.181.552	50.746.708.704	23.261,75
Da 4 a 5 volte il minimo	Da 2062,33 a 2577,90	1.376.746	41.127.644.696	29.873,08
Da 5 a 6 volte il minimo	Da 2577,91 a 3093,48	591.704	21.548.819.777	36.418,24
Da 6 a 7 volte il minimo	Da 3093,49 a 3609,06	282.459	12.187.651.653	43.148,39
Da 7 a 8 volte il minimo	Da 3609,07 a 4124,64	149.628	7.475.098.134	49.957,88
Da 8 a 9 volte il minimo	Da 4124,65 a 4640,22	94.609	5.374.499.493	56.807,49
Da 9 a 10 volte il minimo	Da 4640,23 a 5155,80	71.360	4.532.232.742	63.512,23
Da 10 a 11 volte il minimo	Da 5155,81 a 5671,38	58.753	4.128.859.209	70.274,87
Da 11 a 12 volte il minimo	Da 5671,39 a 6186,96	44.702	3.433.427.404	76.807,02
Da 12 a 13 volte il minimo	Da 6186,97 a 6702,54	27.832	2.326.325.902	83.584,58
Da 13 a 14 volte il minimo	Da 6702,55 a 7218,12	19.059	1.719.768.590	90.233,94
Da 14 a 15 volte il minimo	Da 7218,13 a 7733,70	13.919	1.350.614.307	97.033,86
Da 15 a 16 volte il minimo	Da 7733,71 a 8249,28	8.986	931.768.009	103.691,08
Da 16 a 17 volte il minimo	Da 8249,29 a 8764,86	5.456	602.164.677	110.367,43
Da 17 a 18 volte il minimo	Da 8764,87 a 9280,44	3.704	433.691.703	117.087,39
Da 18 a 19 volte il minimo	Da 9280,45 a 9796,02	2.491	308.411.063	123.810,14
Da 19 a 20 volte il minimo	Da 9796,03 a 10311,60	1.877	245.061.930	130.560,43
Da 20 a 21 volte il minimo	Da 10311,61 a 10827,18	1.529	209.919.165	137.291,80
Da 21 a 22 volte il minimo	Da 10827,19 a 11342,76	1.316	189.539.183	144.026,74
Da 22 a 23 volte il minimo	Da 11342,77 a 11858,34	1.174	176.930.227	150.707,18
Da 23 a 24 volte il minimo	Da 11858,35 a 12373,92	1.017	159.955.607	157.281,82
Da 24 a 25 volte il minimo	Da 12373,93 a 12889,5	750	123.031.403	164.041,87
Da 25 a 26 volte il minimo	Da 12889,51 a 13405,08	691	118.148.127	170.981,37
Da 26 a 27 volte il minimo	Da 13405,09 a 13920,66	673	119.396.571	177.409,47
Da 27 a 28 volte il minimo	Da 13920,67 a 14436,24	397	73.144.822	184.243,88
Da 28 a 29 volte il minimo	Da 14436,25 a 14951,82	354	67.503.108	190.686,75
Da 29 a 30 volte il minimo	Da 14951,83 a 15467,40	245	48.373.624	197.443,36
Da 30 a 31 volte il minimo	Da 15467,41 a 15982,98	204	41.645.178	204.143,03
Da 31 a 32 volte il minimo	Da 15982,99 a 16498,56	158	33.318.632	210.877,41
Da 32 a 33 volte il minimo	Da 16498,57 a 17014,14	124	26.981.418	217.592,08
Da 33 a 34 volte il minimo	Da 17014,15 a 17529,72	88	19.729.931	224.203,76
Da 34 a 35 volte il minimo	Da 17529,73 a 18045,30	81	18.716.702	231.070,40
Da 35 a 36 volte il minimo	Da 18045,31 a 18560,88	71	16.884.985	237.816,69
Da 36 a 37 volte il minimo	Da 18560,89 a 19076,46	55	13.449.356	244.533,75
Da 37 a 38 volte il minimo	Da 19076,47 a 19592,04	51	12.820.977	251.391,70
Da 38 a 39 volte il minimo	Da 19592,05 a 20107,62	46	11.856.402	257.747,87
Da 39 a 40 volte il minimo	Da 20107,63 a 20623,20	41	10.845.099	264.514,62
Da 40 a 41 volte il minimo	Da 20623,21 a 21138,78	38	10.306.177	271.215,19
Da 41 a 42 volte il minimo	Da 21138,79 a 21654,36	32	8.911.482	278.483,82
Da 42 a 43 volte il minimo	Da 21654,37 a 22169,94	25	7.124.172	284.966,86
Da 43 a 44 volte il minimo	Da 22169,95 a 22685,52	27	7.871.236	291.527,24
Da 44 a 45 volte il minimo	Da 22685,53 a 23201,10	26	7.746.602	297.946,23
Da 45 a 46 volte il minimo	Da 23201,11 a 23716,68	24	7.319.458	304.977,41
Da 46 a 47 volte il minimo	Da 23716,69 a 24232,26	16	4.974.537	310.908,59
Da 47 a 48 volte il minimo	Da 24232,27 a 24747,84	14	4.472.641	319.474,37
Da 48 a 49 volte il minimo	Da 24747,85 a 25263,42	16	5.209.565	325.597,84
Da 49 a 50 volte il minimo	Da 25263,43 a 25779,00	26	8.623.503	331.673,19
Oltre 50 volte il minimo	Oltre 25779,00	227	101.063.593	445.214,07
Totale		22.758.797	313.002.655.097	13.753,04

Tabella 5.5 - Numero pensionati e importo complessivo annuo⁽¹⁾ del reddito pensionistico lordo e netto per classi di reddito mensile lordo⁽²⁾ - anno 2021

Classi di reddito pensionistico mensile (reddito diviso 13)		Numero dei pensionati	Importo complessivo lordo annuo del reddito pensionistico	Importo medio lordo annuo del reddito pensionistico	Importo complessivo netto ⁽³⁾ annuo del reddito pensionistico	Importo medio netto ⁽³⁾ annuo del reddito pensionistico	Aliquota IRPEF media
Fino a 1 volta il minimo	Fino a 515,58	2.146.638	8.194.138.984	3.817,20	8.194.138.984	3.817,20	0%
Da 1 a 2 volte il minimo	Da 515,59 a 1031,16	3.810.684	36.651.983.814	9.618,22	35.169.284.114	9.229,13	4,0%
Da 2 a 3 volte il minimo	Da 1031,17 a 1546,74	3.935.639	65.634.241.970	16.676,90	57.346.488.241	14.571,07	12,6%
Da 3 a 4 volte il minimo	Da 1546,75 a 2062,32	2.724.764	63.445.069.268	23.284,61	52.145.362.310	19.137,57	17,8%
Da 4 a 5 volte il minimo	Da 2062,33 a 2577,90	1.648.351	49.258.878.942	29.883,73	38.693.986.500	23.474,36	21,4%
Da 5 a 6 volte il minimo	Da 2577,91 a 3093,48	788.533	28.757.399.509	36.469,49	21.729.645.923	27.557,05	24,4%
Da 6 a 7 volte il minimo	Da 3093,49 a 3609,06	389.832	16.828.210.614	43.167,85	12.349.975.924	31.680,25	26,6%
Da 7 a 8 volte il minimo	Da 3609,07 a 4124,64	201.619	10.068.003.690	49.935,79	7.229.871.333	35.859,08	28,2%
Da 8 a 9 volte il minimo	Da 4124,65 a 4640,22	120.700	6.850.785.560	56.758,79	4.766.134.642	39.487,45	30,4%
Da 9 a 10 volte il minimo	Da 4640,23 a 5155,80	85.064	5.401.394.218	63.498,00	3.671.507.720	43.161,71	32,0%
Da 10 a 11 volte il minimo	Da 5155,81 a 5671,38	67.591	4.748.771.699	70.257,46	3.181.602.958	47.071,40	33,0%
Da 11 a 12 volte il minimo	Da 5671,39 a 6186,96	54.605	4.198.884.532	76.895,61	2.780.352.314	50.917,54	33,8%
Da 12 a 13 volte il minimo	Da 6186,97 a 6702,54	36.272	3.030.794.009	83.557,40	1.984.303.881	54.706,22	34,5%
Da 13 a 14 volte il minimo	Da 6702,55 a 7218,12	24.447	2.206.269.409	90.247,04	1.430.340.862	58.507,83	35,2%
Da 14 a 15 volte il minimo	Da 7218,13 a 7733,70	17.693	1.716.879.496	97.037,22	1.103.650.738	62.377,82	35,7%
Da 15 a 16 volte il minimo	Da 7733,71 a 8249,28	12.155	1.260.453.612	103.698,36	804.453.003	66.182,89	36,2%
Da 16 a 17 volte il minimo	Da 8249,29 a 8764,86	8.216	906.806.969	110.370,86	575.168.696	70.005,93	36,6%
Da 17 a 18 volte il minimo	Da 8764,87 a 9280,44	5.917	693.212.767	117.156,12	437.052.627	73.863,89	37,0%
Da 18 a 19 volte il minimo	Da 9280,45 a 9796,02	4.042	500.374.155	123.793,70	314.692.227	77.855,57	37,1%
Da 19 a 20 volte il minimo	Da 9796,03 a 10311,60	2.924	381.625.654	130.514,93	238.575.425	81.592,14	37,5%
Da 20 a 21 volte il minimo	Da 10311,61 a 10827,18	2.264	310.709.458	137.239,16	194.408.751	85.869,59	37,4%
Da 21 a 22 volte il minimo	Da 10827,19 a 11342,76	1.905	274.365.715	144.024,00	171.021.775	89.775,21	37,7%
Da 22 a 23 volte il minimo	Da 11342,77 a 11858,34	1.550	233.546.534	150.675,18	144.479.843	93.212,80	38,1%
Da 23 a 24 volte il minimo	Da 11858,35 a 12373,92	1.320	207.638.940	157.302,23	128.193.234	97.116,09	38,3%
Da 24 a 25 volte il minimo	Da 12373,93 a 12889,5	982	161.083.576	164.036,23	99.854.368	101.684,69	38,0%
Da 25 a 26 volte il minimo	Da 12889,51 a 13405,08	864	147.578.008	170.807,88	91.179.064	105.531,32	38,2%
Da 26 a 27 volte il minimo	Da 13405,09 a 13920,66	781	138.594.494	177.457,74	89.199.987	114.212,53	35,6%
Da 27 a 28 volte il minimo	Da 13920,67 a 14436,24	602	110.954.323	184.309,51	70.544.801	117.184,06	36,4%
Da 28 a 29 volte il minimo	Da 14436,25 a 14951,82	494	94.344.145	190.980,05	61.801.142	125.103,53	34,5%
Da 29 a 30 volte il minimo	Da 14951,83 a 15467,40	360	71.065.428	197.403,97	47.108.186	130.856,07	33,7%
Da 30 a 31 volte il minimo	Da 15467,41 a 15982,98	305	62.282.074	204.203,52	40.420.350	132.525,74	35,1%
Da 31 a 32 volte il minimo	Da 15982,99 a 16498,56	230	48.511.954	210.921,54	31.585.488	137.328,21	34,9%
Da 32 a 33 volte il minimo	Da 16498,57 a 17014,14	188	40.933.980	217.733,94	25.537.312	135.836,76	37,6%
Da 33 a 34 volte il minimo	Da 17014,15 a 17529,72	153	34.329.345	224.374,80	21.134.274	138.132,51	38,4%
Da 34 a 35 volte il minimo	Da 17529,73 a 18045,30	110	25.439.192	231.265,38	15.441.092	140.373,57	39,3%
Da 35 a 36 volte il minimo	Da 18045,31 a 18560,88	107	25.464.743	237.988,26	15.548.529	145.313,36	38,9%
Da 36 a 37 volte il minimo	Da 18560,89 a 19076,46	80	19.588.174	244.852,17	11.994.773	149.934,66	38,8%
Da 37 a 38 volte il minimo	Da 19076,47 a 19592,04	70	17.583.263	251.189,47	10.596.780	151.382,58	39,7%
Da 38 a 39 volte il minimo	Da 19592,05 a 20107,62	61	15.718.297	257.677,01	9.788.362	160.464,95	37,7%
Da 39 a 40 volte il minimo	Da 20107,63 a 20623,20	46	12.157.012	264.282,86	7.461.578	162.208,22	38,6%
Da 40 a 41 volte il minimo	Da 20623,21 a 21138,78	51	13.823.204	271.043,22	8.352.907	163.782,49	39,6%
Da 41 a 42 volte il minimo	Da 21138,79 a 21654,36	43	11.973.727	278.458,78	7.118.848	165.554,60	40,5%
Da 42 a 43 volte il minimo	Da 21654,37 a 22169,94	39	11.132.135	285.439,37	6.738.908	172.792,50	39,5%
Da 43 a 44 volte il minimo	Da 22169,95 a 22685,52	27	7.874.934	291.664,23	4.799.923	177.774,92	39,0%
Da 44 a 45 volte il minimo	Da 22685,53 a 23201,10	30	8.945.044	298.168,14	5.420.414	180.680,46	39,4%
Da 45 a 46 volte il minimo	Da 23201,11 a 23716,68	31	9.461.053	305.195,25	5.604.530	180.791,30	40,8%
Da 46 a 47 volte il minimo	Da 23716,69 a 24232,26	23	7.159.443	311.280,13	4.247.925	184.692,38	40,7%
Da 47 a 48 volte il minimo	Da 24232,27 a 24747,84	20	6.385.794	319.289,69	3.776.502	188.825,12	40,9%
Da 48 a 49 volte il minimo	Da 24747,85 a 25263,42	22	7.156.152	325.279,65	4.237.504	192.613,83	40,8%
Da 49 a 50 volte il minimo	Da 25263,43 a 25779,00	26	8.610.518	331.173,79	5.085.575	195.599,06	40,9%
Oltre 50 volte il minimo	Oltre 25779,00	278	124.065.567	446.279,02	75.350.487	271.044,92	39,3%
Totale		16.098.748	313.002.655.096	19.442,67	255.564.621.634	15.874,81	18,4%

LE PRESTAZIONI ASSISTENZIALI

Tabella 5.6 - Numero di prestazioni assistenziali e relativo importo annuo, complessivo e medio, per tipo di prestazione - Trattamenti vigenti al 31 dicembre 2020 e 2021

Tipo di prestazione	Numero prestazioni assistenziali		Importo annuo (milioni di euro)		Importo medio annuo (euro)	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Pensioni di invalidità civile	1.014.779	1.002.327	3.843,0	3.831,0	3.787	3.822
Indennità di accompagnamento	2.165.887	2.173.535	12.973,9	12.873,8	5.990	5.923
Pensioni e assegni sociali	803.441	808.105	3.975,6	4.013,9	4.948	4.967
Pensioni di guerra	134.314	122.630	1.066,0	1.009,5	7.937	8.232
dirette	55.838	52.639	687,8	658,4	12.318	12.508
indirette	78.476	69.991	378,2	351,2	4.820	5.017
Totale	4.118.421	4.106.597	21.858,6	21.728,3	5.308	5.291
Altre prestazioni assistenziali						
Integrazioni al minimo	2.648.508	2.512.039	7.030,1	6.505,6	2.654	2.590
maggiorazioni e integrazioni (1)						
Maggiorazioni sociali	1.148.731	1.133.945	2.665,0	2.692,4	2.320	2.374
Quattordicesima	2.893.782	2.940.607	1.402,9	1.420,5	485	483
Importo aggiuntivo	541.522	460.774	82,5	70,2	152	152
Altre prestazioni assistenziali	4.584.035	4.535.326	4.150,4	4.183,1	905	922
TOTALI	8.702.456	8.641.923	26.009,0	25.911,3		

(1) Maggiorazioni di cui alle leggi n. 140/1985 (art. 1 e 2), n. 544/1988 (art. 1 e 2), n. 388/2000 (art.69 e 70) e n. 488/2001 (art.38), il c.d. "milione di Berlusconi". Nel caso di erogazione allo stesso soggetto di più di una maggiorazione sociale, queste sono contate una sola volta. In tabella sono escluse le maggiorazioni agli ex combattenti; altre maggiorazioni assistenziali alle pensioni ordinarie, quelli per ciechi, sordomuti, invalidi totali Fonte: Archivio delle pensioni INPS e Casellario Centrale dei Pensionati (pensioni di guerra).

LA RIPARTIZIONE TERRITORIALE

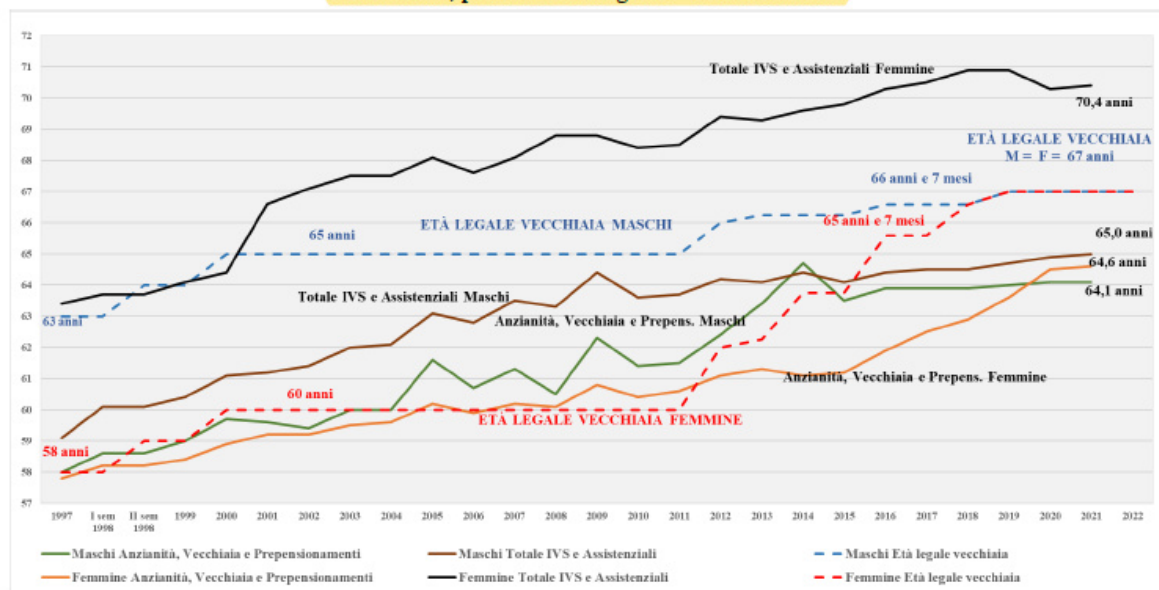
Tabella 5.7 – Numero e percentuale di pensioni IVS INPS⁽¹⁾ per categoria e regione di residenza al 31/12/2021

Regioni	Anzianità	in % sul totale	Vecchiaia	in % sul totale	Invaldità	in % sul totale	Superstiti	in % sul totale	Totale	in % sul totale
Piemonte	647.167	9,9%	385.308	7,6%	46.911	4,7%	338.622	8,0%	1.418.008	8,4%
Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste	17.256	0,3%	10.976	0,2%	2.560	0,3%	9.211	0,2%	40.003	0,2%
Lombardia	1.318.628	20,1%	857.536	17,0%	90.710	9,2%	686.390	16,2%	2.953.264	17,5%
Trentino-Alto Adige/Südtirol	148.638	2,3%	83.020	1,6%	12.183	1,2%	65.573	1,5%	309.414	1,8%
Veneto	667.297	10,2%	384.014	7,6%	47.898	4,8%	332.148	7,8%	1.431.357	8,5%
Friuli-Venezia Giulia	181.404	2,8%	110.359	2,2%	16.422	1,7%	98.045	2,3%	406.230	2,4%
Liguria	193.164	2,9%	162.184	3,2%	26.211	2,7%	134.395	3,2%	515.954	3,1%
Emilia-Romagna	651.383	9,9%	401.743	8,0%	67.979	6,9%	326.622	7,7%	1.447.727	8,6%
Toscana	473.224	7,2%	353.631	7,0%	49.919	5,1%	280.129	6,6%	1.156.903	6,9%
Umbria	106.666	1,6%	80.676	1,6%	27.190	2,8%	68.988	1,6%	283.520	1,7%
Marche	203.307	3,1%	137.564	2,7%	34.552	3,5%	118.376	2,8%	493.799	2,9%
Lazio	471.014	7,2%	435.412	8,6%	95.594	9,7%	361.588	8,5%	1.363.608	8,1%
Abruzzo	135.744	2,1%	106.988	2,1%	28.989	2,9%	97.978	2,3%	369.699	2,2%
Molise	31.259	0,5%	27.912	0,6%	7.416	0,8%	24.724	0,6%	91.311	0,5%
Campania	312.444	4,8%	371.365	7,4%	110.408	11,2%	331.858	7,8%	1.126.075	6,7%
Puglia	308.221	4,7%	308.873	6,1%	101.124	10,2%	254.844	6,0%	973.062	5,8%
Basilicata	44.519	0,7%	51.810	1,0%	16.469	1,7%	42.323	1,0%	155.121	0,9%
Calabria	124.052	1,9%	167.393	3,3%	59.229	6,0%	133.136	3,1%	483.810	2,9%
Sicilia	302.383	4,6%	326.905	6,5%	88.593	9,0%	310.711	7,3%	1.028.592	6,1%
Sardegna	147.876	2,3%	121.474	2,4%	44.456	4,5%	113.276	2,7%	427.082	2,5%
Italia	6.485.646	98,8%	4.885.143	96,8%	974.813	98,6%	4.128.937	97,2%	16.474.539	97,8%
Estero	77.074	1,2%	164.061	3,2%	13.482	1,4%	120.402	2,8%	375.019	2,2%
Totale	6.562.720	100,0%	5.049.204	100,0%	988.295	100,0%	4.249.339	100,0%	16.849.558	100,0%

Tabella 5.8 - Numero di pensioni IVS erogate dall'INPS⁽¹⁾ su popolazione residente per provincia e categoria di pensione, in ordine decrescente del tasso totale di pensionamento, al 31 dicembre 2021

Province (2)	Anzianità	Vecchiaia	Invalideria	Superstiti	Totale	Province (2)	Anzianità	Vecchiaia	Invalideria	Superstiti	Totale
Biella	20,2%	9,8%	1,3%	9,3%	40,6%	Pisa	12,1%	9,6%	1,3%	7,4%	30,3%
Ferrara	17,9%	9,7%	1,6%	9,2%	38,2%	L'Aquila	9,9%	9,0%	3,2%	7,9%	30,1%
Varelli	17,7%	9,0%	1,5%	9,2%	37,4%	Trento	14,2%	8,1%	1,2%	6,5%	30,0%
Rovigo	16,5%	9,4%	1,5%	8,7%	36,1%	Potenza	7,7%	10,4%	3,8%	8,1%	30,0%
Alessandria	15,3%	10,0%	1,6%	9,2%	36,0%	Chieti	11,7%	8,3%	2,0%	8,0%	29,9%
Savona	14,7%	10,8%	1,2%	9,2%	35,9%	Vicenza	14,3%	7,7%	1,1%	6,6%	29,7%
Belluno	16,4%	9,6%	1,2%	8,4%	35,6%	Monza e Brianza	13,2%	8,9%	0,9%	6,6%	29,6%
Ravenna	16,1%	9,5%	1,9%	7,8%	35,3%	Teramo	11,0%	8,6%	2,3%	7,6%	29,4%
Trieste	14,4%	10,6%	1,2%	8,9%	35,2%	Benevento	8,8%	9,0%	3,6%	8,0%	29,4%
Udine	15,7%	9,3%	1,4%	8,4%	34,8%	Venezia	13,1%	7,7%	1,0%	7,3%	29,1%
Asti	16,2%	9,1%	1,0%	8,4%	34,6%	Treviso	13,9%	7,8%	0,8%	6,5%	28,9%
Macerata	14,6%	9,5%	2,2%	8,3%	34,5%	Viterbo	10,3%	8,5%	2,3%	7,7%	28,8%
Genova	12,7%	11,1%	1,7%	9,0%	34,4%	Lecco	7,2%	9,9%	4,3%	7,3%	28,7%
Arazzo	9,5%	9,5%	2,0%	7,8%	34,2%	Bergamo	13,2%	7,9%	0,9%	6,6%	28,5%
Gorizia	15,2%	9,0%	1,6%	8,5%	34,2%	Verona	13,0%	8,0%	1,0%	6,5%	28,5%
Terni	11,8%	10,0%	3,6%	8,7%	34,0%	Lodi	13,3%	7,4%	0,8%	7,0%	28,5%
Verbania Cusio Ossola	14,5%	9,8%	1,2%	8,5%	34,0%	Milano	12,2%	9,1%	0,7%	6,6%	28,5%
Siena	14,7%	9,7%	1,4%	8,1%	33,9%	Padova	13,2%	7,5%	0,9%	6,6%	28,2%
Piacenza	14,6%	9,3%	1,7%	8,1%	33,6%	Brindisi	9,6%	9,1%	2,3%	7,1%	28,1%
Fermo	13,1%	10,1%	2,4%	8,1%	33,6%	Rimini	11,0%	9,0%	1,5%	6,6%	28,0%
Ancona	14,7%	9,0%	1,7%	8,0%	33,3%	Raggio Calabria	7,0%	9,3%	4,2%	7,3%	28,0%
Forlì-Cesena	15,1%	9,2%	1,6%	7,3%	33,2%	Sud Sardegna	9,5%	7,9%	2,8%	7,8%	27,9%
Grosseto	13,4%	9,2%	2,1%	8,4%	33,2%	Vibo Valentia	7,5%	9,6%	3,3%	7,2%	27,6%
Bologna	15,2%	9,0%	1,5%	7,4%	33,1%	Brescia	12,7%	7,4%	0,9%	6,5%	27,5%
Lecco	15,2%	9,9%	1,0%	7,1%	33,1%	Bolzano-Bolzano	13,4%	7,3%	1,1%	5,6%	27,4%
Cremona	15,8%	8,2%	1,1%	7,9%	33,0%	Messina	7,4%	9,0%	3,3%	7,5%	27,2%
La Spezia	11,8%	9,5%	2,8%	8,9%	33,0%	Prato	11,0%	8,7%	0,9%	6,3%	26,9%
Cuneo	16,6%	7,9%	1,0%	7,6%	33,0%	Pescara	9,8%	7,8%	1,8%	7,3%	26,7%
Pavia	14,5%	8,8%	1,4%	8,3%	33,0%	Catanzaro	7,0%	8,7%	3,5%	7,3%	26,4%
Sondrio	14,7%	8,1%	1,9%	8,1%	32,8%	Matera	9,2%	8,2%	1,6%	7,4%	26,4%
Isernia	10,3%	10,9%	2,8%	8,7%	32,7%	Sassari	8,6%	7,6%	3,2%	6,9%	26,3%
Novara	15,1%	8,6%	1,1%	7,8%	32,7%	Avellino	7,5%	8,6%	2,7%	7,4%	26,2%
Perugia	12,6%	9,2%	3,0%	7,8%	32,6%	Frosinone	9,5%	7,8%	1,4%	7,5%	26,2%
Imperia	12,0%	10,8%	1,5%	8,3%	32,6%	Taranto	8,4%	8,6%	2,3%	6,9%	26,1%
Ascoli Piceno	12,5%	9,1%	2,7%	8,2%	32,5%	Cosenza	6,6%	9,5%	2,4%	7,1%	25,5%
Aosta	14,0%	8,9%	2,1%	7,5%	32,4%	Latina	8,6%	7,1%	2,1%	6,4%	24,2%
Modena	14,9%	8,9%	1,4%	6,9%	32,1%	Salerno	6,6%	8,4%	2,3%	6,8%	23,9%
Mantova	15,0%	8,5%	1,0%	7,6%	32,1%	Cagliari	9,4%	6,3%	1,8%	6,2%	23,6%
Torino	14,3%	9,2%	1,0%	7,6%	32,0%	Foggia	7,1%	7,4%	2,5%	6,5%	23,6%
Pesaro-Urbino	12,4%	9,0%	3,1%	7,4%	31,9%	Enna	6,8%	7,2%	1,8%	7,5%	23,3%
Pistoia	13,1%	9,7%	1,5%	7,7%	31,9%	Bari	8,4%	6,8%	2,0%	6,0%	23,2%
Nuoro	10,2%	9,7%	3,7%	8,2%	31,8%	Roma	7,8%	7,6%	1,6%	6,0%	22,9%
Massa Carrara	11,5%	9,4%	2,0%	8,8%	31,7%	Trapani	6,6%	7,3%	2,0%	7,0%	22,9%
Varese	14,2%	9,2%	1,0%	7,2%	31,5%	Agrianto	5,7%	7,2%	2,7%	7,2%	22,8%
Firenze	13,2%	10,0%	1,0%	7,3%	31,5%	Crotone	5,5%	7,4%	2,6%	6,5%	21,9%
Perdaronne	14,8%	8,1%	1,4%	7,2%	31,4%	Siracusa	7,1%	6,0%	1,9%	6,5%	21,5%
Livorno	11,6%	9,8%	1,5%	8,0%	31,0%	Ragusa	6,7%	6,7%	1,6%	6,2%	21,3%
Lucca	12,4%	9,5%	1,2%	7,8%	30,9%	Calamitetta	6,4%	5,8%	1,8%	7,0%	21,0%
Raggio Emilia	13,7%	9,0%	1,5%	6,8%	30,9%	Palermo	5,6%	6,6%	1,5%	5,9%	19,7%
Campobasso	10,9%	9,1%	2,5%	8,4%	30,9%	Caserta	5,3%	6,5%	2,1%	5,8%	19,6%
Rieti	11,6%	8,9%	2,3%	8,1%	30,9%	Barletta-Andria-Trani	6,5%	5,7%	1,9%	5,4%	19,5%
Oristano	10,6%	8,7%	3,4%	8,1%	30,8%	Catania	6,0%	5,9%	1,1%	5,8%	18,8%
Como	13,5%	8,9%	1,3%	6,9%	30,7%	Napoli	4,8%	5,6%	1,6%	5,3%	17,3%
Parma	13,3%	8,6%	1,5%	7,2%	30,6%	Italia	11,0%	8,3%	1,7%	7,0%	27,9%

Figura 5.1 - Età medie alla decorrenza del pensionamento delle pensioni INPS^(*) nuove liquidate ed età legali per la vecchiaia, per sesso e categoria - anni 1997-2021



Fonte: INPS - Osservatorio pensioni. (*) Escluse le Gestioni Dipendenti Pubblici-GDP (la gestione ex Enpals è compresa dal 2019)

Nel 2021 anche per gli effetti dei diversi canali di uscita anticipata, l'età media effettiva alla decorrenza scende ulteriormente a 61,8 anni per gli uomini e 61,3 anni per le donne. Se si considerano anche i pensionamenti con la vecchiaia la media sale a 64,1 anni per gli uomini e 64,6 anni per le donne.

Tabella 5.12 - Serie storica 1997-2021 delle nuove pensioni INPS^(*) liquidate per anno di decorrenza, categoria e genere e delle età medie effettive alla decorrenza

Anno di decorrenza della pensione	Sesso	Anzianità / Anticipata			Vecchiaia			Prepensionamenti			Totale Anzianità/Anticipata, Vecchiaia e Prepensionamenti			Invalidità			Supertitoli			Pensioni/Assegni sociali			Invalidi civili			Totale		
		Numero pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero pensioni	Importo medio mensile	Età media	Numero pensioni	Importo medio mensile	Età media
2011	Maschi	116.879	1.852,26	59,1	58.999	612,88	66,4	730	2.236,64	54,6	176.608	1.439,81	61,5	34.115	779,10	52,2	36.876	375,79	74,4	20.824	377,56	66,2	158.431	409,68	65,9	426.854	860,92	63,7
	Femmine	32.480	1.453,84	57,8	86.930	595,13	61,7	341	1.854,20	53,6	119.751	831,35	60,6	14.981	562,38	49,9	160.144	621,27	71,8	20.147	329,45	66,6	224.751	423,84	71,7	539.774	573,15	68,5
	Totale	149.359	1.765,40	58,8	145.929	602,30	63,6	1.071	2.114,88	54,3	296.359	1.193,95	61,1	49.096	712,97	51,5	197.020	575,33	72,3	40.971	353,90	66,4	383.182	417,99	69,3	966.628	700,22	66,4
2012	Maschi	87.831	1.887,09	59,9	55.704	704,30	66,7	2.481	2.093,25	57,5	146.016	1.439,37	62,4	34.525	808,05	52,7	37.582	387,99	74,8	22.464	395,26	66,1	196.451	413,42	65,3	437.038	784,25	64,2
	Femmine	27.372	1.489,93	58,5	78.358	656,28	62,1	296	1.719,62	54,6	106.026	874,46	61,1	15.637	578,75	50,3	164.580	643,72	72,2	21.228	338,92	66,5	276.423	430,48	72,2	583.894	571,85	69,4
	Totale	115.203	1.792,73	59,5	134.062	676,23	64,0	2.777	2.053,42	57,2	252.042	1.201,73	61,9	50.162	736,57	52,0	202.162	596,18	72,7	43.692	367,89	66,3	472.874	423,39	69,3	1.020.932	662,77	67,2
2013	Maschi	78.211	1.872,54	60,2	76.319	660,76	66,8	1.545	2.122,51	56,1	156.075	1.282,47	63,4	37.821	836,87	53,2	38.181	403,69	74,8	21.304	411,52	66,5	194.417	429,26	64,5	447.798	758,04	64,1
	Femmine	34.200	1.389,64	58,9	62.180	659,48	62,7	339	1.785,79	54,4	96.709	921,52	61,3	16.513	598,30	50,7	167.334	662,44	72,3	19.744	352,67	67,1	268.570	440,96	71,7	568.870	589,31	69,3
	Totale	112.411	1.725,62	59,8	138.499	660,18	64,9	1.874	2.063,40	55,8	252.784	1.144,38	62,6	54.334	764,37	52,4	205.515	614,37	72,8	41.048	383,21	66,8	462.987	436,05	68,7	1.016.668	663,63	67,0
2014	Maschi	44.083	2.010,45	60,7	85.926	691,23	66,9	1.052	2.109,92	55,8	131.061	1.146,34	64,7	38.548	851,42	53,6	37.187	412,62	75,0	26.151	422,59	66,4	200.707	433,32	64,1	433.654	683,56	64,4
	Femmine	43.333	1.496,55	59,2	32.013	634,51	63,8	343	1.867,00	54,6	75.689	1.134,47	61,1	17.329	595,16	51,2	163.204	684,41	72,5	23.650	364,85	66,9	277.218	444,96	71,6	557.090	610,06	69,6
	Totale	87.416	1.755,70	59,9	117.939	676,38	66,1	1.395	2.050,19	55,5	206.750	1.142,00	63,4	55.877	771,95	52,8	200.391	633,97	73,0	49.801	395,17	66,6	477.925	440,07	68,4	990.744	642,23	67,3
2015	Maschi	99.601	2.094,43	60,5	89.159	727,95	66,9	1.176	2.184,32	58,3	189.936	1.453,54	63,5	38.490	853,84	53,9	38.603	416,87	75,4	25.862	426,46	66,4	214.724	436,71	64,1	507.615	846,78	64,1
	Femmine	58.785	1.498,56	59,4	36.031	694,37	64,1	304	1.787,93	56,8	95.120	1.194,86	61,2	17.393	594,21	51,7	167.998	690,74	73,0	22.141	366,27	66,9	296.831	449,74	72,0	599.483	636,62	69,8
	Totale	158.386	1.873,27	60,1	125.190	718,29	66,1	1.480	2.102,90	58,0	285.056	1.367,22	62,7	55.883	773,03	53,2	206.601	639,57	73,4	48.003	398,70	66,6	511.555	444,27	68,7	1.107.098	732,98	67,2
2016	Maschi	85.421	2.103,27	61,1	72.528	745,56	67,2	827	2.180,08	60,7	158.776	1.483,48	63,9	38.794	844,03	54,3	36.741	414,05	75,4	20.229	429,52	66,7	214.303	440,37	64,4	468.843	824,49	64,4
	Femmine	42.137	1.455,63	59,8	32.533	680,15	64,6	177	1.750,46	60,4	74.847	1.119,26	61,9	18.500	580,09	52,1	160.773	701,21	73,0	16.900	373,15	67,5	294.801	453,84	72,2	565.821	613,87	70,3
	Totale	127.558	1.889,33	60,6	105.061	725,31	66,4	1.004	2.104,34	60,7	233.623	1.366,79	63,2	57.294	758,81	53,6	197.514	647,79	73,4	37.129	403,86	67,1	509.104	448,17	68,9	1.034.664	709,31	67,6
2017	Maschi	114.919	2.149,81	61,3	94.853	812,63	67,1	1.199	2.072,13	62,3	210.971	1.548,17	63,9	37.859	840,62	54,6	38.653	417,08	75,6	25.218	435,43	66,6	213.933	442,28	64,6	526.634	911,76	64,5
	Femmine	45.223	1.539,60	60,2	40.128	710,07	65,2	184	1.809,66	62,9	85.535	1.151,01	62,5	18.555	586,31	52,7	167.485	705,26	73,5	20.710	371,48	67,3	293.244	455,69	72,5	585.529	629,81	70,5
	Totale	160.142	1.977,49	61,0	134.981	782,14	66,5	1.383	2.037,21	62,4	296.506	1.433,80	63,5	56.414	756,97	54,0	206.138	651,22	73,9	45.928	406,59	66,9	507.177	450,03	69,1	1.112.163	763,32	67,7
2018	Maschi	122.342	2.122,95	61,2	105.011	900,91	67,1	1.746	1.995,38	62,1	229.099	1.561,84	63,9	37.917	843,01	54,9	38.039	421,37	75,7	10.706	436,26	68,4	231.528	443,44	64,7	547.289	937,61	64,5
	Femmine	45.376	1.702,28	60,4	32.870	565,42	66,3	102	1.518,53	62,6	78.348	1.225,08	62,9	18.970	594,26	53,2	164.987	719,51	73,5	10.899	396,23	69,3	314.801	456,91	72,6	588.005	636,25	70,9
	Totale	167.718	2.009,13	61,0	137.881	820,93	66,9	1.848	1.969,06	62,2	307.447	1.476,02	63,7	56.887	760,06	54,3	203.026	663,65	73,9	21.605	416,06	68,8	546.329	451,20	69,2	1.135.294	781,53	67,8
2019	Maschi	176.503	2.078,61	62,5	78.917	957,55	67,4	1.413	2.016,17	62,4	256.833	1.733,80	64,0	37.841	810,96	54,8	38.130	431,91	75,8	9.804	445,73	69,1	239.218	447,36	65,1	581.826	1.037,83	64,7
	Femmine	62.106	1.532,91	61,4	40.363	580,48	67,0	73	1.755,22	62,6	102.542	1.158,17	63,6	20.085	583,19	53,5	167.596	734,11	73,8	11.666	399,13	69,7	326.768	459,46	72,7	628.657	649,48	70,9
	Totale	238.609	1.956,57	62,2	119.280	829,95	67,3	1.486	2.003,35	62,4	359.375	1.569,55	63,9	57.926	731,98	54,4	205.726	678,10	74,2	21.470	420,41	69,4	565.986	454,34	69,5	1.210.483	836,14	67,9
2020	Maschi	163.087	2.116,40	61,9	110.684	1.038,14	67,4	1.311	1.979,06	62,0	275.082	1.681,89	64,1	31.785	789,55	54,8	39.150	433,16	76,1	15.464	444,74	68,3	189.280	466,14	65,3	580.761	1.089,07	64,9
	Femmine	71.691	1.534,97	61,3	85.247	681,42	67,2	76	1.568,10	61,4	157.014	1.071,57	64,5	17.429	581,03	53,8	181.478	752,90	74,0	18.324	388,79	68,5	257.965	472,20	72,3	632.210	702,21	70,3
	Totale	234.778	1.938,85	61,7	195.931	882,94	67,3	1.387	1.956,55	62,0	432.096	1.460,11	64,3	49.214	715,70	54,5	220.628	696,16	74,4	33.788	414,40	68,4	447.245	469,63	69,3	1.182.971	882,33	67,8
2021	Maschi	156.690	2.038,39	61,8	110.381	1.064,30	67,4	2.295	1.971,46	59,7	269.366	1.638,65	64,1	34.566	789,78	55,2	41.657	439,83	76,1	17.151	454,45	68,3	226.503	470,58	65,3	589.243	1.020,63	65,0
	Femmine	77.281	1.495,88	61,3	96.055	695,46	67,3	480	1.752,26	58,0	173.816	1.054,26	64,6	19.670	585,77	54,2	195.096	765,57	73,9	21.630	396,25	68,5	315.716	475,55	72,6	725.928	692,68	70,4
	Totale	233.971	1.859,20	61,6	206.436	892,68	67,3	2.775	1.933,55	59,4	443.182	1.409,45	64,3	54.236	715,79	54,8	236.753	708,26	74,3	38.781	421,99	68,4	542.219	473,47	69,6	1.315.171	839,62	68,0

5.3 SERIE STORICA DELLE PENSIONI ANCORA IN PAGAMENTO

Figura 5.5 - Pensioni IVS vigenti al 1.1.2022 per anno di decorrenza, classe di durata e categoria - INPS settori Pubblico e Privato

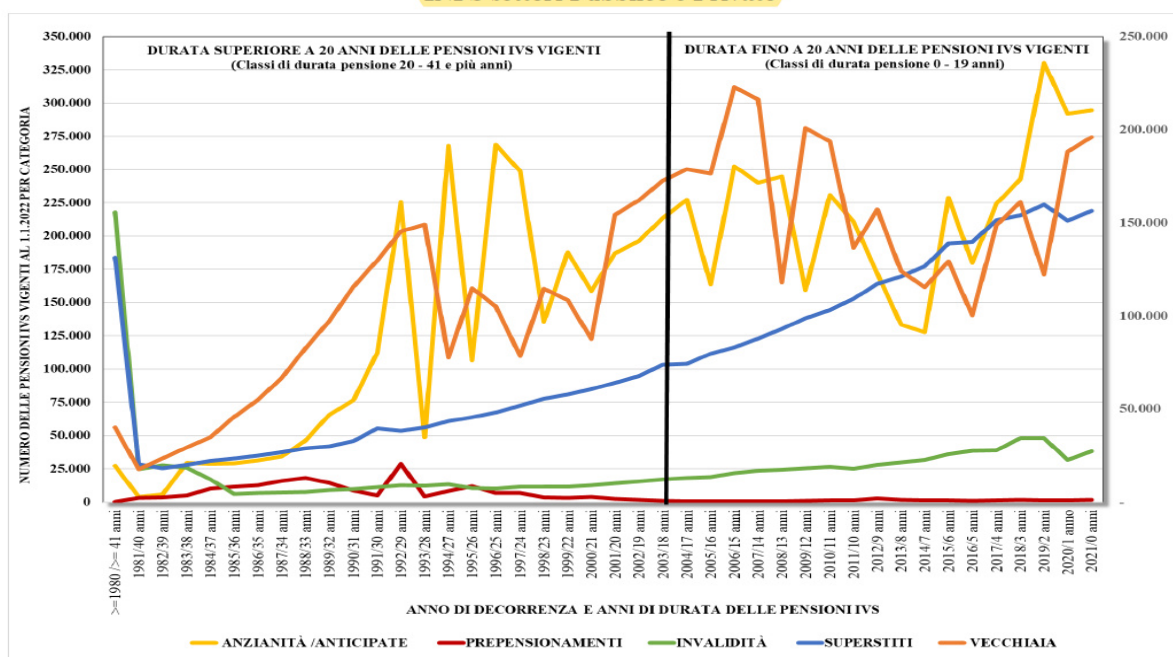
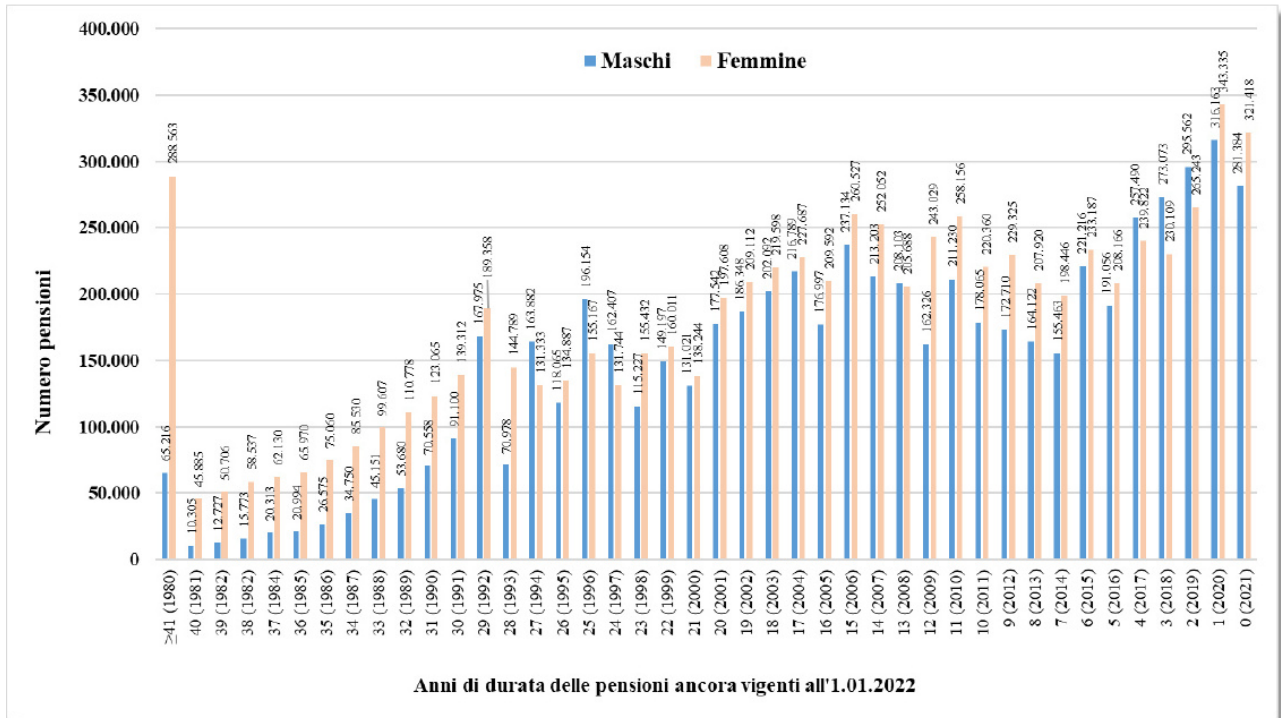


Figura 5.6 – Numero pensioni in vigore all'1.1.2022 per anno di decorrenza
Gestioni INPS, settore privato

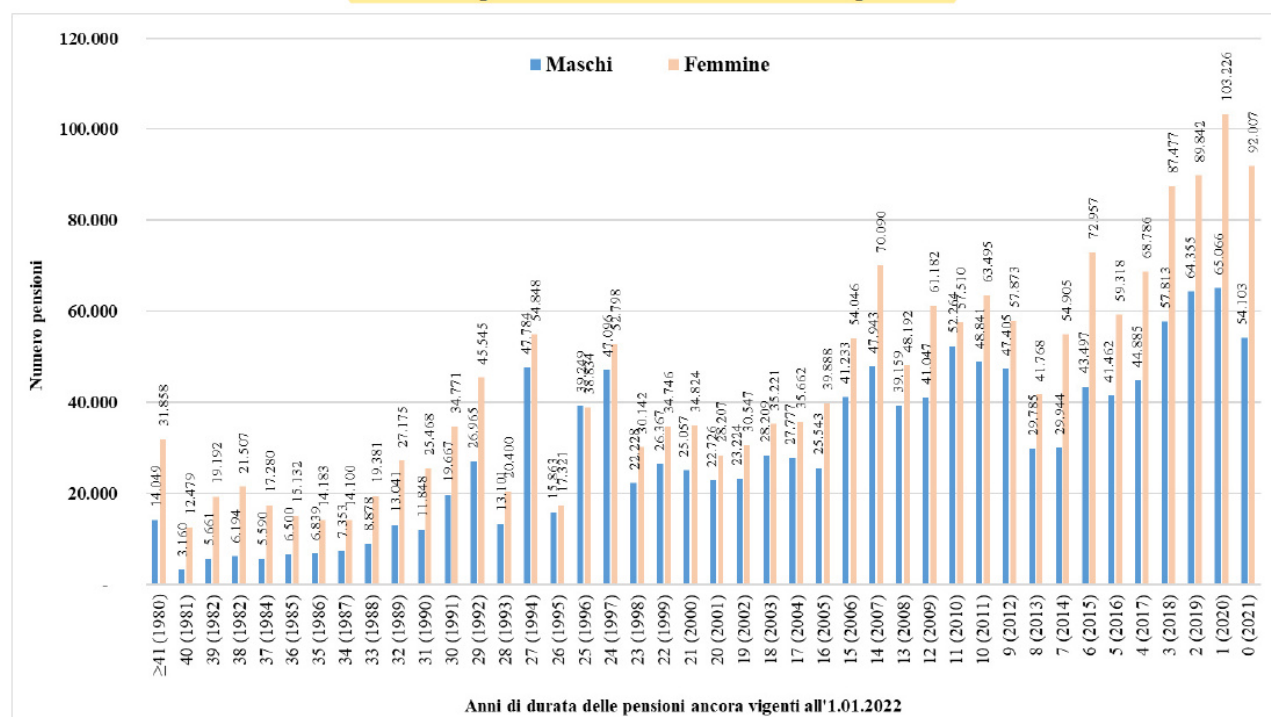


	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
A	5.372	6.203	2.390	1.568	3.901	2.535	5.444	2.994	6.194	2.599	7.510	2.524	10.225	2.837
V	1.323	25.591	781	11.997	1.194	15.776	1.736	20.677	2.666	25.266	3.674	33.720	5.152	40.244
P	63	78	506	1.982	958	1.989	1.487	2.687	5.327	3.300	5.852	4.089	6.695	4.453
I	49.320	117.106	5.298	12.639	5.313	11.606	5.527	11.602	4.364	9.014	2.045	1.860	2.342	2.196
S	9.138	139.585	1.330	17.699	1.361	18.800	1.579	20.577	1.762	21.951	1.913	23.777	2.161	25.330
Tot	65.216	288.563	10.305	45.885	12.727	50.706	15.773	58.537	20.313	62.130	20.994	65.970	26.575	75.060
Tot. Gen.	353.779	56.190	63.433	74.310	82.443	86.964	101.635	120.280	144.758	164.458	193.623	230.412	357.333	215.767

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A	134.272	37.334	74.564	12.209	160.829	35.222	130.518	29.643	78.116	20.543	113.199	27.180	93.378	22.484
V	14.969	47.389	24.651	73.890	20.627	69.513	16.195	48.235	24.145	76.770	23.271	71.871	22.621	52.077
P	6.489	1.391	10.336	1.057	5.938	503	6.069	335	2.674	683	2.022	1.012	2.949	989
I	3.911	2.094	4.020	1.990	4.033	2.079	4.436	2.135	4.673	2.362	4.918	2.451	5.673	2.801
S	4.241	43.125	4.494	45.741	4.727	47.850	5.189	51.396	5.619	55.074	5.787	57.497	6.400	59.893
Tot	143.882	131.333	118.065	134.887	196.154	155.167	162.407	131.744	115.227	155.432	149.197	160.011	131.021	138.244
Tot. Gen.	295.215	252.952	351.321	294.151	270.659	309.208	269.265	375.150	395.460	421.690	444.476	386.589	497.661	465.255

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
A	149.699	43.109	81.296	20.052	127.659	38.788	110.400	32.639	85.694	29.237	68.433	33.675	44.028	42.943
V	33.822	65.536	54.477	120.178	55.868	112.994	39.183	76.285	54.128	81.084	60.677	50.767	73.861	26.028
P	482	119	759	245	890	333	804	345	2.463	299	1.277	281	1.031	369
I	12.031	5.931	12.491	5.950	12.424	5.679	12.025	5.375	13.493	5.668	15.365	6.416	16.963	7.163
S	12.069	90.993	13.303	96.604	14.389	100.362	15.653	105.716	16.932	113.037	18.370	116.781	19.580	121.943
Tot	208.103	205.688	162.326	243.029	211.230	258.156	178.065	220.360	172.710	229.325	164.122	207.920	155.463	198.446
Tot. Gen.	413.791	405.355	469.386	398.425	402.035	372.042	353.909	454.403	399.222	497.312	503.182	560.805	659.498	602.802

Figura 5.7 - Numero pensioni in vigore all'1.1.2022 per anno di decorrenza.
Gestioni Dipendenti Pubblici - GDP, settore pubblico



	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
A	3.911	11.927	1.401	4.198	2.914	10.600	3.939	14.074	4.036	12.957	4.615	11.255	4.760	9.892
V	599	883	125	426	305	1.015	249	758	192	109	305	95	420	140
I	8.994	6.058	1.403	2.168	2.297	5.293	1.851	3.949	1.142	279	1.354	331	1.377	265
S	605	12.985	233	5.687	144	2.344	155	2.726	220	3.935	228	3.450	282	3.785
Tot.	14.049	31.858	3.160	12.479	5.661	19.192	6.194	21.507	5.590	17.280	6.500	15.132	6.839	14.183
Tot. Ges.	45.907	15.639	24.853	27.701	22.870	21.632	21.022	21.453	28.259	40.216	37.316	54.435	72.510	33.601

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
A	39.125	41.502	8.980	5.565	32.215	26.402	39.353	38.454	15.873	16.050	18.737	20.050	17.994	18.894
V	4.654	2.865	3.942	2.930	3.815	3.095	4.068	3.915	2.802	3.322	3.213	3.627	3.598	4.221
I	3.180	3.094	2.112	1.773	2.205	1.172	2.501	1.624	2.276	1.376	2.009	1.331	1.935	1.415
S	825	7.387	879	7.035	1.014	8.165	1.174	8.805	1.277	9.394	1.388	9.738	1.560	10.293
Tot.	47.784	54.848	15.863	17.321	39.249	38.834	47.096	52.798	22.228	30.142	26.367	34.746	25.057	34.824
Tot. Ges.	102.632	33.184	78.063	99.394	62.370	61.113	59.881	59.833	63.771	63.430	63.439	66.431	95.279	118.033

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
A	26.961	21.200	26.134	29.410	35.834	25.585	35.650	29.489	33.139	21.675	16.927	12.881	15.568	23.957
V	5.855	9.534	8.370	13.236	8.504	12.097	5.025	13.583	4.881	14.163	3.599	6.669	5.059	7.944
I	3.397	2.005	3.305	2.294	4.466	2.654	4.149	2.287	5.000	2.457	4.300	2.078	4.122	2.204
S	2.945	15.453	3.238	16.242	3.460	17.174	4.017	18.136	4.385	19.578	4.759	20.140	5.195	20.800
Tot.	39.159	48.192	41.047	61.182	52.264	57.510	48.841	65.495	47.405	57.873	29.785	41.768	29.944	54.905
Tot. Ges.	87.351	102.229	109.774	112.336	106.278	71.583	84.849	116.484	100.780	113.671	145.290	154.197	168.292	146.110

CAPITOLO 6: IL SISTEMA DEL WELFARE ITALIANO

Nel 2021 la spesa pubblica destinata ad integrare pensioni, sanità e assistenza è stimata in 101 miliardi di € al lordo dei benefici fiscali connessi alle protezioni complementari che, al netto delle agevolazioni, porta la spesa per singoli e famiglie a 80,3 miliardi di € (1.350 € pro capite).

Oltre il 40% della spesa totale (40,64 miliardi di €) è relativo ai costi sostenuti per la spesa sanitaria in capo sia direttamente a famiglie e singoli (OOP Out Of Pocket, senza intervento di nessuno) sia intermediati da Fondi Sanitari Integrativi, Casse Sanitarie e Assicurazioni. La seconda spesa per importo (33,78 miliardi di €) è indirizzata alla non autosufficienza (assistenza domiciliare o residenziale) mentre 17,6 miliardi è il totale delle contribuzioni alla previdenza complementare.

Tabella 6.1 – La spesa privata per il welfare complementare e integrativo dal 2015 al 2021
(in milioni di euro)

Anni	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021		
Tipologia							Spesa privata	in % del PIL	in % spesa pubblica
Previdenza complementare	13.500	14.256	14.873	16.269	16.134	16.531	17.602	0,99%	1,79%
Spesa per sanità OOP*	32.287	32.081	35.989	40.065	40.205	40.286	40.643	2,29%	4,12%
Spesa per assistenza LTC**	8.900	8.900	10.700	33.982	33.982	33.380	33.777	1,90%	3,43%
Spesa per sanità intermediata***	4.300	3.689	4.901	4.902	5.216	5.165	5.769	0,32%	0,59%
Spesa welfare individuale****	2.963	3.008	3.087	3.096	3.242	3.172	3.281	0,18%	0,33%
Spesa totale	61.950	61.934	69.550	98.314	98.779	98.534	101.072	5,69%	10,25%
* Il dato 2021 è quello rilevato da ISTAT maggiorato del 11,3% per tenere conto del sommerso.									
** Dal 2015 il dato è relativo alla <i>spesa per assistenza domiciliare</i> e residenziale al netto del totale della spesa per le indennità di accompagnamento erogata da INPS; dal 2017, nei costi del badantato, si è tenuto conto anche della quota di TFR destinata ai “collaboratori domestici” con compiti di cura e assistenza regolarmente registrati presso INPS; dal 2018, il costo complessivo è al netto anche dell'intervento pubblico nel sostegno alla <i>spesa per ricovero in strutture residenziali</i> (RSA) e delle <i>prestazioni di invalidità civile erogate da INPS</i> . Per il dettaglio delle modalità di calcolo si rimanda al focus sulla non autosufficienza.									
*** Il dato, a partire dal 2018, non è più calcolato in funzione della percentuale di spesa sanitaria intermediata rilevata da OCSE, bensì, in modo più realistico, sommando 2/3 della raccolta premi del ramo 2 danni/malattia ai costi sostenuti dagli iscritti per contributi ai fondi sanitari (quantificati forfettariamente, dove mancano dati ufficiali, aumentando la spesa effettiva sostenuta dai fondi stessi del 20% secondo un principio di economicità gestionale per cui i contributi dovrebbero essere più elevati delle spese di competenza).									
**** La voce tiene conto solo della raccolta premi del ramo assicurativo 1 danni- infortuni.									
Fonte: elaborazione Itinerari Previdenziali su dati COVIP (Previdenza Complementare), ISTAT (Spesa sanitaria OOP), Ministero della Salute e ANIA (Spesa per sanità intermediata), INPS (Spesa per assistenza LTC), MEF (Spesa per assistenza e LTC) ANIA (Spesa per welfare individuale).									

Tabella 6.4 - Spesa per assistenza e LTC

Non autosufficienza		
Spesa per residenzialità	Costo RSA	7.488.000.000
Spesa per assistenzialità	Costo Badanti Regolari	13.089.759.000
Spesa per assistenzialità	Costo Badanti Irregolari	13.200.000.000
Totale Lordo		33.777.759.000
Importi da sottrarre		
Indennità di accompagnamento		6.804.765.289
Pensione di invalidità		2.561.000.000
Sostegno regionale RSA		1.560.000.000
Totale interventi pubblici		10.925.765.289
Spesa effettiva per le famiglie al netto degli interventi pubblici		22.851.993.711
LTC		
LTC e Dread Disease Ramo IV		178.000.000
LTC ramo II danni		22.533.000
Totale spesa netta privata per assistenza e LTC		23.052.526.711

Tabella 6.3 - Numero fondi attestati all'Anagrafe dei Fondi Sanitari, iscritti e ammontare generale

Anno **	Fondi attestati	Tipo A	Tipo B	Totale iscritti	Ammontare generale	Ammontare parziale (20%) *	Ammontare parziale/ ammontare generale
2010	255	47	208	3.312.474	1.614.346.536	491.930.591	30,47%
2011	265	43	222	5.146.633	1.740.979.656	536.486.403	30,82%
2012	276	3	273	5.831.943	1.913.519.375	603.220.611	31,52%
2013	290	4	286	6.914.401	2.111.781.242	690.943.897	32,72%
2014	300	7	293	7.493.824	2.159.885.997	682.525.987	31,60%
2015	305	8	297	9.154.492	2.243.458.570	695.336.328	30,99%
2016	322	9	313	10.616.405	2.329.791.397	755.068.420	32,41%
2017	311	9	302	12.572.906	2.372.099.622	755.357.621	31,84%
2018	313	9	304	14.099.180	2.719.486.779	877.427.824	32,26%
2019	318	12	306	14.715.200	2.828.696.190	927.820.736	32,80%
2020	318	12	306	15.303.808	2.941.844.038	964.933.565	32,80%
2021	321	12	309	15.609.884	3.059.517.799	1.003.530.908	32,80%

Fonte: 2° Reporting System a cura dell'Anagrafe dei Fondi Sanitari tenuta presso il Ministero della Salute. I valori riportati in verde sono elaborati da Itinerari Previdenziali

* Ammontare delle prestazioni extra LEA che devono essere per legge almeno pari al 20% delle prestazioni totali; ** L'anno indicato in tabella è quello fiscale di effettiva riconducibilità dei dati, che di norma vengono rilevati l'anno successivo a seguito delle dichiarazioni dei fondi (così, ad esempio, il dato "anno" 2016 è quello rilevato dal Ministero entro la fine dell'anno 2017).

Tabella 6.5 - La previdenza complementare dal 2019 al 2021: adesioni e risorse destinate alle prestazioni
(var. % tra adesioni e risorse 2020-2021)

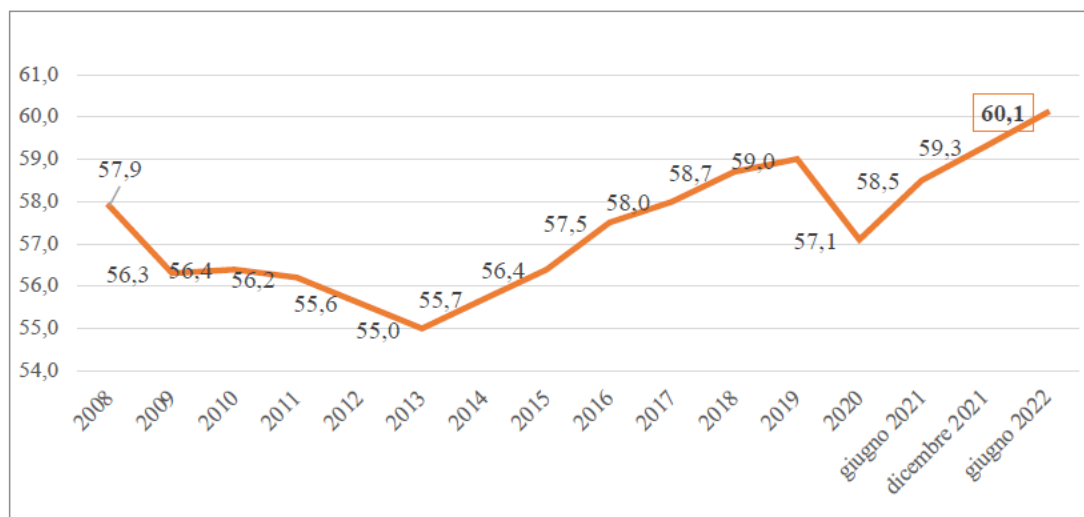
Anni	Adesioni				Risorse destinate alle prestazioni			
	2019	2020	2021	var.% 2020/21	2019	2020	2021	var.% 2020/21
Tipologia di fondi								
Fondi pensione negoziali	3.160.206	3.261.244	3.457.302	6,01%	56.136	60.368	65.322	8,21%
Fondi pensione aperti	1.551.223	1.627.731	1.735.459	6,62%	22.844	25.373	28.966	14,16%
Fondi pensione preesistenti	650.054	646.934	648.370	0,22%	63.831	66.022	67.636	2,44%
PIP nuovi	3.419.170	3.510.617	3.613.307	2,93%	35.478	39.059	43.989	12,62%
PIP vecchi	354.108	338.793	321.879	-4,99%	7.064	7.045	7.337	4,14%
Totale*	9.116.469	9.341.137	9.733.947	4,21%	185.439	197.866	213.251	7,78%
* I dati relativi al numero totale di posizioni in essere per l'anno 2020 sono stati riallineati alla serie storica aggiornata da COVIP nella Relazione per l'anno 2021								
** Nel totale, come per il 2020, non si include FONDINPS che è stato cancellato.								

CAPITOLO 7: IL FINANZIAMENTO DEL WELFARE ITALIANO

Il finanziamento del welfare italiano incide per il 56% sulla spesa statale e per il 31% del PIL; per mantenerlo tale occorrerà risolvere i problemi che fino ad ora hanno limitato lo sviluppo del Paese: bassi tassi di occupazione, bassi salari, contrattazione sindacale plafonata sui redditi bassi, inefficiente incontro domanda offerta di lavoro, scarsa produttività, elevata evasione, eccessiva assistenza e carenza politiche attive.

Occupazione: in Italia su 36,5 milioni di italiani in età da lavoro solo 23 milioni lavorano, pari al 39% della popolazione, contro il 51% degli altri competitors; in Francia infatti con la stessa popolazione i lavoratori sono oltre 34 milioni e in Germania con 80 milioni di abitanti i lavoratori sono 41,5 milioni.

Figura 7.1 – Tasso di occupazione (%)



In compenso in Italia c'è il maggior numero di NEET, giovani tra i 15 e i 34 anni che non studiano, non lavorano e non si stanno impegnando in percorsi formativi: sono oltre 3 milioni (25% dei giovani).

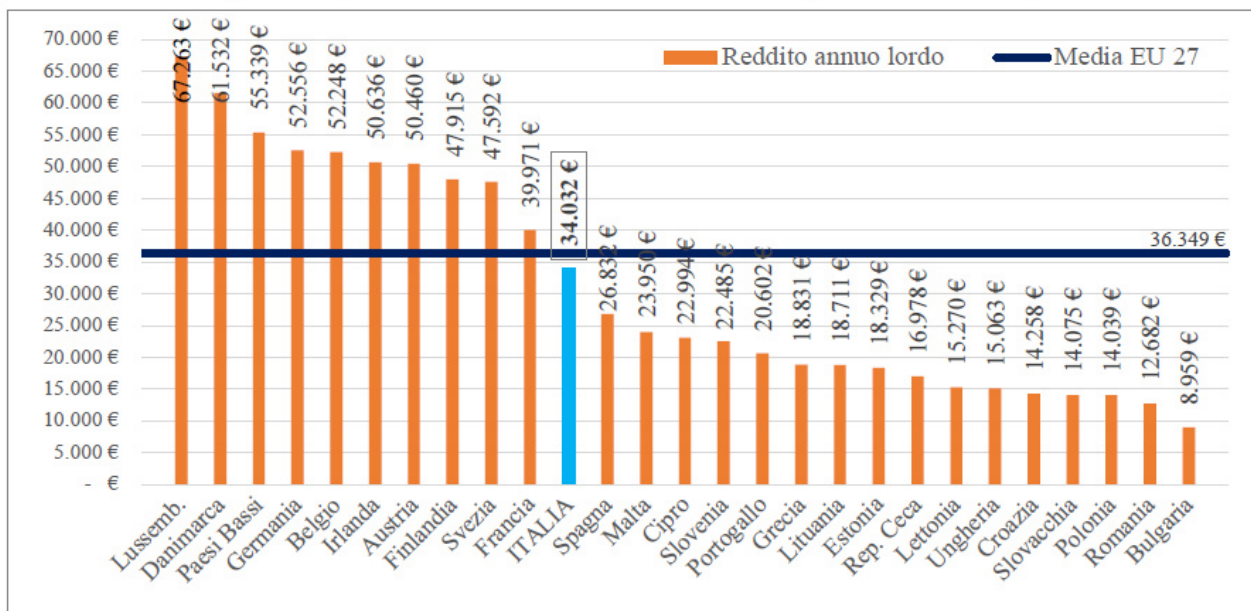
Tabella 7.2 - Classifica europea della percentuale di NEET tra la popolazione di 15 e 34 anni

Classifica NEET 2021			
Italia	24,4	Estonia	12,2
Romania	21,4	Ungheria	12,1
Grecia	20,5	Belgio	11,5
Bulgaria	18,3	Irlanda	11,1
Croazia	16,2	Austria	10,7
Spagna	15,6	Germania	10,6
Cipro	15,1	Portogallo	10,2
Slovacchia	15	Finlandia	9,9
EU27	14,3	Malta	9,4
Rep. Ceca	14,1	Danimarca	9,1
Lettonia	13,8	Lussemburgo	8,9
Polonia	13,8	Slovenia	8,4
Francia	13,7	Paesi Bassi	6,6
Lituania	12,8	Svezia	6,4

Numero ore lavorate: Italia con le altre economie più sviluppate; 37 ore per addetto, crescita rispetto a altri Paesi, rispetto a 2021 e rispetto a 2015. In media anche per giornate annue lavorate.

Bassi salari: negli ultimi 30 anni Italia unico Paese con perdita salari del 2,9% rispetto a altri Paesi che hanno visto salari raddoppiare (est Europa) o aumentare di oltre il 30% (Germania e Francia). La paga oraria media lorda espressa a parità di potere d'acquisto nel 2021 in Italia è stata di 15,55 € contro i 17 € dell'area UE e 19,66 € della Germania.

Figura 7.2 - Retribuzione annua lorda: Italia e Europa a 27 a confronto



Contrattazione troppo egualitaristica: recente direttiva UE su salario minimo si rivolge a Paesi con copertura CCNL inferiore a 80% lavoratori; ma Italia superiore a 90%. Secondo CNEL contratti CGIL CISL e UIL coprono 12.527.049 lavoratori (97%) lasciando solo 387mila lavoratori sotto contratti "pirata". Dai dati UNIEMENS i lavoratori del settore privato sono 13.643.659 e soltanto in 730mila casi non c'è indicazione CCNL.

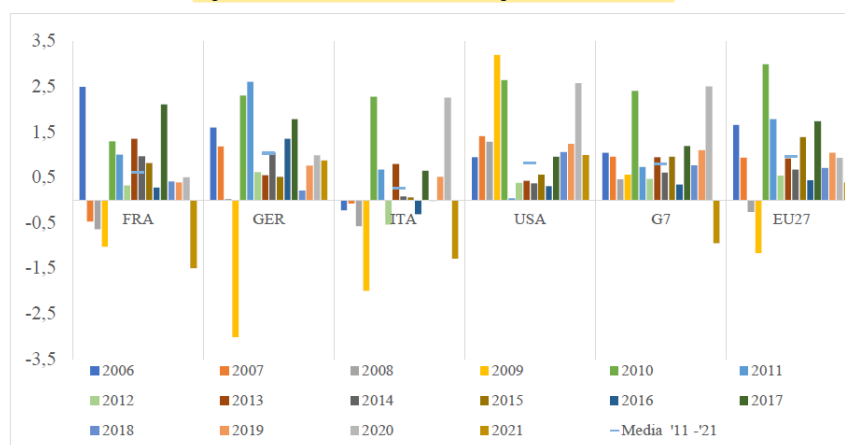
Considerando anche i 3.200.000 lavoratori nel pubblico restano fuori 950mila lavoratori dell'agricoltura e 800mila lavoratori domestici. Ci si avvicina quindi complessivamente al 100% di copertura.

La contrattazione perpetrata si concentra sul garantire lavoratori con bassa professionalità nelle piccole imprese a costo di appiattire i livelli retributivi con conseguente appiattimento verso il basso dei salari medi. Un sistema molto propenso all'egualitarismo, molto accentrato e con scarso interesse verso la produttività.

La conseguenza dei bassi salari è che il 60% dei lavoratori non paga nulla di IRPEF (per questo i sindacati chiedono sgravi contributivi piuttosto che alleggerimento fiscale) mentre i 5 milioni di contribuenti che dichiarano più di 35mila € pagano il 60% di tutte le imposte, senza bonus o agevolazioni.

Secondo la FDV negli ultimi 10 anni i contratti depositati al CNEL sono passati da 551 a 992 anche se quelli effettivamente adottati sono 419 di cui 162 sottoscritti dai 3 sindacati confederali; molti risultano inoltre scaduti impedendo una crescita salariale.

Figura 7.3 - Tasso di crescita reale della produttività del lavoro



	FRA	GER	ITA	USA	G7	EU 27
Media '11 -'21	0,605	1,024	0,262	0,808	0,787	0,959

7.1 IL FINANZIAMENTO DELLA SPESA SOCIALE

Tutte le problematiche fin qui evidenziate rendono molto difficile già oggi il finanziamento della spesa sociale, ed in particolare quella assistenziale e sanitaria che non avendo contributi specifici devono essere finanziate dalla fiscalità generale a differenza della spesa pensionistica e previdenziale di INPS, compresa la gestione separata GPT (prestazioni temporanee) sostenute da contributi di scopo che ne consentono un sostanziale equilibrio. E sta proprio qui uno dei principali problemi italiani: il modesto gettito fiscale dovuto ai pochi lavoratori sul totale delle persone in età da lavoro, ai bassi salari ma soprattutto all'eccessiva spesa assistenziale e alla enorme evasione fiscale. Per evidenziare con i numeri l'entità del problema, esaminiamo di seguito le dichiarazioni dei redditi prodotti nel 2020 dagli italiani e il livello di redistribuzione.

Dalle dichiarazioni dei redditi 2020 ai fini IRPEF degli italiani² emerge che il 57% degli italiani, vale a dire circa 14.535.000 famiglie su un totale censito da Istat di 25,7 milioni, vivono in media con meno di 10.000 euro lordi l'anno. In dettaglio su 41.181.000 di persone che hanno presentato la dichiarazione dei redditi, 10.283.000 di cittadini (erano 10 milioni per i redditi 2019) hanno dichiarato di aver guadagnato in un anno redditi che vanno da situazioni addirittura negative a un massimo di 7.500 euro l'anno. Poiché gli abitanti nel 2020 erano circa 59,641 milioni a ogni dichiarante corrispondono circa 1,45 abitanti che in generale rappresentano le persone a loro carico. Pertanto, a questa prima classe corrispondono 14,89 milioni di abitanti che in base alle loro "dichiarazioni" vivrebbero per un intero anno con una media di 3.750 euro lordi l'anno (media aritmetica tra zero e 7.500) pari a 312 euro al mese da dividersi per 1,45, meno di una pensione sociale o integrata al minimo. Altri 8.053.000 contribuenti dichiarano redditi tra 7.500 e 15.000 euro; a questi corrispondono 11,66 milioni di abitanti che sulla base di quanto comunicano al fisco, vivrebbero con una media di 11.250 euro lordi l'anno pari a 938 euro al mese che deve bastare per mantenere 1,45 persone quindi un nominale per testa di 651 euro al mese, meno dell'importo previsto dal reddito di cittadinanza (780 euro). Ci sono poi altri 5.570.000 italiani che dichiarano redditi tra i 15 e i 20 mila euro lordi l'anno; per il solito calcolo, a costoro corrispondono 8,068 milioni di abitanti che vivono con una media di 17.500 euro lordi l'anno da dividersi per 1,45. Riassumendo, i contribuenti delle prime due fasce di reddito (fino a 7.500 e da 7.500 a 15 mila euro) sono 18.335.755, pari al 44,52% del totale dei dichiaranti di cui 5,824 milioni pensionati (su un totale di 6,8 milioni) che evidentemente hanno versato pochi o nulli contributi in 67 anni di vita. In totale questi dichiaranti pagano solo il 1,92% di tutta l'IRPEF cioè circa 3,2 miliardi; a questi contribuenti corrispondono 26,555 milioni di abitanti. Considerando che la spesa sanitaria nel 2020 è stata pari a 122,721 miliardi e quindi la spesa

pro-capite è pari a **2.058 euro**, per il solo servizio sanitario di cui beneficiano gratuitamente, costano ad altri cittadini **51,45 miliardi**; poi ci sono tutti gli altri servizi forniti da Stato, Regioni, Comuni, Comunità montane ecc. di cui evidentemente si rendono poco conto. In totale queste prime 3 classi pari a 34,6 milioni di abitanti poco più del 58%, pagano 13,5 miliardi di Irpef pari all'8,19% del totale d'imposta. È un dato credibile? Difficile pensare che gli abitanti di un Paese membro del G7 vivano come quelli di un Paese in via di sviluppo. Anche perché, ad esempio, in Italia i contratti di connessione telefonica mobile (i telefonini) sono oltre 77,71 milioni cioè il 125% degli abitanti e il 97% degli italiani risulta avere almeno uno smartphone ma sono in molti ad averne due o più (dati 2021). Per non parlare del gioco d'azzardo che stando ai numeri, per molti italiani è più importante della salute o di altre spese primarie; infatti, secondo i dati dell'agenzia dei monopoli i nostri connazionali hanno investito nel 2019 oltre 125 miliardi di euro tra gioco regolare e irregolare, cioè più della spesa sanitaria; nel 2020 le chiusure e il *lockdown* hanno ridotto la raccolta a 88,38 miliardi (1.760 euro pro capite)³ cui occorre sommare almeno altri 20 miliardi di gioco d'azzardo irregolare⁴. Secondo i dati Aci il parco circolante in Italia nel 2020 è di 52.750.339 unità composto da 39.717.874 auto; solo il Lussemburgo ha più macchine dell'Italia nella UE anche se il 56% delle vetture nel nostro Paese ha tra 5 e 20 anni di anzianità che, in quanto vecchie, costano in manutenzione più del nuovo; rispetto all'anno precedente si registra un aumento dello 0,67% (1,4% il 2019 sul 2018). Dopo le autovetture vengono i motocicli con 7.003.618, aumentati di oltre 100 mila unità nonostante la pandemia e i veicoli commerciali e industriali con 5.843.373. E potremmo proseguire⁵.

Quelli che dichiarano guadagni annuali dai 35.000 in su, sono solo il 12,99% (nel 2019 erano il 13,22%), cioè 5,3 milioni (altri 200 mila in meno rispetto all'anno precedente) pari solo all'8,89% della popolazione ma pagano il 59,95% (nel 2019 era il 58,86%) di tutta l'IRPEF e non godono di alcuna agevolazione, bonus, sconti; solo i bonus edilizi, la previdenza complementare e poco altro. *Sommando anche i redditi da 29.000 a 35 mila risulta che il 72,43% di tutta l'Irpef è a carico del solo 20,8%*. I dichiaranti redditi lordi sopra i 100 mila euro (circa di 52 mila euro netti) sono solo l'1,21%, pari a 498.173 contribuenti (erano 501.840 nel 2019; 4.600 in meno sui redditi 2018) che tuttavia pagano il 19,56% (19,80 nel 2018) dell'IRPEF.

Dai dati finora esaminati emerge la conferma che una parte non modesta dei problemi del mercato del lavoro italiani dipendono anche dall'elevato livello di redistribuzione; proviamo a calcolarlo sui redditi del 2020 per le tre funzioni sanità, assistenza e scuola che in pratica sono totalmente gratuite soprattutto per i cittadini con redditi inferiori ai 35 mila euro, che anche con il virtuoso Governo Draghi sono stati esclusi dalle varie agevolazioni dei "decreti aiuti"; più o meno lo stesso sta avvenendo per l'AUIF (assegno unico universale per i figli che è un mezzo stipendio).

Per garantire *la Sanità* alle prime 3 classi con redditi fino a 20 mila euro lordi l'anno, che corrispondono a 34,6 milioni di abitanti pari al 58,05% e pagano 13,47 miliardi di IRPEF, occorrono **58,2 miliardi**, a carico soprattutto del 12,99% della popolazione con redditi da 35 mila euro in su; il restante 41,95% è autosufficiente per la sanità che costa, compresa la quota della persona a carico, 2.997 euro mentre la classe di reddito tra i 20 e 29 mila euro (21,15% del totale contribuenti) è autosufficiente per la sanità con un'imposta media di 3.657 euro, al netto del bonus.

La spesa per l'*Assistenza* a carico della fiscalità generale, nel 2020 è schizzata dai 114,27 miliardi del 2019 ai 144,758 miliardi pari a **2.427 euro pro capite** (nel 2019 era 1.910,34 euro pro capite e nel 2018, 1.750,51 euro); come detto, si tratta di un pro capite teorico molto sottostimato in quanto non ne beneficiano i redditi sopra i 35 mila euro e che serve per garantire tutte le assistenze alla famiglia, ai soggetti privi di reddito, ai pensionati assistiti (quasi il 49% dei 16 milioni di pensionati), ai disoccupati e agli invalidi con bonus, sussidi e reddito di cittadinanza; per finanziare la parte di spesa non coperta dal 44,53% dei redditi fino a 15 mila euro e da quelli che versano un'imposta inferiore a 4.497 euro (il pro capite sanità + assistenza), cioè quelli con redditi tra i 20 e i 35 mila euro, autosufficienti per la sanità ma non completamente per l'assistenza (mancano 1.767 euro a quelli tra 29 e 35 mila euro), occorrono **106,74 miliardi** che sono a carico dei titolari di redditi superiori ai 35 mila euro (5,349 milioni di contribuenti pari a 7.747.231 di cittadini).

Potremmo proseguire ma ci fermiamo *all'Istruzione*, una spesa pari a circa il 3,75% del PIL, che vale circa **62 miliardi** con un costo pro capite di 1.044 euro, questa volta a totale carico del 12,99%, per una redistribuzione pari a **54,18 miliardi**.

Per queste sole tre funzioni, seppur di rilevante importo la *ridistribuzione totale è pari a 219 miliardi* su circa 555 miliardi di entrate al netto dei contributi sociali; in pratica *viene redistribuito il 40% di tutte le entrate e quasi il 100% di tutte le imposte dirette* che va totalmente a beneficio del 58,05% di popolazione, in parte al restante 28,96%, nulla al 12,99% dei paganti. Facendo la riprova, sulla spesa pubblica totale pari, per il 2020, a 944,42 miliardi, al netto del deficit annuo, la spesa pro capite è di **15.801 euro** per abitante e **meno del 4,58% dei cittadini versa un'IRPEF di tale importo e quindi sarebbe autosufficiente**; se si considera che le restanti imposte dirette (IRES, IRAP e ISOST) sono prevalentemente a carico di poco meno del 13% dei contribuenti e che le imposte indirette sono proporzionate ai redditi dichiarati, la percentuale di redistribuzione aumenta ancora. Ma non c'è solo una redistribuzione tra cittadini ma anche tra zone geografiche; solo a titolo di esempio la Lombardia con circa 10 milioni di abitanti versa più IRPEF di tutto il mezzogiorno (8 regioni e oltre 20,3milioni di abitanti). Alla luce di questi dati sarebbe meglio aumentare i controlli e anziché distribuire soldi a pioggia, "prendere in carico" i cittadini bisognosi e assisterli al fine di farli uscire dalla povertà, troppo spesso "povertà educativa e sociale" molto diffusa tra la popolazione.

Tabella 7.3 – Entrate dello Stato (dati in milione di euro)

ENTRATE DELLO STATO e finanziamento del welfare al netto delle pensioni (dati in milioni di €)											
Tipologia Entrate/anni	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Entrate tributarie											
DIRETTE (3)											
Irpef ordinaria (imposta al lordo bonus 80 €)	152.270	152.238	151.185	155.429	156.047	157.516	164.240	165.117	159.281	184.000	188.000
Irpef ordinaria (dal 2014 al netto bonus 80€) (1)	152.270	152.238	145.108	146.193	146.679	147.967	154.350	155.180	147.382	170.000	172.000
Ires	30.000	31.107	32.486	33.332	34.125	34.100	34.352	34.355	33.564	31.864	38.022
Imposta sostitutiva (Isost) (3.1)	9.227	10.747	10.083	10.000	9.022	8.541	8.161	8.281	8.245	10.535	10.918
TERRITORIALI (3)											
Addizionale regionale (1)	10.730	11.178	11.383	11.847	11.948	11.944	12.310	12.311	12.047	12.223	12.465
Addizionale comunale (1)	3.234	4.372	4.483	4.709	4.749	4.790	4.963	5.072	4.992	4.781	4.837
Irapp	34.342	31.278	30.468	27.656	22.773	23.618	24.121	25.168	19.939	24.069	25.000
TOTALE IMPOSTE DIRETTE (4)	239.803	240.920	234.011	233.738	229.296	230.960	238.257	240.367	226.169	253.472	263.242
IMPOSTE INDIRETTE TOTALI (3)	246.110	238.675	248.207	250.202	242.016	248.384	254.428	257.568	227.060	258.308	272.618
altre Entrate correnti (2)	70.024	77.139	76.120	76.085	75.820	79.965	80.676	85.285	77.860	87.161	107.429
Entrate totali (4)	555.937	556.734	558.338	560.025	547.132	559.309	573.361	583.220	531.089	598.941	643.289
Per memoria Entrate totali nel DEF al netto contributi sociali (4.1)		556.734	562.258	569.542	567.181	578.782	583.993	600.993	555.666	612.609	650.456
Spesa sanitaria		110.044	111.028	111.224	112.504	113.611	114.423	115.661	122.721	127.834	131.710
Spesa assistenziale (5)	89.000	92.700	98.440	103.674	107.374	110.150	105.666	114.270	144.758	144.215	145.000
Welfare enti locali (6)	9.690	9.656	9.696	9.818	9.900	10.919	11.000	11.300	11.300	11.300	11.300
Spesa sanitaria, assistenziale e welfare Enti Locali (7)		212.400	219.164	224.716	229.778	234.680	231.089	241.231	278.779	283.349	288.010
Differenza imposte dirette e spesa sociale		28.520	14.847	9.022	-482	-3.720	7.168	-864	-52.610	-29.877	-24.768
(1) Compresa Irpef a carico delle pensioni; (2) Somma di imposte in conto capitale + altre entrate correnti + altre entrate in conto capitale (Dato rilevato dal DEF)											
(3) Tutti i dati sono desunti dai DEF e NADEF (documento economia finanza e nota aggiornamento) degli anni dal 2013 a settembre 2022; (3.1) Dal 2017 l'imposta sostitutiva contiene anche la cedolare secca, l'imposta sui premi di risultato e altre entrate tra cui quelle sulle plusvalenze dei Fondi Pensione; in totale per il 2019 vale circa 10 miliardi											
(4) Rispetto al DEF il totale imposte dirette utilizzato in tabella è al netto del bonus da 80 € e successivi aumenti del bonus sull'IRPEF ordinaria, poiché sono calcolate solo le entrate effettive; (4.1) nel 2020 i contributi sociali si sono ridotti a 224 miliardi mentre, secondo il DEF 2021 le entrate totali sono passate da 843,102 miliardi a 789,359 miliardi (- 53,743 miliardi); (5) sono escluse le integrazioni al minimo e le maggiorazioni sociali del settore privato e la Gias dei dipendenti pubblici che sono finanziate impropriamente dai contributi sociali											
(6) Stima su dati RGS e regioni; (7) è esclusa in questi conteggi il sostegno alla casa che secondo stime vale 0,6% del PIL; zero per Istat											

Per finanziare i 122,721 miliardi della spesa sanitaria, i 144,758 miliardi di spesa assistenziale a carico della fiscalità generale e gli 11,3 di *welfare* degli enti locali (278,78 miliardi totali), per l'anno 2022 occorrono tutte le imposte dirette e oltre 52,6 miliardi di imposte indirette (il 23% dell'intero gettito Iva, accise e altre imposte). Un ricorso alle imposte indirette, dopo aver speso per queste tre funzioni tutte le imposte dirette, era già successo in passato con un picco negativo di 3,7 miliardi nel 2017 ma mai nella storia economica del Paese come nel 2020; è pur vero che è stato l'anno della pandemia da COVID-19 ma è altrettanto vero che dalla metà del 2018 i Governi Conte 1 e 2 sono responsabili di un rilassamento totale dei conti pubblici e i provvedimenti emanati fino all'insediamento del Governo Draghi in carica dal 13 febbraio 2021 hanno e avranno ripercussioni negative anche sui bilanci del 2021 fino al 2025 e oltre. Basti pensare che il deficit di bilancio del 2019 è stato di 27,6 miliardi, quello del 2020, la cifra monstre di 159 miliardi e 128,3 nel 2021. Tutte somme che hanno aumentato il nostro già stratosferico debito pubblico.

È ovvio come questa situazione complessiva caratterizzata da un tasso di occupazione tra i più bassi dell'area OCSE, da bassi salari delle maestranze specializzate, tecnici, quadri e dirigenti, da una enorme evasione fiscale incentivata dalla politica (meno dichiarare più lo Stato ti dà soldi) sia poco sostenibile nel medio termine sia per l'eccessivo peso dell'assistenza che è enormemente aumentata negli ultimi 15 anni come vedremo nel prossimo capitolo, ma soprattutto per l'elevato livello di evasione ed elusione fiscale e contributiva senza che alcun Governo abbia mai pensato a invertire la rotta limitando i sussidi e aumentando il "contrasto di interessi" tra famiglie e individui compratori e fornitori di servizi diretti non intermediati.

CAPITOLO 8: IL BILANCIO DELLA PROTEZIONE SOCIALE E LE PREVISIONI A BREVE TERMINE

Sintetizzando gli andamenti del 2021 possiamo dire che permangono i problemi del mercato del lavoro e del finanziamento del nostro stato sociale evidenziati nel precedente capitolo, prosegue la buona tenuta del sistema pensionistico mentre continua ad aumentare la spesa assistenziale a carico della fiscalità generale che è la principale responsabile dell'aumento del debito pubblico, spesso inutile perché ha avuto l'effetto di raddoppiare i poveri e ridurre le forze lavoro ma che condiziona pesantemente i livelli di protezione sociale. Per sola memoria è utile vederne l'evoluzione. Il debito pubblico a fine 2019, prima della pandemia aveva raggiunto i **2.409,9 miliardi** (134,7% del PIL) rispetto ai 1.632 (102% del PIL) del 2008; un periodo in cui tutti i partiti e i sindacati hanno inveito, aizzando il popolo, contro una presunta austerità imposta dalla "matrigna" Europa: in soli 11 anni sono riusciti ad accumulare ben **777 miliardi di nuovo debito** con un incremento sul 2008 del 47%: cosa avrebbero fatto se non ci fossero stati i flebili "paletti" europei? Mille miliardi? Le politiche imposte nel 2018/19 dal Governo Conte 1 (reddito di cittadinanza e Quota 100 in primis) sono incappate nel SARS-CoV-2 e, a fine del 2020 il debito ha raggiunto i **2.573,5 miliardi** (+163,6 miliardi e 157% del PIL) in un solo anno: un record assoluto per il Governo Conte. Considerando il volume di debito, la perdita di PIL (8,9%), il rapporto deficit/PIL che si è attestato al 9,6% e il numero di morti per COVID, nelle classifiche internazionali sulla capacità di affrontare la crisi pandemica, l'Italia risultava essere nel 2020, il terzo peggior Paese al mondo. Nel contempo venivano persi a causa della pandemia 724 mila posti di lavoro. A fine 2021, pur a fronte di una crescita del PIL del 7,2% e un aumento dell'occupazione di + 550 mila unità (nuovo metodo di calcolo), il debito raggiunge i **2.678,4 miliardi di euro** con un incremento di circa **104,9 miliardi** in 12 mesi, pari, secondo le stime della Banca d'Italia e dell'Istat al 150,8% del PIL al 31 dicembre 2021, cioè 5 punti percentuali in meno rispetto al 2020 ma con deficit pari al 6,6%; a fine giugno 2022 il debito pubblico aveva superato i 2.766 miliardi di euro (+ altri 87,6 miliardi) nonostante il Governo Draghi entrato in carica nel febbraio 2021. Infine, il DEF 2022 (documento di economia e finanze) prevede un ulteriore debito di 73,3 miliardi per il 2023 (4,07% del PIL), 65 nel '24 e circa 58 nel 2025. Occorrerà una crescita robusta dell'economia per assorbire così tanto debito considerando che la BCE ridurrà di molto gli acquisti di titoli pubblici, che i tassi di interesse aumenteranno a causa dell'inflazione che ha raggiunto l'8% e che entro il 2024 potrebbe essere reintrodotta il patto di stabilità.

8.1 I principali indicatori del sistema previdenziale nel 2021 e loro evoluzione

Nel 2021 la spesa previdenziale, che comprende le integrazioni al minimo e la GIAS dei pubblici dipendenti (*tabella 1a in appendice*) è stata di **238,271 miliardi** con un incremento sul 2020 di circa 4 miliardi (+1,7%, meno dell'inflazione all'1,9%), cui vanno aggiunti i **40,228 miliardi** della GIAS (Gestione interventi assistenziali esaminata nel capitolo 4) sulle prestazioni IVS erogate dagli enti previdenziali per un totale di **278,499 miliardi**¹.

Rapporto tra occupati e pensionati - Fondamentale per un *sistema pensionistico a ripartizione* come il nostro; nel 2021 si è attestato a 1,4215 recuperando la perdita occupazionale del 2020, a seguito della crisi pandemica. Attenzione però perché dal 2021 è cambiata la metodica Istat di rilevazione delle forze lavoro (si veda la nota 2 in tabella 8.1). In particolare, gli *occupati* dopo la perdita imputabile a COVID-19, nel 2021 hanno recuperato riportandosi a 22.884.000 (non sono più conteggiati i lavoratori in CIG o inattivi da oltre 3 mesi), con un tasso di occupazione totale al 59% (67,6% maschi e 50,5% femmine) rispetto al 57,1% del 2020 e al 59% del 2019. A fine giugno 2022 gli occupati sono saliti a 23.070.000 per un tasso di occupazione pari al 60,1% (69,1 i maschi e 51% le femmine) superando il record del 2019 (rapporto tra vecchia e nuova metodica). Nel 2021 sono state autorizzate complessivamente 2.821.165.153 di ore, il 35% in meno rispetto all'anno precedente quando avevano riguardato oltre 7,4 milioni di lavoratori (si veda il capitolo 4). I *pensionati* sono aumentati anche nel 2021 passando da 16,041 milioni del 2020 a 16,0987 milioni (+ 57.547) per la maggior parte ascrivibili agli effetti di Quota 100 e APE sociale che hanno inciso nel triennio 2019/2021 anno di conclusione di Quota 100, sostituita per il 2022 da Quota 102; restano ancora tutte le misure di anticipazione (evidenziate nel capitolo 2) che aggravano una situazione già caratterizzata dal forte invecchiamento della forza lavoro² e superano i decessi da COVID e le cancellazioni di pensioni in pagamento da molti anni³ (spesso oltre 35).

Il numero di prestazioni in pagamento per ogni pensionato - Nel 2021 il numero delle *prestazioni*⁴ in pagamento a causa delle numerose opportunità di anticipazioni e del RdC, sono aumentate di 41.677 unità portandosi a 22.758.797 rispetto alle 22.717.120 del 2020 (il livello più basso dal 2002) ma diminuite rispetto alle 22.805.765 del 2019. Pertanto il rapporto tra il numero dei pensionati e il numero di prestazioni indica che ogni pensionato (ogni testa) riceve in media *1,413 prestazioni*, il livello più basso dal 2007 (per i dettagli si veda il capitolo 5).

Il rapporto tra numero di prestazioni in pagamento e popolazione - Nel 2021, considerando anche la riduzione della popolazione residente (- 274.878) è in pagamento una prestazione ogni 2,592 abitanti, in riduzione rispetto agli anni precedenti. In pratica è in pagamento una prestazione per ogni famiglia, il che indica quanto siano sensibile i cittadini all'argomento pensioni/prestazioni assistenziali. A queste prestazioni va poi aggiunto il RdC e i sussidi di Comuni, Province e Regioni che in assenza di una banca dati dell'assistenza, non sono note; la stima è di una prestazione ogni 2,1 abitanti.

Gli importi della pensione media - L'importo medio della pensione indica la "sostenibilità sociale" e quindi l'adeguatezza del sistema. Come abbiamo evidenziato nel capitolo 5, esistono due rapporti per calcolare l'importo della pensione media: il primo è tra la spesa totale e il numero delle prestazioni; nel 2021 si è attestato a 13.753,04 euro l'anno in aumento del 1,543% rispetto all'anno precedente (+2,65% nel 2020 e più 2,48% del 2019). Il secondo rapporto è certamente più significativo perché divide il totale della spesa non per il numero delle prestazioni ma per quello dei pensionati dato che in media, come abbiamo visto, ogni pensionato (ogni testa) percepisce *1,413 prestazioni*; nel 2021 *l'importo medio effettivo del reddito pensionistico* passa da 19.181 a 19.442,67

euro annui, con un aumento dell'1,36% (+2,22% e 2,28% nei precedenti anni), molto più dell'inflazione e pari a 1.496 euro al mese per 13 mensilità, uno stipendio maggiore di quello di molti lavoratori attivi (*tabelle 5.4 e 5.5*). Entrambi i dati garantiscono l'adequatezza e sostenibilità sociale del nostro sistema pensionistico-assistenziale.

Tabella 8.1 – Gli indicatori principali del sistema previdenziale

ANNI	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Costo totale delle prestazioni (1)	122.948	122.818	128.463	132.039	138.128	144.249	151.080	158.035	164.722	170.457
Totale entrate contributive (1)	104.335	109.384	116.276	120.501	129.759	132.201	139.078	148.730	152.440	161.404
Saldo	-18.613	-13.434	-12.187	-11.538	-8.369	-12.048	-12.002	-9.305	-12.282	-9.053
Rapporto spesa totale / PIL	11,28	10,82	10,96	10,65	10,63	10,72	10,86	10,91	11,06	11,00
N° dei lavoratori occupati (2)	20.857.572	21.047.909	21.275.492	21.594.523	21.964.937	22.229.519	22.244.227	22.362.686	22.407.003	22.757.586
N° dei pensionati (3)	16.204.568	16.244.618	16.376.994	16.384.671	16.453.933	16.345.493	16.369.384	16.561.600	16.560.879	16.670.893
N° delle prestazioni (3)	21.627.338	21.606.330	21.589.018	21.628.910	22.192.130	22.650.314	22.828.365	23.147.978	23.257.480	23.513.261
N° abitanti residenti in Italia (2)	56.904.379	56.909.109	56.923.524	56.960.692	56.993.742	57.321.070	57.888.365	58.462.375	58.751.711	59.131.287
N° occupati per pensionato	1,287	1,296	1,299	1,318	1,335	1,360	1,359	1,350	1,353	1,365
N° prestazioni per pensionato	1,335	1,330	1,318	1,320	1,349	1,386	1,395	1,398	1,404	1,410
Rapporto abitanti / prestazioni	2,631	2,634	2,637	2,634	2,568	2,531	2,536	2,526	2,526	2,515
Importo medio annuo pensione (3)	7.189	7.436	7.874	7.888	8.073	8.357	8.633	8.985	9.239	9.511
Importo corretto pro-capite (3)	9.583	9.979	10.380	10.609	10.995	11.581	12.039	12.558	12.975	13.414
PIL (4) valori a prezzi correnti in mln	1.089.869	1.135.499	1.171.901	1.239.266	1.298.890	1.345.794	1.390.710	1.448.363	1.489.725	1.548.473
ANNI	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Costo totale delle prestazioni (1)	177.540	185.035	192.590	198.662	204.343	211.086	214.567	216.107	217.895	218.504
Totale entrate contributive (1)	170.524	183.011	183.280	185.656	187.954	190.345	189.207	189.595	191.330	196.522
Saldo	-7.016	-2.024	-9.310	-13.006	-16.389	-20.741	-25.360	-26.512	-26.566	-21.982
Rapporto spesa totale / PIL	11,03	11,34	12,24	12,38	12,48	13,08	13,37	13,28	13,16	12,89
N° dei lavoratori occupati (2)	22.894.416	23.090.348	22.698.718	22.526.853	22.598.244	22.565.971	22.190.535	22.278.917	22.464.753	22.757.838
N° dei pensionati (3)	16.771.604	16.779.565	16.733.031	16.707.026	16.668.584	16.593.890	16.393.369	16.259.491	16.179.377	16.064.508
N° delle prestazioni (3)	23.720.778	23.808.848	23.835.812	23.763.023	23.676.695	23.570.499	23.316.004	23.198.474	23.095.567	22.966.016
N° abitanti residenti in Italia (2)	59.619.290	60.045.068	60.340.328	60.626.442	59.433.744	59.685.227	60.782.668	60.795.612	60.665.551	60.589.445
N° occupati per pensionato	1,365	1,376	1,357	1,348	1,356	1,360	1,354	1,370	1,388	1,417
N° prestazioni per pensionato	1,414	1,419	1,424	1,422	1,420	1,420	1,422	1,427	1,427	1,430
Rapporto abitanti / prestazioni	2,513	2,522	2,531	2,551	2,510	2,532	2,607	2,621	2,627	2,638
Importo medio annuo pensione (3)	9.822	10.187	10.640	11.229	11.410	11.563	11.695	11.943	12.136	12.297
Importo corretto pro-capite (3)	13.891	14.454	15.156	15.832	15.957	16.359	16.638	17.040	17.323	17.580
PIL (4) valori a prezzi correnti in mln	1.609.551	1.632.151	1.572.878	1.604.515	1.637.463	1.613.265	1.604.599	1.627.406	1.655.355	1.695.590
ANNI	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Costo totale delle prestazioni (1)	220.842	225.599	230.255	234.736	238.271	243.535	260.000	272.000		
Totale entrate contributive (1)	199.842	204.750	209.399	195.400	208.264	220.000	235.000	245.000		
Saldo	-21.000	-20.849	-20.856	-39.336	-30.007	-23.535	-25.000	-27.000		
Rapporto spesa/ PIL al netto Gias	12,72	12,78	12,82	14,27	13,42	12,94	13,22	13,35		
N° dei lavoratori occupati (2)	23.022.959	22.900.000	23.026.000	22.210.000	22.884.000	23.200.000	23.400.000	23.500.000		
N° dei pensionati (3)	16.041.852	16.004.503	16.035.165	16.041.202	16.098.748	16.090.000	16.080.000	16.060.000		
N° delle prestazioni (3)	22.994.698	22.785.711	22.805.765	22.717.120	22.758.797	22.700.000	22.650.000	22.600.000		
N° abitanti residenti in Italia (4)	60.483.973	59.816.673	59.641.488	59.236.213	59.030.133	58.800.000	58.600.000	58.400.000		
N° occupati per pensionato	1,435	1,4308	1,4360	1,3846	1,4215	1,4419	1,4552	1,4633		
N° prestazioni per pensionato	1,433	1,4237	1,4222	1,4162	1,4137	1,4108	1,4086	1,4072		
Rapporto abitanti / prestazioni	2,630	2,625	2,615	2,608	2,594	2,590	2,587	2,584		
Importo medio annuo pensione (3)	12.478	12.874	13.194	13.544,00	13.753,04					
Importo corretto pro-capite (3)	17.887	18.329	18.765	19.181,21	19.442,67					
PIL (5) valori a prezzi correnti in mln	1.736.602	1.765.421	1.796.634	1.656.961	1.775.436	1.882.720	1.966.210	2.037.629	2.105.664	

(1) Nucleo di valutazione Spesa Previdenziale fino al 2010; dal 2011 CSR Imerari Previdenziali; Dati in verde = stime; evidenziati in giallo i migliori risultati, in blu i peggiori.
PREVISIONI per il 2022: Prestazioni: è calcolato un effetto sostituzione pari a +0,3%; quota 102 (64 anni e 38 di contributi), Ape sociale, gravosi, TFS e altre agevolazioni costo 6,5 miliardi; inflazione + 1,7% (effettiva +1,9%), -1mlrd; **entrate contributive:** dinamica individuale retribuzioni +3% compresa inflazione + 490 mila nuovi occupati (media retrib 25K, media contributi 30%). **Per il 2023: Prestazioni:** = inflazione + 0,2% residuo 2021 + 7,2% del 2022; effett. sost + 0,3%; anticipazioni varie + 4 miliardi; **entrate:** dinamica +4,5%, occupazione + 1,44 miliardi; inflazione 2023 +4%; dinamica +3%

(2) ISTAT: rilevazione forze lavoro aggiornata a fine 2019 con metodica ante regolamento UE; a partire dal 2021 è entrato in vigore il Regolamento UE 2019/2021 che modifica la metodica di calcolo degli occupati e quindi non sono considerati occupati i lavoratori in Cig da oltre 3 mesi e i lavoratori autonomi se l'assenza supera i 3 mesi mentre considera occupati i lavoratori in congedo parentale anche se l'assenza supera i 3 mesi e la retribuzione è inferiore al 50%. Quindi, **a partire dal 2020 il numero di occupati risulta essere inferiore; in particolare per il 2020 si passa da 22,839 milioni a 22,20 milioni e per il 2021 da 23,3 a 22,85 milioni.** In tabella, a partire dai dati 2020 è riportato il numero di occupati in base alla nuova direttiva UE. Il differenziale tra le due metodologie si situa intorno alle 500/550 mila unità. A fine luglio 2022, in base alla nuova metodologia, il numero di occupati è pari a 23,205 occupati (l'equivalente di 23,750);

8.2 Il bilancio generale della protezione sociale (pensioni, sanità e assistenza) nel bilancio complessivo dello Stato per il 2021 e gli anni precedenti

La *spesa per la protezione sociale* (pensioni, sanità e assistenza) nel 2021 è ammontata a **517,753 miliardi**, rispetto ai 509,505 miliardi del 2020 (487,932 miliardi nel 2019) con un aumento di 8,25 miliardi pari al + 1,62% (21,6 miliardi tra il 2020 e il 2019 + 4,4%) ed è risultata pari al 52,51% della spesa totale italiana (*tabella 8.2*).

La *spesa pubblica totale*, comprensiva degli interessi sul debito aumentati di quasi 5,4 miliardi e della spesa in conto capitale passata dai 62 miliardi del 2019 a 88,58 nel 2020 e a 106,83 nel 2021, è stata pari a **985,961 miliardi** rispetto ai 944,420 miliardi dello scorso anno (rettificati dal DEF 2022) e gli **871** del 2019 (+ 41,5 miliardi sul 2020 e + 116,74 miliardi sul 2019 pari rispettivamente al + 4,39 e al + 13,4%). L'incidenza della spesa per *welfare* sul totale diminuisce di circa 1,5 punti percentuali soprattutto per l'aumento delle spese in conto capitale e interessi.

Le *entrate complessive* sono state pari a 857,634 miliardi, recuperando totalmente le perdite dovute alla pandemia del 2020 (789,36 miliardi) e di poco superiori a quelle del 2019 come appare chiaramente in *tabella 8.2*.

Il *disavanzo* del 2021 è enorme e pari a 128,327 miliardi che si sommano ai 157 miliardi del 2020, interrompendo il percorso virtuoso di riduzione del deficit degli ultimi 5 anni, con un aumento pericoloso del debito pubblico di quasi 286 miliardi in soli 2 anni. Le voci di spesa inserite nel "*bilancio del sistema previdenziale*" sono ricavate per le *pensioni* dalla *tabella 1 a* del presente Rapporto; l'ammontare della *spesa sanitaria* è ricavato dal DEF di aprile 2022 mentre i dati *Inail* e le voci relative *all'assistenza e alle prestazioni temporanee* gestite a livello centrale da INPS sono desunti dai bilanci degli Istituti. La spesa per il welfare degli enti locali è stata stimata sulla base dei dati della RGS e dell'Istat mentre i dati dei restanti capitoli di spesa sono ricavati dal DEF 2022. Le spese di funzionamento e quelle per i dipendenti della PA, sono state riaggregate sulla base della distribuzione di detti costi, come da nota 5 e 6 della *tabella 8.2*. Dai dati esposti si possono fare alcune considerazioni: **a)** la riclassificazione dell'intera spesa pubblica ci consente di smentire quanto spesso si afferma, e cioè che in Italia si spende poco per il welfare rispetto ai Paesi UE; in realtà l'incidenza percentuale della spesa per welfare sul totale della spesa pubblica e in raffronto al PIL, colloca l'Italia nei primi 10 posti tra i Paesi UE e quindi anche a livello mondiale, nonostante il nostro Paese abbia un enorme debito pubblico⁶. **b) Rispetto al 2012** la spesa per welfare è aumentata di **85,49 miliardi** strutturali (19,8%) imputabile prevalentemente alla spesa assistenziale a carico della fiscalità generale che nel periodo è aumentata di **50,4 miliardi** pari al 54% mentre nel periodo 2012-2021 il PIL è aumentato del 10%, l'inflazione del 9% e le pensioni di soli 27 miliardi (12,8%) più per l'effetto

rinnovo che per l'adeguamento all'inflazione, un aumento di gran lunga più elevato rispetto alla spesa lorda per pensioni⁷.

Tabella 8.2 - Il bilancio previdenziale nel bilancio statale

VOCI DI SPESA (in milioni)	ANNO 2012	2012 in % sul totale	ANNO 2014	2014 in % sul totale	ANNO 2016	2016 in % sul totale	ANNO 2018	2018 in % sul totale	ANNO 2019	2019 in % sul totale	ANNO 2020	2020 in % sul totale	ANNO 2021	2021 in % sul totale
PENSIONI <i>tab 1a (0)</i>	211.088	25,74%	216.112	26,18%	218.504	26,37%	225.599	26,31%	230.255	26,44%	234.736	24,86%	238.271	24,17%
SANITÀ (01)	110.422	13,47%	110.961	13,44%	112.504	13,58%	115.410	13,46%	115.448	13,25%	122.721	12,99%	127.834	12,97%
Assistenza + inv. LTC + GLAS (1)	56.829	6,93%	70.274	8,51%	78.428	9,46%	83.120	9,70%	91.426	10,50%	95.371	10,10%	102.344	10,38%
Prestazioni Temporanee (2)	22.534	2,75%	20.883	2,53%	19.966	2,41%	19.982	2,33%	20.377	2,34%	26.839	2,84%	19.017	1,93%
Prestazioni INAIL (3)	10.409	1,27%	9.927	1,20%	9.379	1,13%	8.778	1,02%	8.400	0,96%	7.812	0,83%	8.061	0,82%
Welfare Enti Locali (4)	9.690	1,18%	9.696	1,17%	9.900	1,19%	11.000	1,28%	11.300	1,30%	11.300	1,20%	11.500	1,17%
Oneri gestione welfare (A)	11.292	1,38%	9.764	1,18%	10.173	1,23%	10.592	1,29%	10.726	1,27%	10.726	1,14%	10.726	1,09%
Ratib. Dip. PA (5)	124.954	15,24%	123.254	14,93%	124.103	14,98%	131.665	15,36%	131.087	15,05%	153.882	16,29%	158.662	16,09%
Spese funzionam. (6)	114.205	13,93%	119.996	14,54%	121.783	14,70%	127.592	14,88%	129.918	14,92%	133.748	14,16%	139.851	14,18%
Spese conto capitale	64.532	7,87%	60.290	7,30%	57.521	6,94%	58.954	6,88%	62.036	7,12%	88.581	9,38%	106.832	10,84%
INTERESSI	84.086	10,25%	74.377	9,01%	66.440	8,02%	64.621	7,54%	60.351	6,93%	57.317	6,07%	62.863	6,38%
Totale spesa prestazioni sociali	432.264	52,71%	447.617	54,22%	458.854	55,37%	474.481	55,35%	487.932	56,02%	509.505	53,95%	517.753	52,51%
TOTALE SPESE FINALI	820.041	100%	825.534	100%	828.676	100%	857.307	100%	871.003	100%	944.420	100%	985.961	100%
Totale entrate	771.731		776.596		786.020		818.463		843.102		785.398		857.634	60,37%
SALDO negativo e incidenza sul PIL	48.310	3,0%	48.938	3,01%	42.656	2,52%	38.844	2,20%	-27.901	-1,55%	159.022	9,60%	128.327	7,23%
PIL serie SEC 2010/incidenza	1.613.265	26,79%	1.627.406	27,50%	1.695.590	27,06%	1.765.421	26,88%	1.796.634	27,16%	1.656.961	30,75%	1.775.436	29,16%

I dati relativi al bilancio pubblico (PIL e deficit) sono rilevati dal Documento di Economia e Finanza approvato in Consiglio dei Ministri il 7 aprile 2022; i dati in tabella differiscono da quelli pubblicati negli anni precedenti perché tengono conto delle variazioni indicate dai DEF successivi.

(0) La voce "Pensioni" ricavata dalla *tabella 1a del presente Rapporto*, comprende: la GLAS relativa ai pubblici dipendenti (per il 2021 pari a 14.099 milioni di euro; le integrazioni al minimo dei lavoratori privati erogate a carico delle gestioni pari a 7.024 milioni di € (*tab. 5.6*); 8.231 milioni di € per sostegno alla famiglia (assegno al nucleo familiare ANF) a carico GLAS (*tab. 4.10*).

(01) La voce sanità ricomprende per il 2020, 37.206 miliardi e per il 2021, 38.188 miliardi di euro di costo del personale e 84.951 miliardi di euro (86.268 nel 2020) per "consumi intermedi e spese per le prestazioni sociali in natura corrispondenti a beni e servizi acquistati sul mercato - funzionamento che vengono scorporate dagli oneri di cui alle note 5 e 6.

(1) Per il 2021 la voce comprende: il totale GLAS in *tabella 1a del presente Rapporto*, pari a 40.228,4 milioni; le spese assistenziali per pensioni e assegni sociali, invalidità e indennità di accompagnamento, pensioni di guerra (23.989 milioni di euro); 14^e mensilità, importo aggiuntivo e maggiorazione sociale, (4.176 milioni di euro) con esclusione delle integrazioni al minimo (vedasi *tabella 5.6*). Per il 2021 reddito e pensione di cittadinanza pari a 8.433 milioni €, di cui 421 milioni di pensione di cittadinanza (7.189 nel 2020 e 3.879 milioni di euro nel 2019); altri oneri per sgravi contributivi e interventi diversi pari a 25.518 milioni di euro (20.434 milioni di euro nel 2020).

(2) Spese per prestazioni temporanee comprendono: trattamenti di famiglia, integrazioni salariali, disoccupazione, Aspi, NASpI, trattamenti economici di malattia e maternità e TFR a carico della GPT (Gestione Prestazioni Temporanee INPS) finanziate dai contributi della produzione e in parte dalla GLAS per indennità di mobilità, Cigs e coperture figurative x disoccupazione, mobilità, Cig e Cigs o in deroga (somme non ricomprese negli importi GLAS di *tabella 1a*) *tab. 4.1*.

(3) Le prestazioni Inail sono rilevate dai bilanci sommando i capitoli 025, 020, 026, 017, 099; (entrate totali ricorrenti 2021 9,020 miliardi di €).

(4) Stima su dati Istat relativi alle spese dei soli Comuni che nel 2020 è ammontata a 7,3 miliardi; a questa spesa va sommata quella delle regioni, province, comunità montane per i servizi a famiglie e minori, disabili, dipendenze, anziani, immigrati e nomadi, povertà e disagio adulti, multitenute, infine vanno sommati i costi del personale e dei materiali utilizzati. È esclusa la funzione casa; Totale stimato di 11,5 miliardi per il 2021.

(5) Nei "redditi da lavoro dipendente" il costo delle retribuzioni relativo al personale della sanità (si veda la *tabella specifica nel capitolo*) è ricompreso nella spesa per sanità e quindi è stato sottratto al totale retribuzioni dipendenti PA, lo stesso per il personale della voce A e nota 01.

(6) Spese per prestazioni temporanee comprendono: trattamenti di famiglia, integrazioni salariali, disoccupazione, Aspi, NASpI, trattamenti economici di malattia e maternità e TFR a carico della GPT (Gestione Prestazioni Temporanee INPS) finanziate dai contributi della produzione e in parte dalla GLAS per indennità di mobilità, Cigs e coperture figurative x disoccupazione, mobilità, Cig e Cigs o in deroga (somme non ricomprese negli importi GLAS di *tabella 1a*) *tab. 4.2-U234.1*

NOTA 1: Le differenze delle cifre indicate ai punti 5 e 6, rispetto al DEF sono imputabili a una riclassificazione dei costi relativi alle spese di funzionamento e quelle per le retribuzioni del personale degli enti pubblici (INPS e Inail), di quelli privati (Casse Privatizzate), dei Ministeri, e delle amministrazioni Istituzionali (Camera, Senato, Corte Costituzionale, Presidenza della Repubblica, Regioni, Banca d'Italia, che gestiscono tali prestazioni e che per il 2019 sono stimate da Eurostat in circa 0,6% del PIL, e che vengono sommati al totale spese per prestazioni sociali (vedasi voce A). Inoltre sono scorporati i costi della sanità (vedi in 01).

Dai calcoli sono esclusi i 10,8 miliardi di contributo aggiuntivo dello Stato alla gestione dip. Pubblici (vedasi *tab. 1.a, nota 2*).

c) La spesa assistenziale a carico della fiscalità generale è assai rilevante se paragonata ai circa 70 miliardi per scuola, università e ricerca e ai pur aumentati 106,8 miliardi di investimenti in conto capitale, un dato che dovrebbe far riflettere politici e cittadini elettori visto che a ogni elezione compresa quella del 2022 (spesso 3 o 4 volte l'anno per ben 7 Governi negli ultimi 10 anni), partiti e politici promettono aumenti della spesa sociale senza procedere mai ad alcuna razionalizzazione prevedendo solo spese aggiuntive. d) Rapportando la spesa sociale alle effettive entrate contributive e fiscali l'incidenza vale il 60,36, un onere che in prospettiva sarà insostenibile negli anni a venire considerando l'elevato livello di invecchiamento della popolazione. Di seguito si esaminano nel dettaglio le singole spese.

8.2.1 La spesa sanitaria

Nel 2021 la spesa sanitaria è aumentata dai 122,721 miliardi del 2020 a 127,834 miliardi con un aumento di 12 miliardi rispetto al 2019, buona parte dei quali a seguito della pandemia da COVID-19 e a fronte di una riduzione della popolazione residente di 658 mila unità (al netto degli extracomunitari in stato di irregolarità che tuttavia pesano molto sul bilancio sanitario) il che porta la spesa pro capite dai 1.936 euro del 2019 a 2.167 euro. L'invecchiamento della popolazione richiederà in futuro maggiore spesa sanitaria e assistenziale, in particolare per la non autosufficienza (LTC). Tra il 2013 e il 2021 la spesa è aumentata del 16,62 % contro il 6% dell'inflazione anche se spesso si afferma che la sanità pubblica abbia subito dei tagli robusti. L'evoluzione delle 4 principali componenti della spesa sono illustrate in (tabella 8.3). Viste le attuali carenze del servizio sanitario quanto a medici di base, specialistici, anestesisti e personale infermieristico peraltro con una età media elevata e che nei prossimi anni andrà in quiescenza lasciando scoperti molti posti e considerato che in alcune regioni tra cui Piemonte e Lombardia, occorre aumentare i presidi di "sanità territoriale", la cui carenza ha creato gravi problemi negli ospedali nel corso del COVID-19, la spesa per la sanità è destinata ad aumentare ancora nei prossimi anni in particolare per il necessario aumento del personale medico infermieristico e la rimodulazione del numero chiuso delle specialità che non consente di avere un corretto "tasso di rimpiazzo" e costringe molti dei nostri laureati più brillanti ad andare all'estero per la specializzazione con costi notevoli per la collettività. Diventa inoltre sempre più necessaria la realizzazione di una legge quadro sulla *sanità integrativa* che sarà indispensabile per fronteggiare le future esigenze di una società che invecchia; nel capitolo 6 è ben evidenziata la spesa sanitaria *out of pocket* che aumenta nel tempo.

Tabella 8.3 - La spesa sanitaria negli anni dal 2013 al 2019 e sua composizione

VOCI DI SPESA (in milioni)	ANNO 2013	2013 in % sul tot	ANNO 2015	2015 in % sul tot	ANNO 2017	2017 in % sul totale	ANNO 2018	2018 in % sul totale	ANNO 2019	2019 in % sul totale	ANNO 2020	2020 in % sul totale	ANNO 2021	2021 in % sul totale
Spesa per il personale	35.735	32,47%	35.158	31,28%	34.917	31,12%	35.540	31,21%	36.852	31,92%	37.206	30,32%	38.188	29,87%
Spesa per consumi intermedi	28.544	25,94%	30.969	27,55%	32.823	29,26%	33.533	29,45%	34.886	30,22%	38.981	31,76%	43.146	33,75%
Spesa per prestazioni acquistate da produttori e sul mercato (1)	39.365	35,77%	39.744	35,36%	39.565	35,27%	40.345	35,43%	40.584	35,15%	41.611	33,91%	41.805	32,70%
Altre componenti di spesa	6.400	5,81%	6.537	5,82%	6.298	5,61%	5.992	5,26%	3.126	2,71%	4.923	4,01%	4.695	3,67%
Totale spesa sanitaria	109.614		111.240		112.185		113.869		115.448		122.721	100,00%	127.834	100,00%
incidenza % spesa sanitaria su spesa pubblica totale	818.986	13,42%	826.429	13,46%	839.599	13,36%	853.618	13,34%	870.888	13,26%	944.420	12,99%	985.961	12,97%
INCIDENZA % su PIL serie SEC 2010	1.604.478	6,83%	1.655.355	6,72%	1.736.602	6,46%	1.765.421	6,45%	1.796.634	6,43%	1.656.961	7,41%	1.775.436	7,20%

NOTA: Dati aggiornati al DEF 7 aprile 2022 che modifica alcuni dati e il PIL del 2019, rispetto ai DEF precedenti (1) La voce comprende: 7.311 milioni per assistenza farmaceutica convenzionata; 7.501 milioni per assistenza medico generica; 26.799 milioni per acquistate da operatori privati accreditati per prestazioni sociali in natura di tipo ospedaliero, specialistico, riabilitativo, integrativo e altra assistenza. La voce "altre componenti di spesa" si è molto ridotta a causa di una differente imputazione contabile dell'Istat. I totali possono non coincidere con la somma delle voci di spesa perché vengono rettificati nei DEF successivi

8.2.2 L'andamento della spesa per le prestazioni previdenziali riclassificata

Dai dati forniti da Istat a Eurostat, risulterebbe che l'Italia ha una spesa per pensioni molto alta rispetto alla media europea, ingenerando quindi la convinzione che tale spesa debba essere riformata e ridotta; a volte il livello della spesa, purtroppo, deriva dalle scelte dei Governi italiani di allocare spese assistenziali sotto il capitolo pensioni. In realtà la "*spesa pensionistica*" complessiva per le prestazioni previdenziali cioè quelle supportate da contributi realmente versati anche se in alcuni casi insufficienti, sulla base dei dati aggregati di tabella 1.a⁸, è perfettamente in linea con quella europea e pari, come detto, a 278,499 miliardi, rispetto ai 274,729 miliardi del 2020 e si compone di 238,271 miliardi di prestazioni pensionistiche e 40,228 di Quota GLAS per la quota assistenziale delle gestioni pensionistiche.

La spesa pensionistica di natura previdenziale che comprende le prestazioni IVS (invalidità, vecchiaia e superstiti) nel 2021 è stata pari a 238,271 miliardi, rispetto ai 234,736 miliardi del 2020 (230,255 nel 2019) con una incidenza sul PIL del 13,42%, in riduzione rispetto al 14,20% dell'anno pandemico 2020 e un incremento dell'1,5%, inferiore dello 0,4% rispetto all'inflazione.

Le **entrate contributive** hanno quasi recuperato la perdita causata dalla crisi pandemica, attestandosi a 208,264 miliardi, poco meno di 1,5 miliardi rispetto al 2019 e 12,9 miliardi in più del 2020 (+6,58%). Nelle entrate contributive non è ricompreso il contributo aggiuntivo di 10,8 miliardi di euro a carico dello Stato, di cui alla legge n. 335/1995, destinato al finanziamento della CTPS (Cassa Trattamenti Pensionistici degli Statali).

Il **saldo negativo** tra le entrate e le uscite si attesta quindi a 30,066 miliardi contro i 39,336 miliardi del 2020. A pesare su questo disavanzo è la gestione dei dipendenti pubblici che evidenzia un passivo di oltre 37 miliardi mentre torna in attivo la gestione dei lavoratori dipendenti privati e aumenta l'attivo (+7,7 miliardi) la gestione dei parasubordinati (*tabella 1.a*)

Tabella 8.4 - La spesa per le pensioni e incidenza sul PIL

Bilancio delle pensioni previdenziali (dati in milioni di €)	2015	Inc % su PIL	2016	Inc % su PIL	2017	Inc % su PIL	2018	Inc % su PIL	2019	Inc % su PIL	2020	Inc % su PIL	2021	Inc % su PIL
Spesa pensionistica IVS (al netto GIAS)	217.897	13,19	218.504	13,00%	220.843	12,72%	225.599	12,78%	230.255	12,82%	234.736	14,17%	238.270	13,42%
GIAS per pubblici dipendenti, integrazioni al minimo e maggiorazione sociale per dipendenti privati (dal 2019)	19.915		19.167		19.281		18.618		20.364		23.259		23.257	
Spesa pensionistica al netto assistenza, al lordo IRPEF	197.982	11,96	199.337	11,76%	201.562	11,61%	206.981	11,72%	209.891	11,68%	211.477	12,76%	215.013	12,11%
Imposte sulle pensioni	49.394		49.773		50.508		51.500		54.198		56.194		62.100	
Spesa pensionistica al netto assistenza e IRPEF	148.588	8,98	149.564	8,82	151.054	8,70%	155.481	8,81%	155.693	8,67%	155.283	9,37%	152.913	8,61%
Entrate contributive	191.333		196.552		199.842		204.710		209.399		195.400		208.264	
Quota GIAS e GPT sulle entrate contributive	15.032		15.276		14.363		13.988		14.531		10.304		11.218	
Entrate al netto della quota GIAS e GPT	176.301		181.276		185.479		190.722		194.868		185.096		197.046	
Saldo tra entrate e uscite nette, al lordo IRPEF	-21.681		-18.061		-16.083		-16.259		-15.023		-26.381		-17.967	
Saldo tra entrate e uscite al NETTO tasse	27.713		31.712		34.425		35.241		39.175		29.813		44.133	
PIL	1.655.355		1.695.590		1.736.602		1.765.421		1.796.634		1.656.961		1.775.436	
EUROSTAT: SPESA per PENSIONI VS (vecchiaia + anticipate + superstiti) MEDIA UE28		12,60%		12,40%		12,20%		12,70%						
EUROSTAT: SPESA per PENSIONI VS (vecchiaia + anticipate + superstiti) ITALIA		16,60%		16,40%		16,20%		15,80%						
2015: integrazioni al minimo 9,345 miliardi, GIAS dipendenti pubblici 9,170 miliardi. Tot. 18,515 miliardi; 2016: integrazioni al minimo 8,83 miliardi, GIAS dipendenti pubblici 8,967 miliardi. Tot. 17,797 miliardi														
2017: integrazioni al minimo 8,29 miliardi, GIAS dipendenti pubblici 9,613 miliardi. Tot. 17,903 miliardi; 2018 rispettivamente 7,866, 9,355. Tot. 17,221														
2019 rispettivamente 7,470 e 11,485 = TOT 18,955; 2020 rispettivamente 7,004 e 13,602 TOT = 20,606; 2021: GIAS dip. Pubb. 14,099, integ. al minimo 6,535.														
Nel 2014 secondo Eurostat - Istat, la spesa per VSI (vecchiaia e superstiti) in EU a 27 è stata del 12,7%, in ITALIA 16,8%, gli ultimi dati disponibili Eurostat sono relativi al 2018 evidenziati in giallo														

La riclassificazione della spesa per pensioni - Poiché nella spesa per le pensioni sono comprese le integrazioni al minimo (6,535 miliardi), le maggiorazioni sociali (2,686 miliardi) e la GIAS dei dipendenti pubblici (14,099 miliardi) mentre sono escluse le prestazioni di natura assistenziale (pensioni di invalidità, indennità di accompagnamento, pensioni e assegni sociali e pensioni di guerra), di cui alla *tabella 5.6*, del capitolo 5, le indennitarie erogate da Inail e Stato (4,061 miliardi) e le prestazioni e vitalizi erogate dagli organi costituzionali e dalle Regioni che in assenza di dati ufficiali si stimano in circa 1,6 miliardi), per definire a quanto ammonta la spesa pensionistica di natura previdenziale nel 2021 e negli anni precedenti (*tabella 8.4*) si è proceduto, in tutta trasparenza, a **sottrarre** dai 238,271 miliardi i 23,257 miliardi relativi alla GIAS per i dipendenti pubblici, alle maggiorazioni sociali e alle integrazioni al minimo per il settore privato che vengono erogati solo in base al reddito. C'è quindi più di una ragione per considerare tali uscite come assistenza che nella spesa per funzioni Eurostat, dovrebbero stare tra il sostegno alla famiglia e l'esclusione sociale; tanto più se i Governi cambiano le regole pensionistiche ai soli fini elettorali promettendo l'aumento delle pensioni minime, le maggiorazioni sociali, la 14° mensilità e le molte decontribuzioni e si guardano bene dall'introdurre norme per verificare come mai milioni di lavoratori sono sconosciuti a fisco e INPS e poi a 67 anni beneficiano di pensioni assistenziali; peraltro lo stesso INPS classifica queste spese come assistenziali.

Ne deriva una spesa netta di **215,013 miliardi** pari **al 12,11%** del PIL cioè un valore più che in linea con la media Eurostat. Al fine di ottenere dati omogenei, occorre altresì sottrarre dalle entrate contributive i trasferimenti a carico di GIAS e GPT (prevalentemente per le contribuzioni figurative) pari, per il 2021 a 11,218 miliardi per cui i contributi effettivamente pagati dalla “produzione” (lavoratori e aziende) ammontano a circa 197 miliardi; pertanto, il disavanzo tra le prestazioni così calcolate **al lordo dell’IRPEF** sulle pensioni è pari a -17,967 miliardi. Se dalla spesa pensionistica al netto dell’assistenza sottraiamo le imposte che per il 2021 valgono **62,1** miliardi, le uscite vere dello Stato per le pensioni previdenziali scendono a **152,913 miliardi** con una incidenza sul PIL pari **all’8,61%** mentre il saldo **al netto dell’IRPEF** è positivo per 44,133 miliardi. Il calcolo al netto delle imposte è utile per i raffronti in sede UE e OCSE in quanto molti Paesi non tassano o hanno imposizioni molto basse sulle pensioni mentre quelle italiane subiscono la tassazione ordinaria Irpef, esattamente come tutti gli altri redditi. È vero che sulle contribuzioni, lavoratori e aziende non pagano

Tabella 8.5 – La spesa a carico della fiscalità generale (dati in milioni di euro)

La spesa a carico della fiscalità generale (dati in milioni di euro)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Quota GIAS (tabella 1a)	33.356,00	36.045,00	35.228,00	35.582,00	35.824,10	37.779,00	39.994,00	40.228,40
Quota GIAS gestioni ex Inpdap (tab 1a nota 3)	7.553,00	9.169,60	8.967,25	9.613,18	9.355,25	11.495,45	13.602,00	14.099,00
Prestazioni assistenziali (1)	23.233,00	23.532,00	24.022,40	25.133,80	25.312,90	25.772,00	27.996,00	27.166,00
Pensionamenti anticipati, esodati e varie	3.312,00	3.426,00	2.753,35	2.370,11	2.245,75	3.381,75	1.205,00	2.562,00
Totale interventi per oneri pensionistici/assistenziali	67.454,00	72.172,60	70.971,00	72.699,09	72.738,00	78.428,20	82.797,00	84.055,00
Sgavi e altre agevolazioni contributive a sostegno gestioni, a carico GIAS, + interventi diversi	16.087,00	18.052,00	22.603,00	23.315,91	19.424,00	18.317,00	19.938,00	25.036,00
Oneri per il mantenimento del salario per inoccupazione a carico GIAS	10.387,00	8.794,00	8.695,00	8.067,00	7.129,00	7.106,00	24.486,00	17.978,00
Oneri a sostegno della famiglia	3.856,00	4.033,00	4.502,00	5.485,00	5.835,00	6.012,00	9.852,00	8.231,00
Prestazioni economiche derivanti da riduzioni di oneri previdenziali (ex fbc)	656,00	622,00	603	583	540	528	496	482
Reddito e pensione di cittadinanza						3.879	7.189	8.433
Totale a carico della fiscalità generale	98.440,00	103.673,60	107.374,00	110.150,00	105.666,00	114.270,20	144.758,00	144.215,00
Incidenza della spesa assistenziale su quella pensionistica pura (al netto delle imposte)	56,8%	59,89%	63,64	65,19	60,70	64,90	81,23	80,93
Spesa pensionistica netto tasse ma al lordo GIAS pubblici e integrazioni al minimo (per memoria)	173.207,00	173.113,00	168.731,00	168.957,00	174.093,00	176.061,00	178.199,00	178.207,00
Contributo dello Stato per gestione statali	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00	10.800,00

(1) il dato comprende le invalidità civili, indennità accompagnamento, pensioni e assegni sociali, pensioni di guerra, maggiorazioni sociali, quattordicesima e importo aggiuntivo; sono escluse le integrazioni al minimo perché sono pagate dalle singole gestioni interessate, anche se rifinanziate in parte dalla GIAS

Tab. 4.a - Numero contribuenti, numero pensioni, contribuzione media e pensione media																
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
NUMERO CONTRIBUENTI (mg1)																
<i>Lavoratori dipendenti privati (1)</i>	13.070,3	13.307,8	13.443,0	13.289,8	13.101,5	13.678,6	13.671,0	13.460,0	13.436,7	14.169,1	13.798,6	14.260,9	14.265,7	14.551,2	14.213,5	14.650,2
<i>Lavoratori dipendenti pubblici</i>	3.412,0	3.384,0	3.360,0	3.333,8	3.292,1	3.233,5	3.104,0	3.039,5	3.225,6	3.252,3	3.305,0	3.272,2	3.337,5	3.301,0	3.305,8	3.318,0
<i>Artigiani</i>	1.881,5	1.893,7	1.902,0	1.889,7	1.856,0	1.849,8	1.817,9	1.772,7	1.736,1	1.688,7	1.661,6	1.631,9	1.590,1	1.552,8	1.530,1	1.522,2
<i>Commercianti</i>	1.992,3	2.023,3	2.044,2	2.085,6	2.081,1	2.156,7	2.178,3	2.193,1	2.172,8	2.160,1	2.151,2	2.131,9	2.089,7	2.044,0	2.020,0	2.022,0
<i>Coltiv.diretti, coloni e mezzadri</i>	519,1	500,3	486,5	477,0	469,9	463,3	459,8	457,3	453,1	448,4	446,9	445,3	451,2	444,9	434,2	436,2
<i>Liberi professionisti (2)</i>	996,1	1.025,6	1.058,8	1.089,8	1.124,1	1.145,1	1.169,3	1.199,4	1.262,1	1.285,9	1.295,7	1.303,9	1.306,7	1.318,2	1.326,0	1.333,1
<i>di cui Medici (b)</i>	332,8	337,8	342,3	346,3	348,8	353,2	354,6	355,0	356,4	360,8	362,4	363,7	366,1	371,5	375,4	373,4
<i>Fondo clero</i>	19,6	19,9	20,0	19,7	20,0	19,5	19,6	19,4	18,9	18,0	17,9	17,9	17,9	17,9	17,8	17,8
<i>Lavoratori Parazubordinati</i>	1.789,0	1.808,0	1.821,0	1.730,0	1.709,0	1.741,0	1.707,0	1.563,0	1.526,0	1.441,0	1.249,0	1.247,0	1.303,0	1.330,0	1.326,0	1.408,0
<i>Totale Integrativi</i>	295,7	293,6	288,8	279,6	315,8	310,9	305,4	337,2	340,8	327,0	322,9	319,3	321,8	313,2	303,0	305,8
NUMERO PENSIONI (mg1) (8)																
<i>Lavoratori dipendenti privati</i>	10.573,1	10.521,1	10.449,0	10.337,2	10.221,8	10.085,7	9.894,9	9.707,7	9.563,0	9.399,9	9.226,7	9.094,0	8.946,9	8.842,0	8.735,2	8.646,1
<i>Lavoratori dipendenti pubblici</i>	2.539,5	2.612,1	2.648,1	2.690,5	2.738,6	2.784,8	2.812,8	2.812,6	2.838,8	2.863,7	2.890,9	2.875,4	2.917,1	2.998,8	3.056,5	3.105,2
<i>Artigiani</i>	1.459,9	1.512,8	1.541,1	1.568,6	1.597,2	1.618,3	1.624,4	1.639,5	1.645,9	1.661,2	1.666,2	1.686,5	1.707,2	1.726,5	1.741,2	1.760,1
<i>Commercianti</i>	1.269,3	1.312,2	1.330,7	1.344,7	1.374,8	1.378,1	1.381,3	1.389,7	1.389,4	1.393,3	1.389,8	1.400,9	1.413,6	1.433,2	1.448,2	1.459,4
<i>Coltiv.diretti, coloni e mezzadri</i>	1.905,4	1.890,9	1.848,4	1.805,0	1.772,3	1.728,8	1.677,8	1.633,0	1.586,6	1.536,4	1.487,7	1.441,4	1.398,9	1.356,3	1.311,5	1.268,5
<i>Liberi professionisti (2)</i>	253,5	262,8	269,5	275,9	282,8	294,7	311,4	325,4	342,6	353,5	366,4	381,5	397,1	420,4	439,7	473,9
<i>di cui Medici (a)</i>	141,4	146,5	148,8	152,3	156,1	162,4	173,4	179,3	185,1	191,5	198,4	209,1	218,4	234,8	247,6	273,7
<i>Fondo clero</i>	14,7	14,8	14,6	14,6	14,5	14,3	14,1	13,9	13,8	13,5	13,2	12,9	12,6	12,2	11,9	11,4
<i>Lavoratori Parazubordinati</i>	120,1	157,9	184,5	208,3	232,2	256,4	275,9	301,8	331,1	361,2	386,5	419,4	449,0	472,4	498,1	526,0
<i>Totale Integrativi</i>	154,4	153,7	152,3	151,5	150,4	138,5	140,2	157,5	159,1	161,0	162,0	159,5	160,4	160,5	160,0	162,5
CONTRIBUZIONE MEDIA (€) (3)																
<i>Lavoratori dipendenti privati</i>	6.559,4	6.946,1	7.402,5	7.202,2	7.405,7	7.313,3	7.272,2	7.417,2	7.419,1	7.250,4	7.763,3	7.725,5	7.968,6	8.024,0	7.539,5	7.975,0
<i>Lavoratori dipendenti pubblici</i>	11.655,7	11.409,8	12.414,7	12.458,1	12.612,7	12.609,6	12.645,3	12.583,0	11.831,5	11.650,5	11.581,6	11.699,6	12.019,1	12.083,2	12.111,2	12.350,0
<i>Artigiani</i>	3.406,1	4.055,5	4.169,9	4.166,7	3.955,4	4.080,5	4.408,0	4.517,1	4.676,8	4.770,7	4.996,1	5.135,4	5.059,7	5.280,2	5.252,8	5.146,8
<i>Commercianti</i>	3.551,2	4.038,2	4.138,2	4.137,3	4.065,3	4.209,8	4.412,5	4.489,1	4.641,3	4.714,5	4.929,4	5.064,8	4.981,2	5.199,0	5.150,6	5.102,9
<i>Coltiv.diretti, coloni e mezzadri</i>	1.769,5	1.823,8	1.858,3	1.941,7	2.005,4	2.049,8	2.202,1	2.312,8	2.472,5	2.542,4	2.637,0	2.727,5	2.797,8	2.864,1	2.920,0	2.913,5
<i>Liberi professionisti (2)</i>	4.566,7	4.750,5	4.880,7	5.030,3	5.166,7	5.477,3	5.644,4	5.888,5	5.725,9	5.805,9	6.102,1	6.248,6	6.471,1	6.731,9	6.945,1	7.063,8
<i>di cui Medici</i>	4.910,6	5.194,4	5.339,8	5.660,7	5.888,3	6.039,5	5.066,7	6.066,7	6.066,7	7.066,7	8.066,7	9.066,7	7.970,0	7.995,9	8.575,0	8.643,3
<i>Fondo clero</i>	1.513,1	1.557,5	1.549,9	1.610,0	1.575,5	1.609,4	1.664,3	1.707,0	1.739,9	1.735,5	1.722,4	1.716,6	1.696,6	1.740,4	1.743,2	1.757,4
<i>Lavoratori Parazubordinati</i>	2.548,6	3.437,3	3.607,8	3.808,6	4.749,6	3.960,3	4.404,6	4.670,7	4.942,2	5.469,8	5.907,2	6.030,6	5.965,1	6.147,7	5.856,0	6.255,4
<i>Totale Integrativi</i>	2.757,8	2.782,7	2.850,6	2.830,4	2.684,4	2.828,6	3.026,0	2.994,2	3.100,5	3.357,9	3.561,6	3.636,4	3.738,6	3.913,1	3.898,1	4.174,4
PENSIONE MEDIA (€) (4)																
<i>Lavoratori dipendenti privati</i>	10.832,8	11.203,1	11.567,6	12.116,5	12.359,6	12.666,1	12.887,3	13.399,8	13.686,1	13.993,4	14.463,7	14.742,0	15.140,9	17.234,2	17.768,3	18.108,4
<i>Lavoratori dipendenti pubblici</i>	18.695,6	19.357,3	19.844,2	20.786,4	21.309,4	21.848,8	22.364,8	22.680,4	24.051,6	23.374,2	23.552,3	24.168,3	24.457,7	24.520,5	25.051,6	25.306,4
<i>Artigiani</i>	8.661,4	9.019,7	9.374,9	9.797,2	10.031,8	10.407,1	10.687,4	11.056,3	11.264,3	11.462,7	11.608,8	11.820,3	12.078,1	8.702,6	8.820,3	8.772,1
<i>Commercianti</i>	7.817,2	8.171,1	8.504,3	8.932,5	9.142,6	9.534,8	9.796,5	10.147,9	10.362,2	10.568,0	10.730,6	10.937,9	11.264,1	8.165,9	8.268,0	8.241,9
<i>Coltiv.diretti, coloni e mezzadri</i>	6.151,2	6.339,6	6.520,5	6.790,2	6.909,9	7.031,8	7.155,8	7.580,5	7.730,7	7.844,1	7.937,8	8.038,4	8.221,3	5.651,9	5.665,7	5.606,5
<i>Liberi professionisti (2)</i>	9.758,3	9.986,3	10.357,3	10.707,4	10.377,5	10.888,5	11.056,9	11.435,7	11.483,9	11.519,5	11.578,5	11.523,6	11.628,8	11.981,7	12.139,4	12.116,2
<i>di cui Medici</i>	6.319,4	6.305,3	6.527,9	6.628,3	5.653,2	6.649,6	6.700,9	6.936,3	6.980,1	7.010,0	7.140,3	7.214,3	7.515,7	7.815,6	8.230,4	8.525,7
<i>Fondo clero</i>	6.720,4	7.025,6	7.145,6	7.399,4	7.446,4	7.570,6	7.784,2	8.018,0	8.093,6	8.097,8	8.115,0	8.135,5	8.212,5	8.424,5	7.260,1	7.069,6
<i>Lavoratori Parazubordinati</i>	955,2	1.071,9	1.278,2	1.417,8	1.563,6	1.683,6	1.832,6	1.977,5	2.074,2	2.159,3	2.264,9	2.396,2	2.573,8	2.777,4	2.989,4	3.168,2
<i>Totale Integrativi</i>	6.455,3	6.524,8	6.592,9	7.506,7	6.731,8	6.315,9	6.510,4	6.846,1	7.076,1	7.208,7	7.296,7	7.396,0	7.442,8	7.913,6	7.969,1	7.890,9

BOX 2 - La riclassificazione della spesa per pensioni e assistenziale

Spesa complessiva per previdenza e assistenza - anno 2021					
Descrizione	Per singola voce (milioni di euro)	Totale assistenza per le pensioni (milioni di euro)	Totale generale (milioni di euro)	Note	In % del PIL
A) Spesa complessiva trattamenti pensionistici base e complementari (da Casellario)			313.003	Da Casellario 31.12.2021 (INPS + INAIL + Casse prof e Prev. Complementare, esclusi assegni familiari e pensioni di cittadinanza)	17,63
B) Spesa indennitaria Inail (da Casellario)			4.061	Casellario 31.12.2021 (Indennizzi: le rendite indennitarie non sono assistenza sono contribuite, ma sono state scorporate dalla spesa previdenziale)	0,23
C) Spesa pensioni dei Fondi complementari privati di 2° Pilastro (non comprende i Fondi integrativi gestioni INPS e le pensioni delle Casse professionali)			2.201	Casellario 31.12.2021. Previdenza dei Fondi complementari privati del 2° Pilastro (categoriali, assicurativi, ecc.) sono stati scorporati dalla spesa previdenziale	0,12
D) Spesa complessiva pensionistica di base e assistenziale, al netto delle spese sub B, e C (da Casellario)			306.741	Casellario 31.12.2021. Al netto delle rendite indennitarie Inail sub B) e della Previdenza complementare - 2° Pilastro, sub C)	17,28
1) Spesa classificata assistenziale per pensioni INPS e pensioni di Guerra (MEF) di cui:		24.148		Rendiconto 2021 e Pensioni Guerra da Casellario 2021	1,36
- 1.1) Pensioni di invalidità civile e indennità accompagnamento (art. 130, L. 112/1998)	18.204			Rendiconto 2021. Trasferimento GIAS a copertura dei disavanzi di gestione del Fondo (GIAS All. 18)	1,03
- 1.2) Agevolazioni a invalidi civili stranieri, a sordomuti e a invalidi civ. con invalidità >74% (l. 388/2000 art.88, c.3).	727			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,04
- 1.3) Pensioni di guerra	1.037			Casellario al 31.12.2021	0,06
- 1.4) Pensioni e assegni sociali, compresi i cittadini UE e extra UE (D.lgs. nn. 3/2007, 30/2007 e 51/2007)	4.180			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,24
E) Spesa previdenziale da Casellario sub D) al netto delle spese classificate assistenziali sub 1)			282.593		15,92
2) Altre spese assistenziali per pensioni da sottrarre dalla spesa previdenziale E), di cui:		67.010		Voci di quote assistenziali contenute nelle pensioni, presenti nel punto E) del Casellario, scorporate con gli importi del Rendiconto 2021 (per dettagli GIAS dato economico all. 13A)	3,77
- 2.1) Integrazioni al minimo	6.585			Prestazione assistenziale a carico delle gestioni pensionistiche	0,37
- 2.2) Somma aggiuntiva (Quattordicesima - L. 127/2007)	1.471			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,08
- 2.3) Maggiorazioni sociali e magg. soc. a ex combattenti (artt. 1 e 6, L. n. 140/1985 e L. n. 544/1985).	385			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,02
- 2.4) Maggiorazioni sociali dei trattamenti minimi e estensione agli inv. civ. di età >18 anni (art. 38, lett. a), L. 448/2001, L. 16/2020, art.15 D.L. 104/2020)	1.606			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,09
- 2.5) Rate pensioni dei Coltivatori diretti, Coloni e Mezzadri ante 1989 e maggiorazioni (art.37, c.6, L. 88/1989)	823			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,05
- 2.6) Gestione FF.SS., Spedizionieri doganali, Porti GE e TS, ex Dazieri (quota GIAS)	4.693			Rendiconto 2021 (trasferimento GIAS a copertura dei disavanzi di gestione dei Fondi All. 18)	0,26
- 2.7) Gestione IPOST (quota GIAS L. n. 71/1994)	940			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,05
- 2.8) Quota parte pensioni invalidità ante legge 222/1984	5.570			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,31
- 2.9) Anticipi pensionamenti (precoci, salvaguardie, opzione donna, lavori usuranti, amianto, art. 15 D.L. 4/2019 blocco fino al 2026 degli incrementi anzianità delle pensioni anticipate e art. 14 D.L. 4/2019 - Quota 100)	5.989			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A e 13A bis dato economico). Gli anticipi di Quota 100 e del blocco incrementi anzianità fino al 2026 del sett. privato (artt. 14 e 15, L. 4/2019), incidono per 4.166 milioni di euro	0,34
- 2.10) Quota parte delle pensioni ex legge 21 luglio 1965, n. 903, per riforma e miglioramento dei trattamenti di pensione	21.904			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	1,23
- 2.11) GIAS dipendenti pubblici	14.099			Rendiconto 2021 (All. 13A). Comprende Quota parte ciascuna pensione, L. 903/1965, Oneri prepensionamenti per 3.141 mln (di cui Quota 100 art.14 e art. 15 L. 4/2019 incidono per 2.228 mln di euro), Magg. Ex combattenti, Totalizz. periodi ass.vi, 14ma mensilità, Importo aggiuntivo, Perequaz. L. 65/2016, Cumulo periodi ass.vi, Aboliz. penalizzazioni accesso pensionamento, Quota GIAS pensioni ex Impdap L.n. 183/2011.	0,80
- 2.12) Totalizzazione periodi assicurativi D.L.vo 42/2006	457			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,03
- 2.13) Cumulo periodi assicurativi art.1, c.238, L.228/2012.	332			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,02
- 2.14) Perequazione Sent. Corte Cost. n. 70/2015 e D.L. n. 65/2015	332			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,02
- 2.15) Quota parte prestazioni L. n. 59/1991 per miglioramenti delle pensioni settore privato perequate in percentuale secondo l'anno di decorrenza	390			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico)	0,02
- 2.16) Altri oneri per erogazioni pensionistiche a carico GIAS al netto dei recuperi per prestazioni indebite	1.434			Rendiconto 2021 (GIAS all. 13A dato economico). Compreso l'importo aggiuntivo per 70,5 milioni di euro e al netto dei recuperi per prestazioni indebite (GIAS All. 9) per 354 milioni	0,08
F) Spesa previdenziale da Casellario sub E) al netto di Altre spese assistenziali sub 2)		91.158	215.583		12,14
3) Spese assistenziali GIAS sulle pensioni non comprese nel Casellario, ma inserite nella Gestione Preavanz. Temporanea - sostegno alla famiglia: da aggiungere all'assistenza		817		Da Rendiconto INPS 2021 e da Osservatorio statistico Assegni Familiari anno 2020. Voci assistenziali pensionistiche non presenti nel Casellario dei pensionati.	0,05
- 3.1) Spesa per assegni al nucleo familiare (ANF) ai pensionati ex dipendenti del settore privato	361			Rendiconto 2021 (GPT dato economico All. 11A)	0,020
- 3.2) Spesa per assegni familiari (AF) ai pensionati delle gestioni lavoratori autonomi (anno 2020)	24			Osservatorio statistico Assegni Familiari al 2020	0,001
- 3.3) Pensioni di cittadinanza	432			Rendiconto 2021 (GIAS dato economico All. 13F)	0,024
Totale Spesa assistenziale e previdenziale (al netto dell'assistenza, rendite INAIL e Previdenza Complementare del 2° Pilastro)	In % del PIL	SPESA ASSISTENZIALE	SPESA PREVIDENZIALE		In % del PIL
	5,18	91.975	215.583		12,14

(1) La spesa complessiva annua delle pensioni vigenti al 31 dicembre fornita dal Casellario è calcolata dal prodotto tra il numero delle pensioni, l'importo mensile della pensione pagata al 31 dicembre dell'anno e il numero di mensilità per cui è previsto il pagamento (13 per le pensioni e 12 per le indennità di accompagnamento). La spesa pensionistica che ne consegue rappresenta un dato di stock e pertanto non coincide con la spesa pensionistica desunta dai dati contabili degli enti che hanno erogato la prestazione (dato economico di bilancio). Fonte: INPS

Tabella A.1 - Requisiti richiesti per la pensione di anzianità

Anno di pensionamento	Età			
Anni	Dipendenti privati	Dipendenti Pubblici	Categorie tutelate (1)	Lavoratori autonomi
Fino al 1995	35 anni	20/25 anni (2)	35 anni	35 anni
1996 – 1997	35 + 52 (36)	20/25 anni (2)	35 + 52 (36)	35 + 56 (40)
1998	35 + 54 (36)	35 + 53 (36)	35 + 53 (36)	35 + 57 (40)
1999	35 + 55 (37)	35 + 53 (37)	35 + 53 (37)	35 + 57 (40)
2000	35 + 55 (37)	35 + 54 (37)	35 + 54 (37)	35 + 57 (40)
2001	35 + 56 (37)	35 + 55 (37)	35 + 54 (37)	35 + 58 (40)
2002	35 + 57 (37)	35 + 55 (37)	35 + 55 (37)	35 + 58 (40)
2003	35 + 57 (37)	35 + 56 (37)	35 + 55 (37)	35 + 58 (40)
2004 – 2005	35 + 57 (38)	35 + 57 (38)	35 + 56 (38)	35 + 58 (40)
2006 – 2007	35 + 57 (39)	35 + 57 (39)		35 + 58 (40)
2008 - 6/2009	35 + 59 (40)	35 + 59 (40)		35 + 60 (40)
7/2009 – 2010	35 + 60 (40)	35 + 60 (40)		35 + 61 (40)
	36 + 59	36 + 59		36 + 60
2011	35 + 61 oppure	35 + 61 oppure		35 + 62 oppure
	36 + 60 (40)	36 + 60 (40)		36 + 61 (40)
	Tutti i misti		Assicurati post 31/12/1995 (3)	
2012	42 anni e 1 mese (41 anni 1 mese le donne)		63 anni (3.1)	
2013	42 anni e 5 mesi (41 anni 5 mesi le donne)		63 anni e 3 mesi	
2014-2015	42 anni e 6 mesi (41 anni 6 mesi le donne)		63 anni e 3 mesi; 2015 63 a + 7m	
2016-2017/18	42 anni e 10 mesi (41 anni 10 mesi le donne)		63 anni e 7 mesi; 2028 63a + 11m	
2019-2020 (4)	vedasi nota 4			
	42 anni e 10 mesi (41 anni e 10 mesi donne)		63 anni e 11 mesi (3.2); 2020 64a + 2m	
2021	42 anni e 10 mesi (41 anni e 10 mesi donne)		64 anni + 2m;	
2022/2023- 2024/25/2026	42 anni e 10 mesi (41 anni e 10 mesi donne)		64 a + 5 m; (64 a + 8 m) (64 a + 11m)	
2027/2028 (5);	44 a + 2 m (-1 x F);		64 anni e 11 mesi)	
2029/2030	44 anni e 4 mesi (43 anni 2 mesi le donne)		65 a + 1 m;	
2031/2032; 2033/2034	44 a + 6 m F -1; (43 anni 4 m x F); 44 a + 8 m		65 anni e 3 mese; 65 anni e 5 mesi	
2035/36; 2037/38	44 anni e 10 mesi (43 a + 10 m x F); 45 anni		65 anni e 7 mesi; 65 a + 9m	
2039/2040 (5)	45 anni e 2 mesi (44 anni 2 mesi le donne)		65 anni e 11 mesi	
N.B. Tra parentesi il requisito alternativo che prescinde dall'età anagrafica.				
(1) Per categorie tutelate si intendono i dipendenti qualificati come operai (e qualifiche equivalenti) e i cosiddetti "precoci", ossia coloro che hanno versato almeno un anno intero di contributi effettivi, derivanti da attività lavorativa, prima dei 19 anni di età, i quali sino al 2005 hanno beneficiato di requisiti più accessibili.				
(2) I requisiti richiesti erano pari a 20 anni (19 anni sei mesi ed un giorno) per i dipendenti dello Stato e 25 anni (24 anni sei mesi ed un giorno) per i dipendenti degli enti locali e Asl. In entrambi i casi era prevista una riduzione di 5 anni a favore delle donne coniugate e/o con prole a carico.				
(3) Lavoratori neoassinti dal 1 gennaio 1996, cosiddetti "contributivi puri"; (3.1) In presenza di un minimo di contribuzione effettiva di almeno 20 anni (non sono considerati utili i contributi figurativi) e a condizione che l'ammontare mensile della pensione sia almeno pari a 2,8 volte l'assegno sociale. (3.2) A seguito della pandemia l'incremento dovuto alla speranza di vita stimato da Istat (vedasi tra parentesi) è stato prudenzialmente ridotto fino al 2025/26; poi si rivedranno le stime				
(4) I valori indicati per il 2016-2018 adeguati alla speranza di vita accertata dall'ISTAT e stabilita dal DM 16 dicembre 2014, sono stati aumentati di 5 mesi, per il biennio 2019-2020, a seguito della nuova previsione ISTAT di ottobre 2017, raggiungendo i 43 anni e 3 mesi per i maschi e i 42 anni e 3 mesi per le donne; tuttavia, con il Decreto Legge 4/2019, è stata data opzione ai lavoratori di ottenere la prestazione anziché con 43 anni e 3 mesi per i maschi e 42 anni e 3 mesi per le donne, con 42 anni e 10 mesi per gli uomini e un anno in meno per le donne, come nel biennio precedente; tale opzione è valida a titolo sperimentale fino al 2026, bilanciata dalla reintroduzione della finestra "mobile" di 3 mesi, per cui l'anticipo effettivo si riduce a 2 mesi.				
(5) I valori indicati dal 2027 in poi sono quelli stimati da Istat e allegati alla riforma Monti-Fornero.				

Tabella A.2 - Evoluzione dell'età pensionabile

Anno di pensionamento	Età			
	Dipendenti privati	Dipendenti Pubblici	Autonomi	Contributivi puri (M e F)
Fino al 1993	60 uomini e 55 donne	65 uomini e donne	65 uomini e 60 donne	
Dal 1/1/1994 al 30/06/1995	61 uomini e 56 donne	65 uomini e 60 donne	65 uomini e 60 donne	
Dal 1/7/1995 al 31/12/1996	62 uomini e 57 donne	65 uomini e 60 donne	65 uomini e 60 donne	
Dal 1/1/1997 al 30/06/1998	63 uomini e 58 donne	65 uomini e 60 donne	65 uomini e 60 donne	
Dal 1/1/1998 al 31/12/1999	64 uomini e 59 donne	65 uomini e 60 donne	65 uomini e 60 donne	
Dal 1/1/2000 al 31/12/2009	65 uomini e 60 donne	65 uomini e 60 donne	65 uomini e 60 donne	
2010 – 2011	65 uomini e 60 donne	65 uomini e 61 donne (1)	65 uomini e 60 donne	
2012	66 uomini e 62 donne	66 uomini e donne	66 uomini e 63 e 6 mesi donne	70 anni
2013	66 e 3 mesi uomini 62 e 3 mesi donne	66 e 3 mesi uomini e donne	66 e 3 mesi uomini e 63 e 9 mesi donne	70 a + 3 m
2014-2015	66 e 3 mesi uomini e 63 e 9 mesi donne	66 e 3 mesi uomini e donne	66 e 3 mesi uomini e 64 e 9 mesi donne	70 a + 3 m
2016-2017	66 e 7 mesi uomini e	66 e 7 mesi uomini e donne	66 e 7 mesi uomini e	70 a + 7 m
	65 e 7 mesi donne		66 e 1 mese donne	
2018	66 e 7 mesi uomini e donne	66 e 7 mesi uomini e donne	66 e 7 mesi uomini e donne	70 a + 7 m
2019-2020-2021- 2022 (2)	67 anni per uomini e donne	67 anni per uomini e donne	67 anni per uomini e donne	71
2023-2024 (2)	67 anni per uomini e donne	67 anni per uomini e donne	67 anni per uomini e donne	71
2025/26 (3); 2027/28	67 e 8 mesi M e F; (67+2) (67+3)	67 e 8 mesi uomini e donne	67 e 8 mesi uomini e donne	71 a; 71 a + 2 m
2029/30; 2031/32	68 e 1 mese M e F; (67+5); (67+8)	68 e 1 mese uomini e donne	68 e 1 mese uomini e donne	71 + 5; (71+8)
2033/34; 2035/36; 2037/38	68 e 7 m M e F; (67+11) (68+2) (68+4)	68 e 7 mesi uomini e donne	68 e 7 mesi uomini e donne	71 + 11; (72+2)(72+4)
2039/40; 2041/42; 2043/44	68 e 11 m M e F; (68+6); (68+8); (68+10)	68 e 11 mesi uomini e donne	68 e 11 mesi uomini e donne	72+6; (72+8) (72+10)
2045/46; 2047/48	69 e 3 m M e F; (69); (69+2)	69 e 3 mesi uomini e donne	69 e 3 mesi uomini e donne	73 a; 73 + 2
2049/50	69 e 9 mesi M e F; (69+4)	69 e 9 mesi uomini e donne	69 e 9 mesi uomini e donne	73 + 4
(1) Per le dipendenti pubbliche il requisito anagrafico di 61 anni è stato disposto dalla legge n. 122/2010, in seguito alla sentenza della Corte di giustizia delle Comunità europee del 13 novembre 2008 (causa C-46/07) che ha riconosciuto al regime Inpdap, l'ente di previdenza dei pubblici dipendenti, natura di regime professionale ed ha quindi ritenuto non legittima la diversa età pensionabile richiesta alle donne.				
(2) La riforma Monti-Fomero prevedeva che a partire dal 2021 l'età del pensionamento fosse non inferiore a 67 anni di età. La nuova previsione ISTAT di ottobre 2017 ha previsto un incremento della aspettativa di vita di 5 mesi portando a 67 l'età minima di pensionamento già dal 2019. Nel triennio 2019-2021 i 67 anni sono bloccati dal decreto n°4/2019. Per i motivi indicati nel paragrafo l'età di 67 anni rimane fissa fin a tutto il 2024.				
(3) I valori indicati dal 2025 in poi sono quelli previsti in base alle stime sulla speranza di vita elaborate dall'ISTAT e allegate alla riforma Monti-Fomero (legge n.214/2011). In realtà nel 2025 si potrebbe ripartire con 67 anni e 2 mesi e successivi incrementi biennali tra 1 e 2 mesi per arrivare al 2030 con 67 anni e 7/8 mesi e nel 2040 con 68 anni e 11 mesi. I dati fra parentesi in nero sono relativi alle nuove proiezioni 2022 dell'RGS e valgono per le tre categorie. SEMPRE 5 MESI IN MENO PER MANSIONI GRAVOSE O USURANTI				

Tabella A.6 - Serie storica delle aliquote contributive I.V.S e dei contributi capitari

Anni	Serie storica delle aliquote contributive I.V.S. e dei contributi capitari						Serie storica retribuzioni/redditi - dati medi annui pro-capite - (euro)		
	F.P.L.D. (a)		Artigiani		Commercianti (b)		F.P.L.D. (d)	Artigiani (e)	Commercianti (e)
	Totale	di cui a carico del lavoratore	Contributo annuo fisso (euro)	Contributo annuo % (c)	Contributo annuo fisso (euro)	Contributo annuo % (c)			
1960	14,41%	4,75%	4,02						
1961	14,41%	4,75%	4,02						
1962	16,42%	5,42%	4,02						
1963	19,10%	6,32%	4,02						
1964	18,80%	6,17%	4,02						
1965	18,58%	5,95%	4,02						
1966	18,56%	5,95%	7,71		7,71				
1967	18,10%	6,30%	7,71		7,71				
1968	19,67%	6,55%	7,71		7,71				
1969	20,56%	6,85%	7,71		7,71				
1970	20,56%	6,85%	7,71		7,71				
1971	18,91%	6,30%	7,71		7,71				
1972	19,01%	6,30%	7,71		7,71				
1973	19,01%	6,30%	7,71		7,71				
1974	19,95%	6,30%	15,77		15,77				
1975	20,77%	6,72%	37,46		37,46				
1976	23,31%	7,15%	45,14		45,14				
1977	23,31%	7,15%	51,48		51,48				
1978	23,31%	7,15%	61,52		61,52				
1979	23,31%	7,15%	149,99		148,19				
1980	23,90%	7,15%	223,49		221,68				
1981	24,01%	7,15%	328,06		326,77				
1982	24,17%	7,15%	310,73	4,00%	308,92	4,20%	6.462	3.588	4.072
1983	24,51%	7,15%	392,48	4,00%	390,67	4,20%	7.535	3.974	4.499
1984	24,51%	7,15%	442,86	4,00%	441,05	4,20%	8.622	4.249	4.796
1985	24,51%	7,15%	487,86	4,00%	486,05	4,20%	9.548	4.792	5.297
1986	24,51%	7,15%	617,16	4,00%	615,35	4,20%	10.166	5.857	6.531
1987	24,51%	7,15%	648,21	4,00%	646,40	4,20%	11.044	6.267	6.785
1988	24,51%	7,15%	672,93	4,00%	673,54	4,20%	11.824	6.718	6.973
1989	25,92%	7,29%	701,75	4,00%	699,94	4,20%	12.630	7.346	7.350
1990	25,92%	7,29%		12,00%		12,00%	13.622	9.241	8.566
1991	26,09%	7,46%		12,75%		12,75%	14.947	10.196	10.020
1992	26,49%	7,86%		13,50%		13,50%	16.041	11.961	11.579
1993	26,97%	8,34%		14,29%		14,29%	16.706	12.840	12.482
1994	26,97%	8,34%		15,00%		15,00%	17.330	13.503	14.024
1995	27,16%	8,40%		15,00%		15,00%	18.007	14.290	14.242
1996	32,70%	8,89%		15,00%		15,09%	18.718	15.445	15.315
1997	32,70%	8,89%		15,00%		15,39%	19.185	15.547	15.146
1998	32,70%	8,89%		15,80%		16,19%	19.758	16.237	16.166
1999	32,70%	8,89%		16,00%		16,39%	20.323	17.122	17.551
2000	32,70%	8,89%		16,20%		16,59%	21.147	17.853	17.956
2001	32,70%	8,89%		16,40%		16,79%	21.760	17.509	16.218
2002	32,70%	8,89%		16,60%		16,99%	22.327	17.964	17.979
2003	32,70%	8,89%		16,80%		17,19%	22.910	18.191	18.048
2004	32,70%	8,89%		17,00%		17,39%	23.807	18.405	18.603
2005	32,70%	8,89%		17,20%		17,59%	24.536	18.804	19.251
2006	32,70%	8,89%		17,40%		17,79%	25.401	19.590	19.526
2007	33,00%	9,19%		19,50%		19,59%	26.221	20.766	20.190
2008	33,00%	9,19%		20,00%		20,09%	27.255	20.861	20.248
2009	33,00%	9,19%		20,00%		20,09%	28.040	20.895	20.558
2010	33,00%	9,19%		20,00%		20,09%	29.090	19.593	19.935
2011	33,00%			20,00%		20,09%			
2012	33,00%			21,30%		21,39%			
2013	33,00%			21,75%		21,84%			
2014	33,00%			22,20%		22,29%			
2015	33,00%			22,65%		22,84%			
2016	33,00%			23,10%		23,29%			
2017	33,00%			23,55%		23,74%			
2018	33,00%			24,00%		24,09%			
2019	33,00%			24,00%		24,09%			
2020	33,00%			24,00%		24,09%			

PREMESSA

Effetti Covid non hanno risparmiato i giovani: quelli che si sono affacciati sul mercato del lavoro durante questo periodo rischiano di portarne i segni per il resto della vita; nella letteratura economica si parla di *effetto cicatrice* per indicare gli esiti negativi che comporta iniziare a lavorare durante una recessione sulla successiva progressione della carriera.

Il blocco dei licenziamenti imposto dall'inizio e mantenuto fino a fine estate 2021 non ha bloccato l'orologio dei contratti a tempo determinato che sono arrivati a scadenza, non sono stati rinnovati e che sono la principale tipologia contrattuale applicata ai giovani.

Occorre restituire futuro a una generazione incolpevole partendo da un momento hamiltoniano (riferimento al primo segretario del tesoro statunitense che unificò il debito delle singole ex colonie in un unico debito federale) così come sta facendo l'Europa con il Next Generation Europe.

CAPITOLO 1: I NOSTRI GRANDI UNTORI

Niente scuola, sport, parchi, visite a parenti e amici; chiusi in casa con il proprio nucleo familiare: i giovani sono stati immediatamente tacciati di avere una percezione distorta del rischio tipica dell'adolescenza, un comportamento sfidante, aggressivo. Sono stati da subito identificati come "i nostri grandi untori" (corriere della sera 10 marzo 2020) "insofferenti a regole e costrizioni".

La prima chiara occasione per testare la pazienza degli italiani si è presentata a Pasqua: oltre 30mila verifiche, 240 illeciti: 99,2% degli italiani in regola; ma anche successivamente il rispetto delle norme è stato elevato.

9 marzo 2020, Conte "futuro dell'Italia è nelle nostre mani, ognuno deve fare la propria parte, non ci possiamo permettere più le occasioni di aggregazione che diventano occasioni di contagio"; i politici hanno da subito contrapposto le generazioni individuando nei giovani il possibile anello debole nella lotta alla diffusione del contagio e negli anziani i soggetti fragili da difendere.

In questo modo il governo ha provato a scansare le proprie responsabilità decisionali quando la curva contagi saliva o scendeva troppo lentamente; poi sono state vietate le feste, la DAD è stata estesa il più a lungo possibile, il coprifuoco imposto dalle 22 (senza mai nessuna utilità dimostrata); neanche con l'arrivo dei vaccini la narrativa si è mitigata.

Ci si aspettava già una critica feroce sul fatto che non volessero farsi vaccinare, invece gli open day si sono rivelati un successo: eppure neanche questo comportamento è stato giudicato un successo nonostante i lockdown e le limitazioni siano più facili da accettare per gli anziani non andando a sconvolgere la loro routine anche se in questo modo si confinano a un difficile isolamento gli anziani soli.

CAPITOLO 2: I RICORDI

A marzo 2020 meno di un italiano su 5 lavorava fuori casa; ad aprile 2020 uno su 4; gravi risvolti economici sui redditi causati dalla pandemia, per 2 italiani su 5 il reddito di marzo 2020 era diminuito rispetto a prima della pandemia soprattutto per chi non poteva contare sullo stipendio sicuro di un impiego pubblico o di una pensione.

A maggio 2020, 900 psicologi e psichiatri hanno elaborato e sottoscritto un documento di allarme sul periodo della pandemia e sulla sua gestione, poi inviato al premier Conte il 23 giugno; all'interno vi si trovava la denuncia delle gravi condizioni psicologiche che la gestione del lockdown stava provocando nelle diverse fasce della popolazione, soprattutto sui minori.

La reazione al grido di allarme di genitori e psicologi non è stata di empatia ma di fastidio. I giovani hanno sofferto; sono stati chiusi in casa senza scuola, gite, sport, feste; in fondo si tratta di un problema secondario. I giovani hanno tutta la vita davanti e avranno modo di rifarsi, in passato generazioni hanno dovuto affrontare ben altri drammi: questo il pensiero comune.

Problema è che per i giovani questi sono gli *impressionable years* in cui gli avvenimenti che hanno luogo contribuiscono a formare i nostri valori, le nostre attitudini, la nostra visione del mondo e della vita.

In questi mesi i ragazzi hanno perso la quotidianità, la socialità e l'apprendimento dati dalla scuola; la DAD ha significato lasciarli chiusi in stanza di fronte a uno schermo con le difficoltà date da strumentazione e connessione differenziata a seconda delle condizioni familiari; oltre un milione ha sostenuto un esame di maturità "ridotta" senza vocabolario, ansia da compito di matematica o latino: solo esame orale con mascherina e distanziamento.

80mila ragazzi non hanno fatto la festa per i 18 anni; 291mila laureati hanno discusso tesi di laurea in stanze virtuali.

Una generazione scoprirà in futuro di non aver avuto l'opportunità di costruirsi dei ricordi belli e si troverà ad affrontare nuovi problemi: in un anno i disturbi alimentari sono cresciuti del 30%, è aumentata la frequenza di casi nella fascia 13-16anni di diagnosi di anoressia così come è stato osservato un incremento di fenomeni di irritabilità, ansia, sonno disturbato, disturbi mentali infantili, ma anche atti autolesionistici e suicidari.

Secondo Vicari, primario di neuropsichiatria dell'infanzia e adolescenza al Bambin Gesù, i ricoveri per attività autolesionistica a scopo suicidario e non sono passati da 12 nel 2011 a oltre 300 nel 2020.

A poche settimane dall'inizio del lockdown il 38% dei giovani dichiarava di avere problemi di sonno un giorno su due: il doppio che tra gli ultra sessantenni. Un giovane su tre era sempre stanco e soffriva di problemi alimentari (troppa o troppo poca fame) contro una persona su cinque nel resto della popolazione.

Anche la difficoltà a concentrarsi era più frequente tra i giovani (28%) rispetto agli ultrasessantenni (11%); un giovane su quattro ha vissuto il momento del lockdown come un fallimento personale e il 12% ha avuto pensieri autolesionistici.

Il breve ritorno alla normalità nell'estate 2020 ha sortito miglioramenti ma la seconda ondata ha colpito psicologicamente soprattutto i giovani: solitudine, esclusione, mancanza di speranza segneranno anche la loro vita futura.

Ad aprile 2020 un giovane su due aveva completa fiducia negli scienziati mentre nel resto della popolazione il rapporto era di uno su tre; a giugno 2020 solo un giovane su tre aveva piena fiducia mentre nel resto della popolazione il rapporto scendeva a uno su quattro.

Gli effetti della gestione pandemica hanno impattato anche sul senso civico; mentre il 92% degli adulti è d'accordo che il sistema politico democratico sia un buon sistema e l'84% è contrario a delegare il governo del paese all'esercito, solo l'85% dei giovani apprezza la democrazia e quasi un terzo delegherebbe il governo della nazione alle forze armate.

Un sorprendente 46% degli intervistati a giugno 2020 è favorevole alla presenza di un leader politico forte che non debba rispondere né al parlamento né in sede elettorale: nessuna differenza intergenerazionale è emersa su questo aspetto.

CAPITOLO 3: LA SCUOLA AL TEMPO DEL COVID

10 milioni da bambini a studenti universitari sono rimasti a casa a marzo 2020; in Italia la percentuale di insegnanti ultracinquantenni nelle scuole primarie e secondarie è del 56% contro una media europea del 33% per le prime e 60% rispetto al 39% per le seconde: mal si addice l'utilizzo delle piattaforme a una classe di docenti anziana.

La DAD non è per tutti: chi frequenta la prima elementare non può imparare a leggere e scrivere rimanendo per ore davanti a uno schermo; rimane inoltre il problema di gestione di dispositivi e connessioni; come fare se non vi sono strumenti tecnologici adeguati?

A giugno 2020 solo il 35% degli italiani era ancora fortemente a favore delle scuole chiuse mentre la misura risultava particolarmente gradita nella fase iniziale della pandemia. In principio si puntava a restringere uno dei canali di trasmissione maggiore del virus ma già durante l'estate le prime evidenze mostravano una scarsa incidenza alla propagazione tra bambini e adolescenti.

Anche alla luce dell'aumento delle disuguaglianze educative la comunità scientifica spingeva per la riapertura delle scuole e a febbraio 2021 uno studio apparso sul British Medical Journal sosteneva che le scuole erano state chiuse a livello internazionale senza evidenza del ruolo effettivo dato alla trasmissione del virus e senza sufficiente considerazione dei danni ai bambini.

La chiusura delle scuole non ha effetti solo su istruzione e diffusione contagi: modifica radicalmente le vite familiari. I genitori con figli in età scolare si trovano in grande difficoltà se gli asili chiudono; tutto il peso ricade sulle madri e forse proprio il collegamento con un costo familiare e sociale ridotto dato dalla peculiarità del contesto italiano con alta inoccupazione femminile potrebbe aver spinto i policymakers verso queste decisioni.

Nei test effettuati durante la pandemia è emersa un'interessante correlazione tra i risultati e i giorni di chiusura scolastica nei paesi OCSE: quelli con risultati peggiori in matematica sono quelli che hanno chiuso più a lungo. Per quanto riguarda le prove INVALSI invece i livelli di inadeguatezza mostrati sono sconcertanti: uno studente su due non raggiunge livelli minimi di sufficienza in matematica e il 44% in italiano con, in entrambi i casi, un incremento del 9% nell'arco dell'anno pandemico.

Le perdite di apprendimento si sono rivelate maggiori tra gli studenti provenienti da contesti socio-economico-culturali più sfavorevoli: quasi doppie rispetto agli alunni più avvantaggiati. Si sono ampliati i divari territoriali tra centro-nord e mezzogiorno.

La “dispersione scolastica implicita” misura la percentuale di studenti che non hanno abbandonato la scuola ma sono privi delle competenze fondamentali facendo grande fatica a inserirsi nel mercato del lavoro; queste persone hanno il “pezzo di carta” del diploma ma non le competenze minime; tra il 2019 e il 2021 è aumentata dal 7% al 9,5% con un massimo del 22% in Calabria (1 diplomato su 5 inadeguato).

Modifiche date dalla DAD alla scansione temporale: da una media di 4h e 20 min di lezione si scende a 3h e 30; 2 ore per i compiti, 20 minuti in più di compiti sotto osservazione dei genitori, 15 minuti in meno di attività extracurricolari e 40 minuti in più di tempo libero.

L’impatto della DAD negli studenti universitari non è risultato invece negativo: soprattutto nelle materie quantitative (economia, statistica ecc..) i risultati di chi ha seguito a distanza sono stati simili a quelli di chi ha seguito in presenza; altre evidenze empiriche in fase pre-covid mostrano invece maggiore probabilità di finire l’università per chi frequenta in presenza.

Sull’intera platea degli studenti: 8 settimane in DAD riducono l’apprendimento del 3%; le disuguaglianze educative sono aumentate all’interno della stessa scuola e tra scuole diverse, la riduzione dell’apprendimento è risultata marcata nelle scuole frequentate da bambini con famiglie meno abbienti.

Questi risultati differiscono tra Paesi; UK e Irlanda non mostrano differenze relativamente a livelli di reddito o di istruzione genitoriale mentre in Italia e in Olanda sì e derivano dal fatto che i genitori più istruiti hanno passato più tempo ad aiutare i figli nelle attività didattiche.

CAPITOLO 4: CICATRICI

Quando è arrivato il COVID in Italia lavoravano meno di 2 persone su 3. Nel 2019 era occupato il 63,5% della popolazione attiva, molto meno di altri Paesi europei; con dati particolarmente negativi per giovani, ultracinquantacinquenni e donne ossia le categorie più fragili.

In Italia il tasso di occupazione giovanile è del 18% (Germania quasi 50%) che è pari al tasso dei NEET (giovani che non stanno studiando, lavorando o cercando lavoro): 18% contro una media europea del 10%; dai 20 ai 34 anni si passa al 25% (uno su quattro senza alcuna prospettiva).

Quando è arrivato il COVID c’erano quasi 18milioni di lavoratori dipendenti in Italia: 3 milioni a tempo determinato e 15milioni a tempo indeterminato; più della metà di quelli a tempo determinato era siglato con giovani: i giovani quando lavorano hanno un contratto precario.

Il 7,7% delle persone (appartenenti al 6,4% delle famiglie) erano in condizione di povertà assoluta con un tasso decrescente con l’età, elevato tra i minori 11,4% di loro in condizione povertà, fascia 18-34 9,1%, 35-64 7,2% e ultrasessantacinquenni 4,8%; quando è arrivato il covid eravamo una nazione più povera di 12 anni prima.

Il coronavirus è stato visto come “il grande equalizzatore” ma non lo è stato: diffusione di contagi e mortalità hanno interessato soprattutto le persone più anziane; dal punto di vista lavorativo dopo 3 settimane di lockdown il 35,9% dei lavoratori era a casa in smart working e il 46% a casa senza lavorare ma i laureati erano di più in smart working (50%) mentre il 70% delle persone senza un diploma di scuola superiore era a casa senza lavorare.

Il virus è stato più letale per gli uomini ma gli effetti economici hanno colpito soprattutto le donne. Il tasso di occupazione femminile si è ridotto di un punto percentuale passando dal 53,8% al 52,7%

mentre in Europa è passato dal 67,3% al 66,8%: è stata provocata una she-cession poiché le misure di lockdown hanno interessato soprattutto i settori ad elevata occupazione femminile.

Sono aumentate le famiglie in povertà assoluta (7,7%) e gli individui (9,4%) con un aumento marcato per i minori (dall'11,4% al 13,6%). Boeri a luglio 2020 commentava: non si era mai vista in Italia una recessione con andamenti così fortemente asimmetrici per fasce d'età e che abbia avuto un impatto così forte e immediato sul mercato del lavoro dei giovani.

Effetto cicatrice: cercare il primo lavoro durante una crisi economica è una iattura. Molti impieghi vengono distrutti anche se solo temporaneamente; lavoratori di tutte le età si rimettono in cerca di occupazione facendo concorrenza ai giovani che si affacciano per la prima volta sul mercato del lavoro. I lavoratori più anziani hanno maggiore esperienza, non necessitano di formazioni, hanno più conoscenze, costano di più (salario di riserva maggiore) ma saranno preferiti in quanto saranno disposti a ridurlo in una fase di crisi pur di lavorare.

Studi condotti negli USA rilevano che se l'anno della laurea è un anno di crisi economica per ogni punto percentuale in più del tasso di disoccupazione il salario dei giovani che iniziano a lavorare si riduce del 3,8% mentre quello dei lavoratori senior di meno del 2%. Giovani che entrano nel mercato del lavoro durante una recessione continueranno anche 10 anni dopo la laurea a guadagnare meno di chi entra nel mercato del lavoro durante un'altra fase del ciclo economico.

Vi sono altri danni quali la minore fiducia in sé stessi, la maggiore tendenza a bere e fumare, maggiori problemi di obesità, maggiore probabilità di commettere attività criminose, maggiori problemi familiari e più divorzi: perfino una minore speranza di vita.

Un aumento del tasso di disoccupazione del 3,9% è associato a una riduzione di 6-9 mesi della longevità attesa delle persone che sono entrate nel mercato del lavoro durante la recessione.

Un aumento dell'1% del tasso di disoccupazione durante l'anno della laurea riduce il salario iniziale del 6-7% ma anche il salario a 15 anni dalla laurea che sarà più basso del 2,5%.

Chi cerca lavoro durante una crisi economica ha minore fiducia nella meritocrazia ed è più portato a pensare che il successo dipenda dalla fortuna e dalle conoscenze piuttosto che dall'impegno individuale ed è pertanto più favorevole a politiche redistributive.

L'effetto cicatrice è più forte nei Paesi come l'Italia in cui il mercato del lavoro è più rigido e quindi ci sono maggiori costi iniziali e minori probabilità di recuperare.

Con la pandemia il fenomeno dei NEET ha assunto dimensioni assolute: oltre 3 milioni nella fascia 15-34 anni a fine 2020, quasi 1 milione in quella 30-34 ossia quella più a rischio. L'unica arma per ridurre il rischio NEET è l'istruzione (30% probabilità in meno di diventare NEET se si è laureati) occorre perciò migliorare percorsi formativi e transizione da scuola a lavoro ossia l'opposto di quanto si è fatto durante l'anno di crisi.

Sono state colpite le nuove assunzioni, soprattutto quelle dei giovani, così come le chiusure hanno interessato quei settori non indispensabili in cui l'occupazione giovanile trovava sfogo; i contratti maggiormente utilizzati per i giovani sono quelli a tempo determinato che, una volta giunti al termine, non sono stati rinnovati, anche per il fatto che i colleghi a tempo indeterminato non potevano nel mentre essere licenziati.

I giovani sono occupati nelle professioni che possono essere svolte di meno da casa e per questo hanno avuto un rischio contagio maggiore: la composizione settoriale dell'economia determina

anche l'impatto economico e sanitario che la pandemia e il lockdown hanno sulle diverse categorie di lavoratori.

Nella ristorazione, nel turismo, servizi alla persona infatti erano impiegati due volte e mezzo più giovani con meno di 25 anni d'età; 1/3 di loro erano impiegati nei settori che hanno chiuso a causa del lockdown.

Dall'ultimo trimestre 2019 al secondo trimestre 2020 sono stati distrutti oltre 650mila posti di lavoro a tempo determinato; quasi 350mila di essi appannaggio di lavoratori compresi nella fascia 15-34 anni mentre solo 15mila posti di lavoro a tempo indeterminato occupati da giovani sono stati distrutti. Nello stesso periodo i contratti degli ultracinquantenni sono invece aumentati dell'1%.

Quelli che sono riusciti a reggere nel modo migliore hanno visto la propria operatività trasportata in smart working ma, in questo caso, hanno dovuto rinunciare a quella possibilità di creazione di networking interno al luogo di lavoro fondamentale per conoscere e farsi conoscere dal resto dell'impresa.

CAPITOLO 5: PNRR

In un paese in stagnazione da 20 anni che si affida più alla ricchezza accumulata che al reddito prodotto, più alle pensioni che agli asili nido, più al mattone che all'istruzione, i giovani rappresentano l'anello debole.

Sono loro a sperimentare una lunghissima transizione dalla scuola al mercato del lavoro e, nonostante questo, a subire uno skill mismatch elevatissimo, il peggiore d'Europa, dove siamo leader per quanto riguarda il precariato giovanile; abbiamo la più bassa fertilità al mondo (tra i peggiori) e siamo il Paese in cui i figli adulti vivono più a lungo con i genitori.

Durante il covid abbiamo bloccato i licenziamenti e dato ristori a chi aveva un lavoro senza pensare ai lavoratori a tempo determinato, agli stagisti, a chi il lavoro lo stava cercando per la prima volta.

Depressione, abbandono scolastico, autolesionismo: non possono essere sminuiti come "stravanze giovanili"; un bambino su quattro è a rischio dispersione scolastica, soprattutto nelle periferie urbane, uno su tre se si osserva il Sud. Il costo dell'abbandono non è solo quello dell'investimento "a vuoto" che la sua formazione ha attratto nel tempo ma si riferisce alle probabilità di finire ai margini della società e doverne ricevere assistenza in futuro.

I test INVALSI precedenti alla pandemia mostrano che solo il 6% degli alunni della quinta elementare ha una preparazione inadeguata in italiano e matematica eppure già dalla primaria iniziano a crearsi quelle disparità che si accentuano negli anni successivi e che si fondano in primis su una diversa gestione dell'orario scolastico; al Nord i bambini sono a scuola dalle 8.30 alle 16.30 mentre al Sud prevale l'orario normale da 24-27 ore settimanali (8.30-13.30).

Alcune regioni usano le risorse per garantire un'offerta massiccia di tempo pieno razionalizzando gli istituti; altre preferiscono tenere in piedi tanti plessi diversi con pochi studenti e molto personale tecnico amministrativo.

Secondo alcune stime il costo annuo per docenze e personale necessari per offrire ovunque il tempo pieno si aggira intorno ai 2,8 miliardi di euro annui: quanto speso per quota 100 per mandare in pensione 150mila sessantenni. Sarà perché i sessantenni votano e i bambini no?

In Italia le pause scolastiche sono poco frequenti e troppo lunghe se comparate a quelle degli altri paesi; ci si ferma troppo soprattutto per le vacanze estive e diverse ricerche dimostrano come periodi così lunghi comportino una perdita di apprendimento.

Il sistema di istruzione italiano è inoltre scivolato in un circolo vizioso: docenti si sentono malpagati, maltrattati e malgiudicati mentre la loro autorevolezza viene sminuita al cospetto di genitori e alunni sempre più sfidanti. In queste condizioni da un lato abbiamo insegnanti mossi più da motivazioni personali legate alla volontà di aiutare gli studenti mentre dall'altro troviamo atteggiamenti di lassismo dei singoli che comportano costi reputazionali enormi per l'intera categoria.

Next Generation EU

La prima istituzione europea a reagire alla nuova situazione è stata a marzo 2020 la Banca Centrale Europea, guidata da Lagarde, con l'adozione del Pandemic Emergency Purchase Program, un piano temporaneo di acquisto titoli per 750miliardi di €, esteso a 1.350 miliardi agli inizi di giugno.

In contemporanea Commissione e Consiglio Europei hanno consentito agli stati membri di utilizzare maggiore flessibilità nei propri bilanci pubblici per fare spazio ai piani di emergenza che ogni singola nazione stava predisponendo per far fronte alla pandemia: una sospensione del patto di stabilità e crescita.

Con l'avanzare del contagio è stato chiaro che la maggiore libertà fiscale non era sufficiente a combattere il coronavirus soprattutto nei paesi più colpiti dal covid con debito pubblico elevato: i Paesi del sud Europa hanno così proposto l'introduzione dei corona bond; la proposta era supportata anche da altri 7 Paesi dell'UE e osteggiata da Germania e i 4 "frugali" (Austria, Svezia, Olanda e Danimarca).

Il braccio di ferro fu risolto a metà maggio dalla proposta di Macron e Merkel di creare un Recovery Fund del valore di 500 miliardi di € che erogasse sussidi e liquidità agli stati colpiti dalla crisi. I fondi dovevano essere reperiti sui mercati finanziari, incorporati nel bilancio dell'UE e distribuiti agli stati membri. Il 27 maggio 2020 la Commissione ha presentato il Next Generation EU del valore di 750 miliardi di € passato come un momento hamiltoniano, con riferimento a uno degli episodi fondanti degli USA.

Per la prima volta anche l'Europa assumeva un debito comune per il finanziamento dei singoli stati membri. All'Italia tocca la fetta maggiore: 191 miliardi di cui 69 sotto forma di trasferimenti e 122 come prestiti. In Italia il Next Gen Eu si è convertito in PNRR, piano nazionale di ripresa e resilienza.

Dai tempi del Piano Marshall nessun governo ha avuto così tante risorse da utilizzare: è un'opportunità unica ma anche un grande rischio perché i fondi non sono gratis. Diventa cruciale non far sfuggire di mano il debito pubblico; 122 miliardi sono prestiti che il governo ha integrato con ulteriori 30 miliardi di debito. Sarà difficile tenere sotto controllo il rapporto debito/pil in futuro.

La stima a regime è di una crescita potenziale dell'1,4% annuo del PIL, magari con auspicio di un contributo all'erosione del debito anche da parte dell'inflazione.

Nel PNRR non si parla di pensioni. L'esperimento di quota 100 volge al termine nel 2021 ma non c'è accordo su cosa fare dopo; chi ha beneficiato dell'agevolazione sono soprattutto uomini con redditi elevati provenienti dal settore pubblico; nella narrativa dei promotori si evidenziava il forte turnover che sarebbe derivato dall'operazione ma non vi è stata alcuna evidenza in tal senso.

I posti di lavoro infatti non sono un numero fisso e lavoratori giovani e anziani hanno caratteristiche diverse. Tridico ha ammesso la mancanza di stimolo a nuove assunzioni a luglio 2021; quota 100 ha lasciato i giovani a mani vuote e a tasche bucate.

CONCLUSIONI

Nel 2019 il sistema pensionistico italiano destinava il 15,6% del reddito nazionale alle pensioni; l'accumulazione negli anni di un enorme debito pubblico, pari al 154,5% del PIL, ha consentito a diverse generazioni di vivere al di sopra delle proprie possibilità presentando il conto ai giovani.

Con il COVID si è imposta una nuova narrativa di giovani untori e anziani vittime: una narrativa falsa, inutile e pericolosa che è stata amplificata in vista dell'avvio della campagna vaccinale; all'inizio si temeva un loro disinteresse ma, una volta dimostrato che i giovani si vaccinavano in massa (5 settembre 2021 73,4% dei ventenni vaccinati rispetto al 75,8% dei cinquantenni che avevano avuto accesso molto prima) si ha velocemente ripiegato su un'analisi pretestuosa delle motivazioni "Lo fanno solo per viaggiare, fare sport, andare in discoteca"...

A voler essere cinici salta all'occhio che in Italia ci sono quasi 18milioni di ultrasessantenni e solo 10,5milioni di giovani maggiorenni fino a 35 anni: politicamente non conviene battersi per loro, soprattutto se ciò crea malumori ai meno giovani.

ALEC ROSS: I FURIOSI ANNI 20

Feltrinelli, settembre 2021

INTRODUZIONE

Se ogni atto di creazione comincia con un atto di distruzione cosa dovremmo distruggere? Cosa proteggere? Cosa creare?

Italia non dovrebbe seguire il modello americano che consiste nel gettare di peso il settore commerciale nelle mani dei conglomerati globali vincolando l'acquisto di ogni bene e servizio a una transazione digitale su un app.

Dobbiamo rivedere il nostro contratto sociale in modo da proteggere ciò che definisce l'Italia in senso culturale; quando l'umanità può unirsi e vivere e lavorare come elementi di un'unica società ne usciamo enormemente più ricchi della somma delle parti.

In campo ci sono 2 squadre: una americana e una cinese. Invece di schierare la propria gli europei hanno preferito recitare la parte dell'arbitro che fischia i falli e mostra il cartellino giallo. L'arbitro può contribuire a decidere il risultato della partita ma non è lui a vincerla. Serve una squadra che porti avanti il proprio modello di contratto sociale e una crescita economica che garantisca l'equilibrio tra aziende, governo e cittadini.

Quattro consigli:

- Digitalizzare: entro il 2025 vi saranno oltre 75miliardi di apparecchi connessi (oggi 35)
- Aiutare una nuova generazione ad emergere
- Dare più potere alle donne
- Essere ottimisti

CAPITOLO 1: IL CONTRATTO SOCIALE

La nostra vita poggia su una ragnatela di collaborazioni e scambi tra individui, governi e imprese; un equilibrio occulto, invisibile e silenzioso che è stato messo in crisi negli ultimi 20 anni dalla socializzazione dei costi da parte delle imprese e dalla privatizzazione dei guadagni per gli azionisti.

Ogni contratto sociale è messo costantemente alla prova e negoziato dalle sue parti; il nostro è frutto di una transizione confusa, ancora figlia degli anni iniziali della industrializzazione in cui abbiamo assistito alla creazione di un nuovo paradigma seguito alla "pausa di Engels": periodo in cui l'industrializzazione portava rapidamente a disuguaglianza con un livello di vita che restava al palo nonostante il rapido avanzamento tecnologico.

Il contratto sociale venne scritto nei decenni successivi (istruzione, previdenza, assistenza ecc..) e ha caratterizzato il XX secolo. Negli ultimi decenni è emersa però una stordente combinazione di fattori che scuotono il pianeta: la rivoluzione digitale, la globalizzazione, la deregulation, il populismo, la crisi climatica globale; tutto questo ha ristrutturato radicalmente il rapporto tra governo, cittadini e imprese.

La principale preoccupazione riguarda il potere raggiunto da queste ultime. Negli ultimi 50 anni le nazioni sviluppate hanno lasciato loro campo libero permettendo di colmare il vuoto dell'azione dei propri governi anche grazie all'abolizione delle misure antimonopolistiche e alla scomparsa della limitazione del potere aziendale. Il risultato: sindacati e governi democratici deboli e crollo delle prospettive economiche di centinaia di milioni di lavoratori.

Oggi ci troviamo in una nuova "pausa di Engels": il contratto che conoscevamo non esiste più e il futuro del mondo ruota attorno a come verrà creato quello nuovo che ad oggi risulta assente. Serviranno atti creativi maggiori rispetto a quelli distruttivi che ci hanno portato a questi anni 20 del nuovo secolo, iniziati con cittadini e sistemi "furiosi e rabbiosi".

CAPITOLO 2: CAPITALISMO DEGLI AZIONISTI E DEGLI STAKEHOLDERS

Il mondo sviluppato ha scelto la sanità come diritto umano invece gli USA si basano sul mercato anche per curare i propri cittadini. 3 americani su 5 sono curati con assicurazioni private, questo è un problema perché nella scelta tra vivere o morire non sempre la gente ottiene il meglio dalle decisioni lasciate al mercato.

Le dimensioni e il potere delle aziende sono decollati a partire da metà del '900 e altrettanto ha fatto la loro influenza sulla nostra vita quotidiana. Le maggiori aziende sono diventate più grandi e più votate al profitto mentre governi e individui hanno visto evaporare il proprio potere. Com'è accaduto?

Dopo la grande depressione del '29 e la seconda guerra mondiale l'economia conobbe un boom in Europa e negli USA ma c'erano controlli severi da parte del governo e il peso dei sindacati era elevato; le imprese si sentivano "inserite" nella società, ci si aspettava che ottenessero profitti mediante il miglioramento del benessere dei dipendenti e delle comunità in cui operavano.

Nel 1962 Friedman scrisse "capitalismo e libertà" in cui "le imprese hanno una e una sola responsabilità: usare le proprie risorse per aumentare i profitti fino a quando rimangono nelle regole del gioco"; la diffusione di questo ideale creò una forte frattura nel contratto sociale in essere andando a teorizzare l'importanza del "primato degli azionisti".

Questa visione si incastrava perfettamente con l'era Reagan e Thatcher andando a fornire la chiave di volta intellettuale alla base delle politiche di deregulation e di trickle down (sgocciolamento verso il basso: aiutare i ricchi per fornire indirettamente vantaggi anche ai poveri).

Si creò quindi una linea divisoria tra azionisti e stakeholders da intendersi come tutte le altre parti della società toccate dall'attività di impresa quali dipendenti, comunità locale, nazione, clienti e ambiente.

A metà anni '80 arrivarono le acquisizioni ostili e le scalate aziendali; venivano individuate le imprese in crisi, acquistate e ristrutturate attraverso tagli del personale, spostamento di sedi, vendita di immobili e montagne di debiti: il tutto era funzionale a rientrare al più presto degli investimenti, spolpando le aziende e incrementando gli utili il più possibile proprio come teorizzato da Friedman (basta restare nella legge).

Ma attraverso l'attività lobbistica e le donazioni illimitate ai politici la legge stessa cambiava permettendo comportamenti sempre più spregiudicati e incentivando l'allargamento delle dimensioni e del potere delle aziende: il primato degli azionisti esclude gli stakeholders.

L'ondata di fusioni e acquisizioni degli anni 80 portò a licenziamenti generalizzati nelle città più piccole, le sedi aziendali furono spostate nei luoghi fiscalmente più favorevoli facendo precipitare intere economie locali. Si passò dal capitalismo basato sullo spirito ingegnoso in cui con merito e invettiva si poteva primeggiare a un capitalismo di rendita di posizione in cui l'innovazione non è più ricercata e le aziende diventano troppo radicate per essere rovesciate.

Il capitalismo degli azionisti è decollato negli anni 90 dopo il crollo dell'URSS quando apparve chiaro che il capitalismo aveva vinto. I dirigenti vedevano i propri compensi legati sempre più ai valori azionari invece che allo stipendio quindi tutta l'azione era finalizzata all'incremento della quotazione: tra il 1970 e il 1989 vi erano state 66.847 fusioni negli USA, tra il 2000 e il 2019 il numero è passato a 236.895 (3,5 volte in più all'anno) nel tentativo di incrementare il valore delle azioni e di ammazzare potenziali concorrenti prima dell'entrata sul mercato.

Con l'ingrandirsi le imprese si sono accaparrate anche la fetta maggiore dei profitti generati dall'economia; una delle strategie più utilizzate in tal senso è quella del buyback ossia l'acquisto delle proprie azioni, metodo in grado di rimpolparne il valore (aumentandone la domanda sul mercato).

Questa manipolazione è legale grazie a una regola della SEC, la commissione di Borsa introdotta durante l'ascesa delle politiche del capitalismo azionario negli anni 80, la quale rende immuni dirigenti e consigli di amministrazione dalle accuse di manipolazione dei titoli. E' inoltre la prova che il mercato distorto comporta enormi incentivi a non investire il capitale verso fini produttivi ma verso rendita finanziaria artificiale.

Le aziende dello S&P 500 hanno investito 4.300 miliardi nei buyback azionari nell'ultimo decennio (oltre metà dei ricavi netti) rispetto ai 3.300 miliardi che sono andati ai dividendi per gli azionisti. L'Italia li ha evitati per la maggior parte a causa dei regolamenti e perché le aziende maggiori sono ancora di proprietà delle famiglie invece di essere in Borsa.

Alcuni "puristi" della scuola di Friedman giustificano l'operazione ("è il capitalismo") ma nulla toglie che quando queste aziende vanno in crisi chiedono il salvataggio pubblico; dato che spendono tutto il cash flow disponibile nei buyback non hanno soldi per salvarsi da sole e chiedono ai contribuenti di farlo.

Nella mentalità di certe aziende c'è una specie di tiro alla fune tra il movente del profitto e la responsabilità sociale; bisognerebbe ricordare loro che non puoi avere una bella casa se non sei interessato al quartiere. In realtà è il mercato stesso (nella sua ingovernabilità) a distorcere i comportamenti: Amazon ha annunciato spesa di 4 miliardi \$ per migliorare la sicurezza dei 600mila dipendenti; 83 miliardi di valore azionario si sono volatilizzati immediatamente perché agli occhi degli investitori si stavano sottraendo profitti in una "spesa improduttiva" quale la sicurezza.

Un sistema immorale e sciocco porta a una perdita economica per chi detiene le azioni di un'azienda che annuncia di investire nella protezione dei dipendenti durante una pandemia: non è certo lo stesso sistema a cui affideremmo la salute e il benessere dei cittadini, invece è proprio quello che accade.

Occorre fare in modo che gli stakeholder, i portatori di interesse, partecipino al sistema e tornino ad avere voce in capitolo; è l'unica strada per la salvezza, a partire da quella ambientale che è messa in competizione con il profitto: ogni dollaro speso per ridurre l'impatto ambientale è un dollaro che

non finisce negli utili, poco importa se i costi dell'inquinamento finiscono sul pubblico o sulle future generazioni.

In questo momento il sistema spinge verso il capitalismo più distopico: i buyback azionari sono più vantaggiosi dell'investimento nei lavoratori, nei macchinari, in ricerca e sviluppo; gli incentivi spingono verso fusioni ed acquisizioni che portano a licenziamenti al posto che ad assunzioni. Occorre ridefinire priorità comuni, misure comuni e un linguaggio comune per raggiungere un nuovo contratto sociale.

CAPITOLO 3: MILIARDI DI PERSONE SONO GOVERNATI DALLE IMPRESE

La realtà odierna è che per quanto riguarda problemi che vanno dalla privacy alla sostenibilità dei diritti dei lavoratori, miliardi di persone sono oggi più "protette" dalle aziende che dal governo.

I privati stanno riempiendo un vuoto che rende perplessi, facendo quel che possono in un'epoca in cui i governi hanno perso la capacità di agire.

Il contratto sociale che ha permesso alle democrazie sociali di emergere è stato un'innovazione epocale; ha risolto un problema onnipresente: chi detiene il potere tende ad abusarne. Attraverso la democrazia è possibile riunire gli individui e usare il potere aggregato dei singoli per migliorare la vita della collettività rimanendo vigili contro l'abuso che rischia di crearsi quando finisce nelle mani di un piccolo numero di persone o di chi è privilegiato per nascita.

Il trionfo del capitalismo sul comunismo ha fatto diventare un luogo comune l'idea che fosse preferibile lasciare risolvere tutti i problemi al mercato. Tante funzioni del governo sono state svuotate oppure cedute al settore privato in nome dell'efficienza ma quando si tratta dello sviluppo di infrastrutture o di garantire i diritti dei cittadini, solo il settore pubblico riesce a raggiungere livelli accettabili non perseguibili dal mercato laddove non portano a profitti.

Diversamente dalle imprese, il compito dei governi è servire coloro che sarebbe conveniente ignorare. La democrazia rappresentativa si mostra però spesso poco efficiente per sua stessa natura; i leader salgono e scendono dai posti di potere, gli obiettivi cambiano di continuo, l'opinione pubblica è ondivaga, i pesi e contrappesi impediscono di agire in poco tempo: i governi appaiono sempre meno attrezzati ad affrontare le grandi sfide che si prospettano in questi anni.

Problema è anche la popolarità ridotta dei posti nel pubblico impiego; a partire dagli anni 90 è diventato raro che i laureati migliori vedessero nel pubblico una carriera interessante avendo dalla parte opposta la possibilità di ricevere uno stipendio maggiore, maggiore indipendenza e, spesso, maggior potere. Vi è inoltre da parte del settore privato l'opportunità di assumere ex dirigenti pubblici giovando di esperienza e contatti.

Il termine lobbismo risale agli anni 40 del 1600 quando i cittadini britannici si riunivano in una lobby (sala) fuori dalla camera dei comuni per incontrare i parlamentari; verso la metà del XX secolo il settore privato e Washington intrattennero un rapporto distaccato e cordiale: ognuno dei due preferiva non intercedere eccessivamente nelle attività dell'altro.

Con il crescere del sostegno popolare per migliori leggi sul lavoro, per proteggere i consumatori e per la regolamentazione delle imprese; verso la fine degli anni 60 le aziende ritennero importante

organizzare una difesa più robusta; nel 1975 i lobbisti americani incameravano tutti insieme meno di 100 milioni di dollari, nel 2019 arrivavano a 3,5 miliardi (solo nei dati ufficiali).

L'effetto: un'indagine separata ha scoperto che oltre 2.100 leggi statali entrate in vigore tra il 2011 e il 2019 erano copiate quasi parola per parola da proposte dei lobbisti. L'interconnessione tra politica e lobby è quindi divenuta imprescindibile, soprattutto se si pensa che nel 2018 l'83% delle corse ai seggi senatoriali e l'89% di quelli camerali sono state vinte dal candidato che ha speso più soldi.

Ci sono 3 tipi di nazioni al mondo: quelle in cui non c'è in realtà tanta corruzione né nella vita di impresa né in quella politica, quelle in cui vi è l'esatto opposto e quelli in cui la corruzione è legale e istituzionalizzata.

La combinazione di influenze esterne e di problemi interni può distorcere il contratto sociale: i paesi sviluppati hanno adottato provvedimenti per promuovere la crescita economica e per garantire che i cittadini condividessero i guadagni attraverso sistemi di protezione sociale; il venire meno di questa rete di sicurezza porta invece alla fine delle limitazioni, alla riduzione delle tasse per le grandi aziende e redditi elevati e allo sbilanciamento del potere a discapito del governo che non è più in grado di controllare il mercato.

La Cina ha scelto un modello completamente diverso: negli ultimi 30 anni il Partito Comunista Cinese ha adottato con successo un contratto sociale che combina il controllo dall'alto dell'autoritarismo con l'efficienza del capitalismo; il modello è però rigido e si basa sulla crescita rapida e sulla rigorosa azione dell'esecutivo mostrandosi gravido di abusi di potere.

Fino ad ora sta tenendo in quanto i cittadini hanno visto migliorare in maniera inimmaginabile la qualità della propria vita grazie all'apertura dell'economia mentre il pugno di ferro del governo ha garantito protezione dalla volatilità economica ma se la crescita si bloccasse allora il tacito contratto sociale verrebbe contestato: la cessione di libertà in cambio della crescita di benessere deve essere preservata per garantirne continuità.

CAPITOLO 4: I LAVORATORI

Il movimento dei lavoratori negli USA ha raggiunto l'apice nel 1954 quando il 35% della forza lavoro era sindacalizzata; nel 2019 siamo al 10,3% e, dato che la forza dei sindacati dipende dal numero dei propri iscritti, è indicativo della diminuzione di potere che ha caratterizzato i corpi intermedi negli ultimi decenni.

La "disfatta" è figlia di una storia di globalizzazione, tecnologia, capitalismo azionario e cambiamento sociale che hanno portato all'estero la produzione, alla ricerca di minori costi di lavoro, lasciando spazio a un'occupazione concentrata su servizi: dispersi, mobili e difficili da organizzare.

Le leggi sul lavoro sono state limitate in tutto il paese e hanno tolto potere ai sindacati che si sono posti sulla difensiva, preferendo la tradizione all'innovazione, studiando sugli stessi manuali di un secolo fa che non contemplano una forza lavoro precaria e decentrata. Vi sono però alcuni esempi contrari nei nuovi settori in cui i dipendenti sfruttano le nuove tecnologie per tutelare i propri interessi.

Iscriversi al sindacato si traduce in una busta paga più pesante: i tesserati guadagnano dal 15% al 25% in più di quanto incasserebbero da non iscritti e persino questi ultimi si avvantaggiano del fatto

che ci sia una forte rappresentanza nel proprio settore con un incremento stipendiale stimato del 5%.

Nonostante questo: dopo la crisi del 2008 i lavoratori non corsero tra le braccia dei sindacati in cerca di idee e iniziative, preferirono i leader populistici che propugnavano protezionismo economico e strette contro l'immigrazione. Da sfondo vi era – e vi è – quella sorta di castrazione che prende il nome di “tirannia del merito” per la quale se hai successo economico tutto ciò che fai e che sei è merito tuo e non conta il contributo morale alla società mentre se non sei laureato e ricco, la tua posizione è svilita ed è colpa tua.

La sindacalizzazione è in calo e questa è la dinamica principale che influisce sulle disuguaglianze nella società anche se in tanti accusano maggiormente globalizzazione e cambiamento tecnologico per la disuguaglianza crescente. Quando la gente parla di disuguaglianza solitamente parla di quella reddituale ma vi sono 3 livelli: reddito, opportunità e potere e se non si risolve quella di potere non si possono risolvere le altre due.

La disaffezione è frutto anche della struttura organizzativa, l'accentramento decisionale regala un maggiore peso da esercitare ma finisce per allontanare colui che decide delle proprie preoccupazioni quotidiane; la boria delle sigle maggiori e l'incapacità di rimanere al passo con la realtà economica fanno il resto.

Gli attuali sindacati sono organizzazioni estremamente burocratiche, poco innovative anche perché guidate da una cricca di 50-60enni che li paralizzano in una mentalità difensiva. Non sono in grado di muoversi in una società in cui i giovani hanno più probabilità di avere 30 datori di lavoro diversi in carriera rispetto a uno per l'intera vita lavorativa.

Al posto di lottare per lo status quo i sindacati devono mettere i propri iscritti in condizione di sposare il cambiamento; dato che i posti a bassa qualifica sono volati all'estero hanno perso la prima occasione di riqualificare gli iscritti così da ricoprire quelli tecnologici ad alta competenza che rimangono scoperti. Siamo nel momento in cui non abbiamo ancora capito il futuro ma vediamo chiaramente che non può essere come il passato.

La natura del lavoro del 21esimo secolo non è adatta ai sindacati tradizionali. Storicamente le strategie sindacali si basavano sulla prossimità fisica e sulla forza dei numeri, entrambe messe a dura prova: l'outsourcing, il freelancing e gli appaltatori indipendenti rendono i lavoratori difficilmente raggiungibili riducendo il numero di iscritti.

Il gig work assume forme diverse ma alla base presenta la forte autonomia, non si hanno colleghi, ognuno decide se e quando lavorare, paga e problemi avvengono tramite interazione diretta con l'app. Uno dei grossi problemi è quello dell'assenza di una sede centrale, di uno stabilimento in cui incontrare i lavoratori; i social possono fungere da collettore per questi lavoratori ma non possono sostituire iscritti motivati: all'azione sindacale così come l'abbiamo conosciuta si sostituisce quella di gruppi di opinione la cui “gestione” non segue alcuno schema di relazioni industriali.

Qualora le retribuzioni o le caratteristiche dei contratti della gig economy diventassero insufficienti per garantire una vita dignitosa non resterebbe che:

- costringere a paghe/benefit indipendentemente dal modello di impresa
- governo colma il vuoto con rete di protezione più alta e forte, esterna alle dinamiche lavorative
- governo giudica illegale la gig economy o altre forme affini
- si fanno passare per legge nuovi modelli per finanziare benefit flessibili complementari

Occorre porsi nell'ottica di garantire una quota di ricchezza economica ai lavoratori con nuovi modelli di stipendio e benefit che devono essere flessibili quanto il lavoro stesso; per farlo occorrono nuove leggi e, soprattutto, movimenti dei lavoratori molto agili e in grado di mobilitare una forza lavoro dispersa su cui spostare rapidamente le risorse dove sono più necessarie. Lo strumento più potente continuerà però ad essere l'azione collettiva estesa su tutti gli ambiti della vita dei cittadini.

Un movimento che limita la propria missione agli aumenti di stipendio e benefit dei lavoratori è comunque destinato alla sconfitta se si parla di sviluppare una società che permetta alla gente di vivere una vita piena; il sindacato del futuro non deve concentrarsi solo su quanto accade sul posto di lavoro ma sulla democrazia, sulla disuguaglianza e sulla concentrazione economica.

Concentrarsi solo sulle paghe significa non soltanto fallire ma diventare complici delle stesse tendenze che demoliscono la democrazia.

CAPITOLO 5: LE TASSE E IL TARLO NELL'ECONOMIA GLOBALE

La politica fiscale è complessa, quantitativa e stordente; le tasse sono il passe-par-tout per comprendere i guai che nascono quando si usa un insieme di misure del XX° secolo per risolvere i problemi del XXI°.

Le norme che usiamo oggi sono state scritte per il genere di scambi che si svolgevano nel mondo fisico, con merci tangibili e confini nazionali. Però queste regole iniziano a crollare quando le imprese passano al digitale ed estendono le proprie operazioni su una scacchiera globale.

Gli economisti stimano che i governi del mondo perdano oltre 500 miliardi di dollari all'anno con elusione fiscale delle imprese mentre ancora di più viene perso con l'evasione fiscale: ogni dollaro che viene sottratto al fisco non viene speso in infrastrutture, sanità, istruzione, sicurezza pubblica e altri programmi di governo che avvantaggiano la collettività

Di fronte a un problema globale l'unica risposta deve essere globale.

L'elusione e l'evasione fiscale sono giochi solitamente appannaggio delle élite della società; tutti i paradisi fiscali offrono ai clienti una cosa ben precisa: la fuga dalle leggi di un altro posto.

Le grandi imprese pagano solitamente le tasse sui profitti, possono quindi risparmiare molti soldi riducendoli nei paesi a tassazione elevata e aumentandoli nelle giurisdizioni fiscali più favorevoli dove arrivano a pagare poche tasse: il fenomeno prende il nome di transfer pricing; questa manovra permette a una filiale di un'azienda di pagare un'altra filiale della stessa azienda per merci e servizi a un prezzo di comodo che viene stabilito per aumentare i ricavi dove la tassazione è vantaggiosa e azzerarli laddove non lo è.

La pratica è molto diffusa, basti pensare che 1/3 di tutto il commercio internazionale si svolge all'interno della stessa azienda.

Il problema di fondo è che le aziende possono scegliere dove essere tassate tra centinaia di giurisdizioni, i loro soldi andranno ovunque si vedono offrire vantaggi; questa è una pratica elusiva e si contraddistingue da quella evasiva che comporta la sottrazione al fisco della base imponibile tramite pratiche volte a nascondere gli scambi: in entrambi i casi però le procedure labirintiche utilizzate sono le medesime.

Molte volte gli schemi elusivi sono giudicati legittimi perché non sono stati messi in discussione, il confine tra elusione e pianificazione fiscale è molto labile: le aziende sono innocenti finché non si dimostra il contrario. Di contro, i Paesi sono risucchiati in una corsa al ribasso, castrando le proprie leggi per aggiudicarsi gli investimenti.

Senza un inquadramento coeso e omogeneo in tutto il mondo i soldi continueranno ad affluire nelle giurisdizioni fiscali che hanno le tasse più basse.

L'utilizzo delle nuove piattaforme tecnologiche rende il compito di ricostruzione particolarmente arduo per il fisco: i prodotti sono ubiqui, ciascuno può diventarne cliente in qualsiasi luogo del mondo, gran parte dei ricavi deriva dalla proprietà intellettuale che è spesso intangibile, facile da spostare essendo incorporea e difficile da valutare economicamente.

Quando non pagano le tasse, le multinazionali non solo evitano di pagare la giusta quota per i programmi pubblici che gli stati devono sostenere, ma falsano anche la concorrenza dei mercati ottenendo un ingiusto vantaggio sulle imprese di minori dimensioni.

Nell'ultima metà del secolo i paradisi fiscali sono passati dalla condizione di attori di contorno a quella di hub cruciali dell'economia mondiale; prima di allora si rivolgevano prevalentemente a ricchi e a criminalità organizzata. Ad oggi ci sono 13 giurisdizioni in tutto il pianeta che non hanno un'imposta generale sul reddito delle società; 8 di esse sono territori britannici o a dipendenza della Corona.

I loro governi sono facili da influenzare, sono privi di stampa libera, di forti partiti politici, di parlamenti bicamerali, di un sistema giudiziario indipendente e altri aspetti da ritenersi essenziali per una democrazia. Questi territori si proclamano "indipendenti" ma sono fortemente dipendenti da Londra.

Quando si parla di tasse, le multinazionali sono trattate non come singola entità bensì come gruppi di sussidiarie dalla vaga affiliazione distribuite in tutto il globo. Pertanto i paesi possono tassare soltanto le sussidiarie che ricadono sotto la loro giurisdizione.

Il problema del coordinamento tra paesi è troppo spinoso, ci sono troppe giurisdizioni che puntano ad attrarre capitali con "tassazioni amichevoli": la soluzione perseguibile è quella della tassazione unitaria con ripartizione proporzionale che vedrebbe i governi trattare le multinazionali non come un numero di affiliate ma come un'unica entità.

Attraverso un'unica tassazione globale e successivo riparto proporzionale degli introiti a seconda di dove sono stati generati geograficamente i costi e i ricavi delle multinazionali; il calcolo può basarsi su diversi indicatori: ricavi, costi, buste paga, proprietà. Ogni paese potrebbe comunque scegliere i livelli di tassazione ma terminerebbe la corsa al ribasso; le aziende potrebbero ancora gonfiare vendite nei paesi favorevoli ma non riuscirebbero a fare più di tanto nella traslazione degli utili per la tassazione finale.

Si ragiona sempre più di una minimum tax globale che garantirebbe che tutte le imprese paghino un'imposta minima, non importa dove facciano affari. Si andrebbe di pari passo verso la creazione di un registro finanziario globale, un archivio unificato in cui registrare chi possiede ogni tipo di strumento finanziario in circolazione nel mondo.

Un inquadramento mondiale fiscale coeso ed equo porta a un maggiore gettito e avvantaggia le società democratiche; la concorrenza internazionale sulle tasse porta invece a inefficienza economica. Quando i governi perdono introiti è la società che ne subisce le conseguenze.

Ogni dollaro portato all'estero è un dollaro che non contribuisce alla crescita del benessere dei compatrioti: quando il denaro può transitare liberamente tra confini si accumula nei posti che vanno bene per il capitale, non per la gente.

CAPITOLO 6: POLITICA ESTERA

Storicamente le imprese sono sempre state subordinate allo Stato per il 99% del periodo di coesistenza tra governo e imprese.

Con l'avvio della modernità la natura delle compagnie è cambiata; queste ultime hanno occupato una nicchia crescente tra Stato e individui. Negli USA le corporations hanno acquisito parecchi diritti dei singoli cittadini come la libertà di parola ma rimaneva la regola generale: le imprese dovevano dimostrarsi leali alla patria e dovevano servirla in tempo di bisogno.

Con la dissoluzione dell'URSS il capitalismo divenne però l'unico modello economico vincente e nell'euforia seguita alla "fine della storia" le democrazie occidentali ritirarono molte delle barriere finanziarie e legali che legavano le imprese al governo. Furono gli anni della nascita dell'UE, del NAFTA, del WTO.

Il numero delle multinazionali nel mondo aumentò passando da circa 7.000 degli anni 70 a 37.000 degli anni 90 e questa tendenza diviene un problema in un sistema in cui una multinazionale può personalizzare con efficacia il proprio contratto sociale scegliendo quale legislazione la avvantaggia dal punto di vista delle leggi sul lavoro, quale su quelle fiscali, quale su quelle ambientali: le grandi aziende sono giocatori sovrani autonomi in una scacchiera di 196 nazioni.

Aspetto caratterizzante è l'utilizzo della tecnologia, il rapporto tra multinazionali e utilizzo dei dati con contestuale rischio relativo a possibili attacchi: la democrazia è una cosa fragile, in particolare di fronte ai cyberattacchi a cui non siamo preparati.

Anche la tecnologia è imperfetta; la precisione dell'intelligenza artificiale dipende dalla qualità dei dati usati per addestrarla e non è sempre chiaro come faccia il software a giungere a una determinata conclusione. Questo non è un problema eccessivo se stiamo trattando acquisti online ma lo diviene in ambito militare.

Il panorama geopolitico odierno non è binario come durante la guerra fredda; i membri del nuovo complesso militare cyber-industriale si stanno destreggiando in solitario. Questo li pone in una posizione senza precedenti in cui sono costretti a elaborare in autonomia i principi per il tipo di tecnologia che vogliono sviluppare e a definirne i limiti.

L'intelligenza digitale non è intrinsecamente buona o cattiva. Dipende dai valori e dalle intenzioni dei suoi creatori e utilizzatori, occorre pertanto che imprese definiscano rapporti con la comunità della sicurezza nazionale e stabiliscano chiari principi su come possa essere usato ciò che producono.

In Cina governo e settore privato sono la stessa cosa: politici e manager operano in tandem e ognuno fa la sua parte per rispettare le strategie nazionali dettate da Pechino. Negli ultimi 15 anni la Cina è diventata un leader globale nei settori del futuro: quello tecnologico è partito come una imitazione della Silicon Valley con compagnie fotocopia che producevano imitazioni meno costose e meno funzionanti della tecnologia americana spesso rubando la proprietà intellettuale.

I tempi di sviluppo sono stati quindi più veloci grazie alla possibilità di imitare i competitor più avanzati e grazie al fatto che il Partito Comunista Cinese non deve stare a pensare alle strategie del processo democratico: i leader politici sono al timone di un immenso apparato statale che guida il sistema economico e politico del paese libero dalle pastoie dei partiti e dell'opinione pubblica (senza rattoppocrazia o vetocrazia).

Il Governo Cinese può mobilitare investimenti in aree strategiche in modi, tempi e importi impossibili alle democrazie occidentali; in contemporanea le imprese riescono a sottrarre segreti commerciali tramite cyberattacchi con uno spionaggio economico spesso commesso dietro richiesta del governo stesso che riesce a impedire alle aziende tecnologiche occidentali di mettere i piedi dentro ai propri confini ottenendo un accesso ai dati del mercato di 1,4 milioni di individui.

Nel 2019 la Cina aveva una telecamera di sorveglianza in funzione ogni 4 persone, ci si aspetta che il numero di telecamere raddoppi entro il 2022. Quasi tutti i filmati raccolti sono inviati ai sistemi di IA addestrati a identificare i comportamenti "antisociali" che vanno dall'omicidio all'attraversamento stradale improprio, alla lettura del Corano.

In quasi tutti i paesi del mondo, con l'allargamento di Internet, i cittadini sono giunti a fidarsi delle aziende quale intercapedine tra sé e lo stato per quanto riguarda i propri dati. Non è difficile capire il danno che la sorveglianza continua può infliggere alla società democratica: quanto lo Stato e il settore privato possiedono tante informazioni intime sulla vita di ognuno l'azione collettiva diventa impossibile.

Il gruppo che controlla lo stato di sorveglianza può tracciare il dissenso ancor prima che sbocchi e, con sufficienti dati e capacità di elaborazione, può arrivare ad anticiparlo e reprimerlo prima che si metta in moto.

Nel prosieguo di questi anni 20 le democrazie occidentali devono capire come massimizzare il potenziale democratizzante della tecnologia digitale e minimizzare gli abusi tramite barriere legali e normative; alcuni teorizzano che sarà necessario per prevalere sul modello Cinese tenere accesa la fiamma del contratto sociale democratico, tornando al tipo di alleanze internazionali che legavano le democrazie liberali durante la guerra fredda.

Per loro la Cina ha troppa flessibilità in termini di regole e troppa capacità, l'unico modo per competere rimane quello dell'azione collettiva e il modo migliore per farlo è tramite l'unione di nazioni che la pensano uguale.

Non arriveremo da nessuna parte se non si verifica un trapasso verso una leadership aziendale che accetti il capitalismo degli stakeholder, se le imprese dovranno avere un peso significativo sui più grossi problemi del mondo allora devono arrivarci senza essere votate al profitto e a breve termine e devono arrivarci accettando una trasparenza totale.

I politici eletti dovranno anche continuare a fissare barriere e linee guida e questo richiederà un accrescimento della propria competenza su questi argomenti a livelli superiori; le misure antitrust non dovrebbero essere accantonate e le imprese devono capire che qualsiasi potere abbiano è un potere ceduto dallo Stato e che lo Stato può riprenderselo facilmente in ogni momento.

CAPITOLO 7: LA GEOGRAFIA DEL CAMBIAMENTO, LA LOTTA PER IL POTERE

Per più di 6 millenni l'umanità s'è sforzata di bilanciare diritti e responsabilità dello Stato, della popolazione e delle imprese. I contratti sociali scaturiti da questo esercizio di equilibrismo hanno assunto forme diverse in posti ed epoche diversi ma la loro esistenza rimane una costante in tutta la storia mondiale.

Equilibrio di base: il governo garantisce la sicurezza e la stabilità necessarie per mantenere un libero mercato che permettesse a imprese e cittadini di prosperare mentre i cittadini si riservavano il potere di scegliere i propri capi.

Negli USA e UE le aziende si sono assunte responsabilità che erano per tradizione riservate allo Stato e le istituzioni statali sono diventate meno efficienti e reattive per i cittadini e mentre il mondo diventava più interconnesso la povertà globale calava e si aprivano nuove occasioni.

L'equilibrio di base di decenni ora sta perdendo stabilità e nei due mondi, quello sviluppato e quello in via di sviluppo i contratti sociali sono sempre più logori. Le nazioni di tutto il mondo hanno reagito al subbuglio orientando i propri contratti sociali in una di queste due direzioni: o si sono chiuse adottando un modello autoritario o si sono aperte accogliendo innovazione, investimenti, immigrazione, libertà di parola mentre avviavano riforme che proteggevano i cittadini dai rischi dell'apertura.

Il modello del controllo sembra a tanti occidentali la regressione a un'era passata; la popolazione non ha voce in capitolo nella stesura delle regole e nelle responsabilità di governo e imprese. Chi non si adegua deve affrontare le conseguenze.

La transizione cinese verso il capitalismo autoritario è iniziata nel '78 quando il paese uscì dal regno del presidente Mao; devastato dalla fame e dalle purghe politiche, era rimasto parecchio indietro rispetto al mondo democratico in quasi tutte le statistiche sulla qualità della vita.

Il suo successore, XiaoPing, intenzionato a togliere il Paese dall'arretratezza, iniziò a riaprire la Cina agli affari. Lo Stato allentò la presa sul settore agricolo permettendo ai contadini di affittare terre e attrezzi e di vendere il surplus nel libero mercato; iniziarono a spuntare in tutto il paese le aziende private fino a quel momento considerate fuorilegge e sulla costa il governo stabilì delle "zone economiche speciali".

Gli investitori stranieri affluirono negli hub liberisti, le esportazioni cinesi decollarono e l'economia iniziò a crescere; la Cina rinunciò al comunismo economico una decina d'anni prima della caduta del blocco sovietico. Da allora il paese cresce con un tasso medio annuo del 9,5% rappresentando la più veloce espansione di una grande economia della storia: il PIL è aumentato di 36 volte strappando alla miseria 800 milioni di persone.

Quando la Cina ha iniziato a sposare l'economia liberista e le tecnologie occidentali in tanti hanno ritenuto che i suoi cittadini avrebbero presto cominciato a reclamare altri aspetti della vita occidentale quali diritti civili e libertà politica ma le previsioni si sono rivelate errate: ai loro occhi la democrazia porta a conflitti e lascia la società vulnerabile a violenze e disordini mentre i politici fanno promesse che non possono mantenere; il modello cinese è preferibile rispetto al caos della democrazia occidentale.

Il controllo politico viene quindi visto come un costo necessario: il partito ha comprato la popolazione con il benessere materiale in cambio del silenzio politico; le aziende lavorano gomito a

gomito con il governo sfruttando finanziamenti pubblici e il furto della proprietà intellettuale sostenuto dallo Stato per sorpassare i concorrenti stranieri.

I problemi non si fermano alla mancanza di libertà. L'intero contratto sociale si basa sulla crescita economica e sembra improbabile che possa essere garantita per sempre dato che non esistono crescite senza inciampi; anche solo il rallentamento porterebbe nella recessione e il benvolere del popolo potrebbe mutare in quanto lo Stato non offre molto in termini di programmi previdenziali e non esistono sindacati indipendenti.

Dissidi e minoranze in questo contesto sono trattate brutalmente e la tecnologia è strutturata in modo che una vecchia generazione riesca a controllare quella nuova impedendo ai cittadini di autodeterminarsi e lasciandoli alla mercè del potere statale e aziendale.

Dall'altra parte del mondo abbiamo il modello "nordico" che assume diverse sfumature: il modo in cui una società risponde a una crisi rivela parecchio sul suo contratto sociale.

Di fronte alla crisi Covid la Danimarca ha deciso di nazionalizzare il monte salari del settore privato pagando per tre mesi tra il 75 e il 90% dello stipendio dei lavoratori colpiti dalla pandemia sempre che le aziende promettessero di non licenziarli, il governo ha procrastinato il pagamento delle tasse e pagato affitti e congedi: è stato costoso (13% del PIL del Paese) ma è stato reputato preferibile pagare le persone per non far loro perdere il posto di lavoro piuttosto che subire costi dati da disoccupazione di massa.

USA hanno protetto le grandi imprese, la Danimarca invece la forza lavoro e quelle piccole.

Operazioni simili sono state messe in atto dai paesi nordici che destinano al sistema previdenziale e assistenziale risorse rimosse con le aliquote più elevate al mondo (si arriva al 57% in Svezia) che operano in maniera progressiva; la coesione sociale è massima in quei territori, la cultura individualista che mostra le tasse come "cattive" lì non attacca stante la piena fiducia nelle istituzioni.

I tassi di povertà e disoccupazione sono bassi, la gente è istruita e la sanità è di primissimo livello; la disparità sui posti di lavoro è bassa e la disuguaglianza economica è ridotta. La democrazia in occidente è solitamente vista come una lotta per il potere tra chi ha e chi non ha; nei paesi nordici invece è uno strumento per costruire solidarietà.

I corpi intermedi sono forti, a partire da un complesso apparato sindacale che tratta salari e benefit dei dipendenti in ogni settore e permette cogestione delle imprese da parte dei dipendenti. La legislazione sul lavoro è leggera e prevede bassa burocrazia ma l'alto livello di flessibilità è accompagnato da una efficiente rete di sicurezza economica per i dipendenti (*flexsecurity*).

La sfida chiave per il contratto sociale nordico sarà decidere se può continuare a fornire welfare di alto livello ora che la popolazione diventa via via più diversificata a causa dei fenomeni migratori: le recrudescenze nazionaliste si stanno radicando insieme con la crescita dei partiti di destra.

Il settore privato evita i pericoli del capitalismo azionario perché è stato spinto a perseguire il capitalismo degli stakeholder non tanto dietro mandato del governo quanto dell'influenza collettiva dei lavoratori creando un bilanciamento proficuo tra il potere in capo a cittadini, imprese e governo: ognuno influisce e controlla direttamente e indirettamente gli altri, garantendo il contratto sociale.

Nei paesi emergenti invece si attendono i cambiamenti maggiori. Le UN si aspettano che nei prossimi 3 decenni la popolazione africana quasi raddoppi tocando i 2,5 miliardi di abitanti. Nel 2100 circa il 40% degli esseri umani vivrà in Africa; se i leader africani non riusciranno ad accompagnare le

necessità della popolazione il continente rischia di sprofondare, la situazione degraderà e i flussi migratori si intensificheranno.

Al tempo stesso il cambiamento climatico porterà all'intensificarsi delle migrazioni mischiandosi con le pressioni demografiche; il successo del capitalismo autoritario cinese offre ai governi africani il piano di lavoro per costruire una società economicamente prospera tenendo sotto controllo i cittadini: Pechino sta investendo in Africa soprattutto dal punto di vista delle infrastrutture aiutando leader locali a mantenere il controllo fornendo apparecchiature con intelligenza artificiale; o l'occidente cambia il rapporto con il continente africano o esso passerà sotto l'influenza cinese.

CONCLUSIONI:

Nel prossimo decennio la popolazione delle città di tutto il mondo esploderà, vedremo immigrazione, fenomeni meteorologici avversi più frequenti, sviluppo di tecnologie di sorveglianza e mutamento di rapporto con macchinari (o diremo a una macchina cosa fare o sarà lei a dirlo a noi); non ci saranno veri "dipendenti" con stipendi e benefit garantiti.

Rabbia e contestazioni saranno cresciute, i movimenti saranno più violenti e radicalizzati, la corsa al ribasso per attrarre capitale avrà azzerato la tassazione su di esso favorendo società e grandi patrimoni così i governi non avranno risorse sufficienti per costruire infrastrutture o irrobustire il welfare.

La popolazione dovrà lottare per la sanità pubblica, la formazione, la previdenza e i sussidi di disoccupazione; gli algoritmi imperverseranno nel lavoro di tutti. Se le cose non cambiano l'unico modello che verrà diffuso sarà quello cinese con l'ulteriore radicarsi di disuguaglianze che premeranno verso disordini gestiti in modo autoritario e non democratico; la sorveglianza stessa verrà accettata.

L'alternativa è perseguire modelli rispettosi dei diritti, renderli attrattivi per la popolazione e, con essi, rendere attrattiva una democrazia che incentivi la mobilità sociale grazie a stipendi migliori e welfare migliore pagato da tasse più progressive e maggiormente concentrate su un capitale che non potrà più sfruttare vantaggi indebiti dati da competizioni al ribasso e a cui saranno precluse pratiche quali i buyback azionari.

Il capitalismo deve diventare capitalismo degli stakeholder, volto a preservare un contratto sociale che abbia alla base la reazione alla crisi climatica che ci attende.

Sullo sfondo di queste due visioni c'è il ruolo delle élite mondiali che sono diventate quelle che sono grazie al capitalismo e che si stanno accorgendo che per continuare a vivere devono permettere a una ampia fetta della popolazione di vivere meglio: far fuori il capitalismo degli azionisti ci permette di mettere fine ai paradisi fiscali e dare ai governi le risorse necessarie, aumentare il contributo delle élite permette di ipotizzare la loro sopravvivenza.

Abbiamo due strade perseguibili: la prima è comoda, basta non fare nulla, ma conduce a disastri e rabbia; la seconda impone azioni decise da parte di cittadini, imprese e governi ma permette al mondo di guardare al futuro.

Per segnalazioni: gigi.bacchetta@gmail.com 3498481816