

## L'età dell'Uroboro

di Paolo Forcellini

pubblicato in *Il minotauro riformista*, dicembre 2025

Il recente “Word Inequality Report 2026” prende l'avvio da un dato scioccante per quel che riguarda la distribuzione dei patrimoni nel mondo: «Il 10 per cento più opulento del pianeta detiene il 75 per cento della ricchezza globale». A uno sguardo più ravvicinato l'indicatore della concentrazione della ricchezza fa ancor più impressione: il 50 per cento più povero della popolazione mondiale detiene il 2 per cento dei capitali totali; l'un per cento più ricco ne possiede il 22 per cento. Lo squilibrio dei patrimoni porta con sé un continuo aggravamento anche in quello dei redditi: le maggiori ricchezze producono maggiori redditi (solo in parte consumati e in gran parte reinvestiti ad accrescere le proprietà di pochi). In generale il fisco non riesce a correggere che in piccola parte questo circolo vizioso.

Focalizzando lo sguardo sul mondo più sviluppato, il rapporto segnala anche che, fra i paesi europei, l'Italia è fra quelli con la maggiore concentrazione della ricchezza come pure fra i primatisti della povertà, intesa come disuguaglianza sia dei patrimoni che dei redditi. Salvatore Rossi, ex direttore generale della Banca d'Italia, ha ricordato di recente che «la distribuzione dei redditi in Italia è moderatamente più disuguale della media europea: l'indice di Gini [misura la disuguaglianza nella distribuzione di un fenomeno all'interno di una popolazione, ndr.] era due anni fa 0,33 da noi... 0,29-0,30 in Francia e Germania... Le ricchezze sono per tutti i paesi molto più concentrate dei redditi (0,70-0,80), e anche in questo caso si rileva più disuguaglianza in Italia che nella media europea». Secondo il già citato “Word Inequality Report 2026” il 10 per cento degli italiani più abbienti controlla il 56 per cento della ricchezza totale (l'un per cento “straricco” possiede il 22 per cento dei patrimoni) mentre la metà meno fortunata della popolazione possiede appena il 2,5 per cento della ricchezza.

Una distribuzione di redditi e patrimoni molto squilibrata non è soltanto iniqua (questo è lapalissiano) ma può anche provocare gravi conseguenze sullo sviluppo economico. Innanzitutto perché si riflette negativamente su consumi e investimenti e può incentivare esportazioni di capitali. Quanto più lo squilibrio socio-economico è forte, tanto più una parte rilevante della popolazione entra a far parte di coloro che versano in una situazione di povertà assoluta, etichetta usata per indicare quanti hanno entrate insufficienti a soddisfare i bisogni essenziali. In Italia si stima che

questi ultimi siano quasi sei milioni (5,7 nel 2023, secondo l'Istat, pari a 2,2 milioni di famiglie). Altre 2,8 milioni di famiglie (pari a quasi cinque milioni di individui) sono definite “in povertà relativa”, vale a dire significativamente al di sotto della media reddituale complessiva.

La povertà assoluta colpisce soprattutto le famiglie con almeno un membro straniero, poi quelle con tre o più figli minori, inoltre, ovviamente, i disoccupati. Attenzione, però: si stima che riguardi anche l'otto per cento degli occupati. La povertà relativa colpisce in primo luogo lavoratori a basso salario. Le truppe dei “working poor” sono formate innanzitutto da coloro che fanno part time involontario oppure lavori temporanei. Ma spesso ne fanno parte anche salariati a tempo pieno, magari con famiglia numerosa, che vivono in affitto e/o lontano dal luogo di lavoro e quindi con costi di trasporto rilevanti, o anche con malati a carico e così via. Bisogna inoltre considerare che un salario di mille euro mensili, o poco più, può essere sufficiente a soddisfare i bisogni essenziali in molte zone del Sud non caratterizzate da “emergenza abitativa” (e dove un reddito di questo livello può essere qualificato come “povertà relativa”) ma spesso significa miseria nera al Nord. Questo vale anche per le posizioni dei dipendenti pubblici ai livelli più bassi, tant'è vero che molti posti di lavoro di questo tipo al Nord restano scoperti poiché si stima che il potere d'acquisto, a parità di retribuzione nominale, sia al Sud superiore anche del 50 per cento. Alla luce di quanto sopra andrebbe ridiscussa in qualche modo l'abolizione delle “gabbie salariali”, le differenziazioni retributive abolite in Italia nel 1972.

Eurostat ha calcolato che tra il 2004 e il 2024 i redditi reali pro capite delle famiglie nell'Unione europea sono cresciuti mediamente del 22 per cento. Sono aumentati in tutti i paesi dell'Unione, tranne che in due: l'Italia e la Grecia. Dopo vent'anni i due paesi con le più antiche e gloriose civiltà del Vecchio Continente presentavano redditi ancora inferiori – rispettivamente del 4 e del 5 per cento – a quelli dei primi anni del terzo millennio. Ha ricordato di recente l'economista Francesco Giavazzi che «la retribuzione media annua netta per ciascun membro di una coppia senza figli in cui entrambi lavorano è di 24.800 euro in Italia, 32.500 in Francia, 39.600 in Germania, 43.900 in Danimarca, 47.900 nei Paesi Bassi». Qui chiaramente si parla della quota “privilegiata” della popolazione, quella delle famiglie che portano a casa ben due stipendi. Figuriamoci gli altri, tenuto anche conto che il livello degli aiuti ai disoccupati e sottoccupati, nonché le varie agevolazioni da Stato sociale sono notevolmente superiori nel nord Europa che in Italia. Mi riferisco a “provvidenze” come l'istruzione gratuita a tutti i livelli, gli incentivi all'occupazione giovanile e femminile, gli asili nido, ecc.

Il deficit di welfare è anche una delle cause principali della denatalità che in Italia ha ormai raggiunto livelli più che preoccupanti e che in breve tempo costituirà il maggiore inciampo del paese sulla via dello sviluppo. Secondo un recente studio dell'economista Mario Zangola, i giovani fra 15 e 29 anni sono in Italia circa nove milioni, un milione dei quali sono giovani stranieri. Rispetto al 1992 in quella fascia di età i giovani sono diminuiti di quasi cinque milioni, ovvero di un terzo, malgrado la "trasfusione" di sangue straniero. Si stima che il paese perderà entro il 2050 altri 2,2 milioni di giovani, del resto anno dopo anno vediamo assottigliarsi il dato delle nascite (negli ultimi 50 anni i nati nella Penisola sono passati da un milione all'anno a 370mila). Questa catastrofe dell'invecchiamento italico è ulteriormente accentuata da un altro dato: i 15-29enni che lavorano sono meno del 35 per cento del totale. Certo, si dirà che ciò dipende dalla maggiore scolarizzazione, ma è lecito il sospetto che il prolungamento degli studi abbia a che fare anche con la scarsità dei posti di lavoro offerti e con la loro modestissima attrattività, anche ma non solo in termini retributivi. La scuola e l'università come parcheggi, insomma, nell'attesa assai raramente premiata di trovare un lavoro soddisfacente. E forse l'alto grado di dispersione scolastica è in questo senso indicativo. Come significativo è il fatto che il tasso di attività dei 15-29enni italiani è il più basso fra tutti i 27 paesi dell'Unione europea che ha un dato medio superiore del 15 per cento a quello italiano. Rispetto a quello tedesco il tasso di occupazione dei giovani italiani è inferiore di quasi il 20 per cento e di ben il 45 per cento nei confronti di quello record olandese che sfiora l'80 per cento dei 15-29enni.

Basta un dato per comprendere la "disaffezione" dei giovani italiani per il lavoro: dei 1,6 milioni di under-29 assunti in Italia come lavoratori dipendenti nel primo semestre del 2025 ben l'82,4 per cento era a tempo determinato, precari insomma. In questa situazione gloriarsi perché il tasso di occupazione generale nell'ultimo periodo è aumentato ha del ridicolo: gli anziani hanno dovuto ingoiare il fatto che, per l'equilibrio del sistema previdenziale, dovevano andare più tardi in quiescenza. Quindi più occupati con i capelli grigi e sempre meno chiome giovanili: questa è la situazione reale e questo ci deve far riflettere sul triste destino che attende innovazione e produttività del sistema Italia.

Ha spiegato di recente l'ex ministro Elsa Fornero che, poiché il numero dei giovani è in diminuzione «dovremmo investire molto su di loro, perché saranno loro che si occuperanno degli anziani. I dati su istruzione, lavoro, retribuzioni, famiglia, abitazione e povertà ci dicono che oggi il gruppo più a rischio della popolazione italiana è proprio formato dai giovani... Il declino economico è irreversibile se non si fronteggia questa situazione. I giovani sono quelli che hanno più capacità di innovare, più disinvoltura con le tecnologie, e invece li teniamo spesso inoccupati e se hanno

un lavoro è di solito precario e mal pagato. Quando sono molto preparati, non trovano aspettative, spesso vanno all'estero».

Bassi redditi e denatalità sono dunque strettamente intrecciati. I salari di fame non incentivano al lavoro ma piuttosto all'attesa di migliori occasioni che magari non si presenteranno mai o fuori tempo massimo. Le esigue retribuzioni degli occupati non giocano certo a favore della natalità: quando si fa fatica a mettere assieme pane e companatico ci si pensa un bel po' prima di mettere al mondo figliolanza. Non solo, chi ha già figli grandicelli e un salario modesto, poiché la prole non cerca o non trova lavoro dovrà impegnare parte via via crescente del reddito per aiutare i Neet (Not in Education, Employment or Training) acronimo inglese che indica un fenomeno molto sviluppato in Italia, spesso derivante non da pigrizia ma da preparazione inadeguata, salari risibili, lavori umilianti, difficoltà ad essere assunti. L'acronimo potrebbe venire italianizzato in Gas, Giovani adulti scoraggiati (ovvero alla canna del Gas, appunto).

E' sostanzialmente della medesima opinione l'economista Gian Maria Gros-Pietro, presidente di Intesa San Paolo, che pone giustamente l'accento sulla produttività: «La quota di anziani cresce, quella dei giovani si riduce. È una dinamica che rende la società fragile... Ai giovani occorre offrire opportunità credibili e attrattive... Servono sostegno agli studi, prospettive professionali chiare, servizi e salari adeguati, che dipendono dalla produttività. L'Italia soffre di bassa produttività e quindi di bassi salari. Bisogna aumentare il valore creato in una giornata di lavoro. È ciò che separa l'Europa dagli Stati Uniti da anni. La crisi demografica nasce anche da qui: crescere figli comporta costi economici, rinunce di tempo, l'affrontare la carenza di servizi. Serve maggior sostegno per l'infanzia, condizioni lavorative che non penalizzino le donne, livelli di reddito compatibili con i costi familiari. La leva fondamentale è la tecnologia, che libera potenziale e reddito».

L'attuale fotografia dell'Italia è davvero triste e per il futuro imboccare una strada virtuosa appare assai problematico. Si è determinata una situazione che battezzerei "Uroboro", dal nome del serpente mitologico che si mangia la coda, ovvero una situazione almeno a prima vista senza vie d'uscita, di stallo. I bassi salari producono denatalità e bassa produttività, quest'ultima tollera solamente bassi salari.

Un maggiore equilibrio nella distribuzione dei patrimoni e dei redditi appare indispensabile, un passaggio obbligato e ormai indilazionabile. Ma quali sono le strade percorribili per raggiungere questo risultato? Cercherò di accennare, a volo d'uccello, alcune delle numerose possibilità d'intervento e le rispettive controindicazioni.

Per contrastare la concentrazione dei patrimoni nei due decili più ricchi della popolazione la prima proposta che viene avanzata, soprattutto a sinistra, è quella dell'imposta patrimoniale. Ma come spesso avviene, le strade apparentemente semplici sono in realtà difficilmente percorribili. Innanzitutto, occorre chiarire se si dovrebbe trattare di una patrimoniale straordinaria o ordinaria, distinzione spesso scordata. Nel primo caso occorre tener conto che le grandi ricchezze non sempre corrispondono a grandi disponibilità liquide, quindi non ci si possono attendere cospicue entrate per questa via. Una patrimoniale ordinaria, invece, già esiste, è l'Imu. Alzi la mano chi propone di estenderla alla prima casa, oggi esente, e poi si protegga dai sassi che gli verranno lanciati. La patrimoniale sui titoli dello Stato renderebbe più difficile e comunque più costoso il loro collocamento, traducendosi in una partita di giro che non metterebbe a disposizione nuove risorse per finanziare riequilibri nella distribuzione dei redditi. Nuove imposte su altre ricchezze finanziarie, per loro natura facilmente trasferibili, incentiverebbero le fughe di capitali all'estero: il gioco vale la candela? Forse l'unico balzello praticabile sui patrimoni sarebbe un aumento della tassa di successione, in Italia più modesta che altrove. Comunque si sappia che gli introiti difficilmente sarebbero rilevanti, come indicano le entrate di altri paesi per questa voce. Ha scritto il già citato Salvatore Rossi che «un'imposta patrimoniale generale, su tutto il patrimonio, è difficilissima da esigere, tant'è che ce ne sono oggi pochi esempi al mondo ed è stata in passato piuttosto abolita che introdotta ex novo». Rossi mette in guardia da una possibile fuga di capitali: «non a caso la segretaria del Pd Schlein ha proposto una patrimoniale europea, non solo italiana». Campa cavallo.

Un'altra scorciatoia verso una redistribuzione, questa volta dei redditi e non dei patrimoni, è quella di introdurre una normativa sul salario minimo. Me ne sono già occupato in un articolo sul "Minotauro" di qualche tempo fa. Mi limito a ripetere che un salario minimo può di certo essere utile, ma solo in casi particolari e a un livello appunto "minimo". Se fissato troppo alto lederebbe infatti il ruolo delle organizzazioni sindacali e della contrattazione. Inoltre avrebbe un costo elevatissimo perché implicherebbe la riparametrazione dell'intera scala retributiva. Ma soprattutto provocherebbe crisi aziendali nei settori e nelle realtà produttive con bassi livelli di produttività, spingendoli fuori mercato e causando disoccupazione.

Non c'è nulla da fare, quindi? Nient'affatto. A mio avviso bisogna intervenire sui due poli della contrattazione e della produttività. Faccio solo alcuni esempi. Innanzitutto occorrono norme che prevedano un'importante e automatica indicizzazione dei salari all'inflazione e la restituzione totale e tempestiva del fiscal drag, come avviene in altri paesi. Attualmente l'obiettivo fondamentale e quasi esclusivo dei rinnovi

contrattuali pare sia quello di ripristinare il valore reale dei salari dopo anni in cui si è andato riducendo per effetto dell'inflazione. Nella migliore delle ipotesi, le "conquiste" sindacali finiscono quindi spesso per ridursi al ripristino dello status quo ante, al ritorno del salario reale ai livelli del passato, peraltro spesso non raggiunto integralmente e al quale ci si avvicina con ritardi di anni e quindi con perdite significative. A proposito dei lunghi tempi di rinnovo dei contratti, ha scritto Giuliano Cazzola, che «la vacanza contrattuale media nel privato (nel pubblico è di 30 mesi) si attesta a 7 mesi, con settori oltre 36 mesi. La vacanza contrattuale ha un impatto significativo sul potere d'acquisto, soprattutto in un contesto di forte inflazione». Il contratto di una delle categorie più numerose, i metalmeccanici, è stato firmato di recente con un ritardo di 17 mesi. In generale la contrattazione orientata quasi esclusivamente a cercare di "recuperare" le quote salariali preesistenti è destinata a determinare perdite nelle paghe reali, specie nei periodi di maggiore inflazione: fra gennaio 2021 e settembre 2025 le retribuzioni reali sono diminuite di quasi il 9 per cento.

Ma è soprattutto all'orizzonte di medio-lungo periodo che bisogna guardare. La riduzione e comunque il mancato aumento dei salari reali per periodi lunghi si riverbera sulla produttività: se i redditi da lavoro si riducono o al massimo sono stazionari viene meno per gli imprenditori una spinta fondamentale a praticare innovazioni, a investire, in una parola ad aumentare la produttività significativamente e senza limitarsi a torchiare il lavoro. Con poca o nulla dinamica salariale si avrà un sistema produttivo da stagnazione, nel migliore dei casi. In generale nella contrattazione i sindacati non dovrebbero tener conto esclusivamente della compatibilità delle rivendicazioni con la produttività consentita dal livello tecnologico dato, esistente. Le vertenze dovrebbero essere anche dei pungoli all'introduzione di innovazioni tecnologiche che comportino aumenti della produttività. Naturalmente la tenaglia che produce salti in avanti di quest'ultima ha due ganasce: da un lato l'applicazione di nuove tecnologie e metodi organizzativi nella filiera produttiva; dall'altro le riforme sociali, dal sistema scolastico a tutti i livelli, ai trasporti, al sistema fiscale e via elencando.

Ha notato Giavazzi che «comprimere i salari e proteggere le imprese dalla concorrenza internazionale, come si è fatto a lungo in Italia, a cominciare con le limitazioni all'importazione di automobili giapponesi, sono entrambi freni alla crescita. Comprimere i salari (forse) aumenta l'efficienza e i profitti aziendali, difficilmente aumenta la produttività. Che sarebbe accaduto della Fiat se non fosse stata protetta dai bassi salari e dalle quote sulle auto importate? Può darsi che sarebbe fallita, ma può darsi anche che lo stimolo alla sopravvivenza l'avrebbe resa più simile

alla Toyota. Bassi salari non significano solo, come vediamo oggi, bassi redditi, scarsi consumi e crescita asfittica. Significano anche scarsi pungoli a puntare sulla produttività». Parole sante. L'innovazione nei sistemi produttivi può anche causare lacrime e sangue sul breve ma sul medio periodo serve a mantenerli in vita. L'aveva già compreso un secolo fa il Nobel Wassily Leontief, riflettendo sulla temporaneità della disoccupazione tecnologica, ma a quanto pare è una lezione ancora difficile da imparare.