

LUISS



Dipartimento di Impresa e Management
Corso di Laurea Triennale in Economia e Management

Cattedra di Microeconomia

Il paradigma efficienza-equità nello Stato sociale.

Analisi degli effetti del Reddito di Cittadinanza in Italia

Chiar.mo Prof. Alberto Petrucci

RELATORE

Corrado Palma

CANDIDATO

ANNO ACCADEMICO 2023-2024

A Ludovica

INDICE

INTRODUZIONE	6
CAPITOLO I - EFFICIENZA ED EQUITÀ NEI MODELLI CONCORRENZIALI: LO STATO SOCIALE	8
1.1. CENNI STORICI	9
1.2. EFFICIENZA ED EQUITÀ	10
1.3. ECONOMIA DEL BENESSERE	12
<i>1.3.1. Fallimenti di mercato</i>	13
<i>1.3.2. Teoremi fondamentali dell'economia del benessere</i>	16
<i>1.3.3. Economia sociale di mercato</i>	18
1.4. LO STATO SOCIALE IN ITALIA	20
<i>1.4.1. Previdenza sociale</i>	22
<i>1.4.2. Assistenza sociale</i>	25
<i>1.4.3. Assistenza sanitaria</i>	26
<i>1.4.4. Istruzione</i>	27
<i>1.4.5. La sostenibilità del Welfare State italiano</i>	29
CAPITOLO II - IL MERCATO DEL LAVORO NELLO STATO SOCIALE	38
2.1. IL MERCATO DEL LAVORO	38
2.2. LA DISOCCUPAZIONE	42
2.3. I SALARI: SALARIO MINIMO E CONTRATTAZIONE COLLETTIVA	45
<i>2.3.1. Simulazione sul livello di salario minimo al 30%, 40%, 60% del salario mediano</i>	47
2.4. IL MERCATO DEL LAVORO IN ITALIA	48
CAPITOLO III - IL CASO ITALIANO: IL REDDITO DI CITTADINANZA	55
3.1. ORIGINE DELLA MISURA: IL REDDITO DI INCLUSIONE	55
3.2. LA MISURA: IL REDDITO DI CITTADINANZA	62
<i>3.2.1. Lo strumento</i>	62
<i>3.2.2. Gli effetti sul mercato del lavoro</i>	64
3.3. EVOLUZIONE DELLA MISURA: L'ASSEGNO DI INCLUSIONE	69
CONCLUSIONI	74
BIBLIOGRAFIA	79
SITOGRAFIA	83

INTRODUZIONE

Il dibattito sugli obiettivi e le modalità sulla base dei quali uno Stato dovrebbe fondare la propria politica di intervento nel sistema economico che rientra nel suo ambito di competenza è probabilmente destinato a non terminare mai. La motivazione non è da attribuire esclusivamente all'alternarsi di teorie economiche che nel corso del tempo si susseguono con l'ambizione di aver individuato il modello che meglio è in grado di descrivere e predire la realtà creata da un *homo* il cui animo *oeconomicus* è tutt'altro che dimostrato; al contrario, essa risiede soprattutto nel carattere ontologico del concetto stesso di Stato. Se quest'ultimo, come è vero, rappresenta l'organizzazione politica che contraddistingue una determinata comunità, allora ci si rende conto che il tentativo teorico di perseguire la soluzione considerata economicamente ottimale si troverà a scontrarsi sempre con un attuatore pratico, quale è appunto lo Stato, che è mosso da finalità non soltanto differenti da quelle dei suoi stessi pari, ma anche, come spesso accade, largamente prive di un'ispirazione di economica razionalità. Ciò dovuto al semplice e, tuttavia, per niente banale fatto che esso non è nient'altro che l'espressione formale della frangia maggioritaria della comunità dalla quale ha ricevuto la legittimazione ad esercitare i propri poteri amministrativi.

Il *trade-off* efficienza-equità rappresenta, nelle varie forme in cui può essere declinato, l'occasione per poter avere una pronta evidenza di quanto appena detto. All'interno di questo elaborato, la ricerca di tale evidenza prenderà luogo nel contesto particolare di quella concezione di Stato che fonda il proprio *modus operandi* sul suo carattere sociale, da intendersi come perseguimento di un ideale di un giusto riequilibrio di risorse economicamente scarse rispetto alla totalità di individui tra le quali devono essere allocate.

Per perseguire questo scopo, la tesi è organizzata come segue. Il primo capitolo si concentrerà, dopo una breve disamina storica sul percorso che ha portato all'affermazione del *Welfare State*, sulla trattazione del *trade-off* all'interno della teoria microeconomica. In particolare, verrà evidenziato il legame che si è venuto a creare tra i dettami della cosiddetta

branca dell'economia del benessere e lo scheletro normativo-istituzionale che contraddistingue l'ambito europeo fondato sul modello dell'economia sociale di mercato. Da ultimo, la sezione si concluderà con un'analisi approfondita delle modalità con cui l'Italia adempie ai suoi obiettivi redistributivi, fornendo considerazioni sulla sua capacità di essere sostenibile nel lungo periodo.

Il secondo capitolo restringe il campo al mercato del lavoro, del quale verrà dapprima spiegato il funzionamento in presenza di politiche pubbliche volte a sostenere i redditi più bassi della popolazione, e poi sarà studiato in relazione a due dei suoi elementi cardine, quali sono la disoccupazione e i salari, con un approccio basato su evidenze empiriche rilevate in contesti geografici diversi. Le considerazioni finali si concentrano sull'ambito italiano, portandone alla luce gli aspetti critici che costituiscono i problemi strutturali che ne minano la competitività nell'arena internazionale.

Il terzo ed ultimo capitolo raccoglie le premesse dei primi due con l'obiettivo di verificare se gli effetti teoricamente attesi di aumento del tasso di disoccupazione come conseguenza dell'introduzione di uno schema di reddito minimo come il Reddito di Cittadinanza si siano effettivamente verificati. Da ultimo, brevi considerazioni critiche chiudono il lavoro.

CAPITOLO I

Efficienza ed equità nei modelli concorrenziali: lo Stato sociale

Il modello ordinamentale dello Stato sociale (*Welfare State* in inglese) nasce e si sviluppa nel corso della storia come correttivo di un capitalismo il cui fondamento culturale era il pensiero, forse opportunistico, ma, nel dubbio, sicuramente miope, che il successo, da intendersi come realizzazione personale e sociale del proprio essere in qualsiasi delle sue forme, fosse del tutto indipendente da questioni riguardanti la giustizia sociale. Il mito del “*self-made man*” aveva bisogno di nuove e più realistiche basi su cui fondare la propria sopravvivenza rispetto al corso inarrestabile della Storia, evitando così di rimanerne schiacciato. Tali basi hanno finito per coincidere, in un’accezione contemporanea e universalmente riconoscibile, con l’obiettivo, da parte dello Stato, di conseguire due finalità primarie: la prima consiste nell’offrire prestazioni monetarie o in natura a coloro i quali, per motivi di anzianità, infermità, assenza di un’occupazione od altre situazioni soggettive non sono nelle condizioni di poter percepire un reddito adeguatamente dignitoso; la seconda si sostanzia nel garantire che tutti i cittadini abbiano la possibilità di usufruire di servizi socialmente rilevanti quali l’istruzione e la sanità (Artori, 2004). Archimede non aveva bisogno che qualcuno sollevasse il mondo al suo posto; d’altronde, se così fosse stato, non sarebbe il suo nome ad essere rimasto impresso nella storia. Ciò di cui necessitava era solamente lo strumento: la leva¹. Lo Stato sociale prende vita proprio per assicurarsi che i suoi Archimede dispongano delle loro leve, ma senza avanzare la pretesa o suscitare l’aspettativa di doverla usare al loro posto, nell’ottica cioè di rimettere il successo nelle sole mani del loro senso di responsabilità e volontà, e non del caso. Ad ispirare

¹ Il riferimento è alla celebre frase attribuita al famoso matematico greco: “*Datemi una leva e solleverò il mondo*”.

le politiche sociali del *Welfare State* sono perciò i principi dell'uguaglianza delle opportunità e dell'esistenza dignitosa. Una volta compiuto il passo della consapevolezza rispetto a ciò, il dibattito interno alle democrazie occidentali si è evoluto col tempo passando così dal cosa al come. In particolar modo, le questioni centrali riguardano, da un lato, la portata universalistica o meno dei servizi forniti e, dall'altro, le implicazioni che monopoli pubblici o forme di competizione tra attori pubblici e privati generano sull'efficienza di quei mercati che sono chiamati a rendere disponibili alcuni dei servizi medesimi, il tutto nella prospettiva di coniugare le esigenze descritte con una sostenibilità economica di lungo periodo (Scognamiglio Pasini, 2016).

1.1. Cenni storici

Lo Stato sociale per come è stato appena delineato è il frutto di un processo di evoluzione storico i cui albori sono riconducibili alla rivoluzione industriale del XIX secolo. L'aumento considerevole della popolazione e la comparsa di strati di povertà associati alla nascente classe proletaria aveva portato all'emanazione nel Regno Unito della *New Poor Law* (o *Poor law Amendment Act*) nel 1834. La legge istituiva le cosiddette *workhouses*: luoghi di comunità che si componevano di persone povere che ne facevano richiesta e nei quali erano costrette a lavorare per diverse ore al giorno in cambio di un luogo in cui dormire e di un solo pasto giornaliero. Nonostante la portata innovativa dell'iniziativa legislativa, essa risultò estremamente impopolare a causa della regolarità con cui i gestori delle *workhouses* abusavano e sfruttavano le persone che decidevano di aderire al programma. Non era infatti un caso che la stessa legge fosse nata non tanto per spirito di liberalità e solidarietà, quanto più per il sospetto dei ceti medio-alti che misure volte esclusivamente a sostenere condizioni di vita dignitose per i più fragili significasse *de facto* indurli ad assumere comportamenti di pigrizia ed evitare il lavoro. Fu così la stessa *ratio legis* a rendere la *New Poor Law* incompatibile *ab origine* con qualsiasi finalità di garanzia della dignità sociale dei cittadini più vulnerabili.

Ci volle qualche decennio per far sì che il sistema economico venisse positivamente contaminato da valori di giustizia sociale. La Germania del cancelliere Otto von Bismark introdusse nel 1881 un sistema di assicurazione sociale obbligatoria contro malattie, infortuni, vecchiaia e, solamente più tardi, disoccupazione, da finanziarsi per mezzo di contributi a carico sia dei lavoratori sia dei datori di lavoro.

Ad ogni modo, fu però il Novecento ad essere il secolo dell'affermazione dello Stato sociale. Gli Stati Uniti d'America dapprima introdussero, per mezzo del *Social security act* del

1935, un sistema pensionistico a ripartizione e poi implementarono tra il 1933 e il 1939 il programma di politica economica conosciuto come *New Deal*. Le misure più significative del progetto di Roosevelt per contrastare la Grande Depressione e le ormai evidenti disfunzioni del sistema economico capitalista furono la previsione di maggiori garanzie per i lavoratori attraverso la settimana lavorativa di 40 ore e minimi salariali, l'elaborazione di piani di assistenza sociale per i più bisognosi, massicci investimenti pubblici in infrastrutture e una regolamentazione più ferrea dei mercati finanziari che agisse sul duplice fronte della mitigazione della speculazione e della solidità del sistema bancario.

Documento di primaria importanza nella trattazione sistematica ed organica dell'elaborazione di un modello di *Welfare State* compatibile con un'economia di mercato fu il rapporto "*Social Insurance and Allied Services*", anche conosciuto come "Rapporto Beveridge", dal nome dell'economista che ne fu l'autore. Il documento, che iniziò ad essere attuato dal governo laburista uscito vincitore dalle elezioni generali del 1945 in Inghilterra, propone un modello di Stato incentrato sulla correlazione tra il dovere di contribuzione e il diritto alle prestazioni, affermando il principio per il quale ogni cittadino è, in quanto tale, titolare di un diritto a un livello minimo di sussistenza che lo Stato ha il dovere, non solamente giuridico, ma anche morale, di fornire (Beveridge, 2010). A partire da questo impulso, incarnato dalle politiche proprie di molti Paesi occidentali durante il secolo in parola, il Regno Unito arrivò a costituire nel 1946 un sistema sanitario nazionale che garantiva piena assistenza medica a tutti i cittadini, andando oltre la precedente impostazione bismarkiana basata sulla logica assicurativa.

1.2. Efficienza ed equità

Il dibattito sull'esistenza di un *trade-off* tra efficienza ed equità muove, almeno dal punto di vista teorico, dagli effetti che le peculiari caratteristiche della forma di mercato chiamata concorrenza perfetta riescono a generare. In particolare, tale "compromesso" riassume il dilemma che viene a crearsi come conseguenza del fatto che l'implementazione di politiche volte al miglioramento di uno dei due pesi della bilancia finisce per avere effetti di contrazione sull'altro. La concorrenza perfetta, d'altro canto, date le ipotesi sulle quali si fonda e dato il modello di comportamento ottimizzante degli operatori economici, è quella forma di mercato che, in condizione di equilibrio, consente di ottenere lo *status* di efficienza.

Con la locuzione “forma di mercato” ci si riferisce al complesso delle proprietà che definiscono le modalità con cui i beni e i servizi sono offerti e domandati e che perciò consentono di spiegare il peculiare processo di formazione del prezzo all’interno del mercato considerato (Lombardini e Tagliacarne, 1961). Entrando nello specifico della concorrenza perfetta, le ipotesi cardine cui si è poc’anzi fatto riferimento sono:

- **Atomicità:** il mercato si compone di un numero talmente elevato di agenti economici che la domanda e l’offerta di ciascuno di essi non ne costituisce che una parte infinitesima. Nessun operatore economico è perciò nelle condizioni di poter influenzare, con i propri comportamenti, la domanda e l’offerta di mercato e, conseguentemente, il prezzo del prodotto, che viene quindi preso per dato. In modo analogo, anche gli acquisti di input produttivi da parte dei singoli venditori sono irrisori rispetto al totale dell’industria, comportando la loro impossibilità di generare effetti sul prezzo degli stessi.
- **Omogeneità:** i prodotti venduti da qualsiasi produttore sono considerati completamente omogenei ed indifferenziati da parte dei consumatori.
- **Trasparenza:** tutti i consumatori conoscono i prezzi praticati da tutti i venditori. Questa ipotesi, unita all’omogeneità, comporta la validità della cosiddetta legge del prezzo unico. Secondo quest’ultima, poiché ogni consumatore ha la medesima percezione rispetto ai prodotti in vendita e i prezzi di questi ultimi sono da tutti esattamente conoscibili, qualsiasi transazione all’interno del mercato avviene in corrispondenza dello stesso livello di prezzo.
- **Libertà:** tutte le imprese, comprese quelle potenziali entranti, dispongono delle medesime possibilità di accesso agli stessi input e alla stessa tecnologia. Esse possono in qualsiasi momento incrementare o ridurre l’ammontare di fattori produttivi utilizzati secondo quelle che sono le proprie necessità. Ciò garantisce la completa libertà di entrata nel settore che, nel lungo periodo, contribuisce a rendere nulli i profitti delle imprese operanti nel mercato.

Il concetto di efficienza presenta varie declinazioni a seconda dell’ambito di applicazione. In campo economico, quella maggiormente considerata è l’efficienza di tipo allocativo secondo la definizione elaborata dall’economista italiano Vilfredo Pareto: l’ottimo paretiano è la condizione di equilibrio che viene a determinarsi in un mercato perfettamente competitivo, tale per cui non è possibile dar vita ad una differente allocazione della produzione che migliori la

condizione di determinati operatori senza tuttavia peggiorare quella di altri. L'efficienza nell'allocazione di risorse scarse in presenza di una tecnologia limitata alle conoscenze del tempo consente così la massimizzazione del benessere del sistema economico complessivamente considerato. Un mercato orientato in modo Pareto-efficiente implica due ulteriori aspetti fondamentali: l'efficienza nella produzione e l'efficienza nello scambio. La prima si sostanzia nel fatto che le imprese produrranno il massimo volume possibile di *output*. La seconda spiega come gli scambi tra due individui avvengono a condizione che entrambi vengano resi soddisfatti in misura almeno pari alla loro condizione precedente all'operazione e auspicabilmente almeno uno dei due riesca a migliorarla. Più precisamente, l'efficienza in parola viene raggiunta nel punto della curva di Edgeworth in cui il benessere complessivo dei due individui è massimizzato in assenza di uno spreco di risorse.

Nella microeconomia, l'equità è solitamente argomento di discussione dello specifico ramo dell'economia del benessere, il quale sarà oggetto di approfondimento del presente testo più avanti nella trattazione. Ad ogni modo, nell'ambito appena richiamato, l'equità viene associata al concetto di giustizia redistributiva, costituendo, in prima battuta, il metro di giudizio per le valutazioni riguardanti gli equilibri/squilibri caratterizzanti lo specifico ottimo paretiano raggiunto dal mercato considerato e, in secondo luogo, il presupposto dell'intervento pubblico nell'economia che eventualmente ne conseguirebbe. Risulta infatti necessario tenere a mente come l'equilibrio perfettamente concorrenziale sia sì in grado di garantire l'efficienza del mercato, ma ciò non significa che quest'ultimo risulti altresì equo. Il *trade-off* tra efficienza ed equità nasce così dal fatto che lo strumento utilizzato dallo Stato per il perseguimento delle sue finalità redistributive è la tassazione, la quale produce tuttavia distorsioni allocative che rendono il sistema economico di riferimento meno efficiente (Castaldo, 2012).

1.3. Economia del benessere

Il Paragrafo 1.2. ha affrontato lo studio del paradigma efficienza-equità evidenziando gli aspetti teorici a supporto della predilezione della concorrenza perfetta come forma di mercato e dell'intervento pubblico nell'economia come mezzo con cui conciliare esigenze di giustizia sociale. Questo tipo di approccio risulta fondamentale e necessario per costruire una *ratio* credibile a supporto delle scelte di politica economica che vadano nella direzione appena richiamata, ma non sufficiente se ci si vuole interfacciare al medesimo quesito da un punto di vista realistico, proprio a causa dell'insieme delle ipotesi sottostanti la realizzabilità della

perfetta competizione. In altre parole, il mercato non è naturalmente propenso a raggiungere lo specifico punto di equilibrio socialmente desiderato.

In questo paragrafo, si muove dalla consapevolezza di quanto appena detto e si arriva a definire il *Welfare State* come lo strumento maggiormente adatto (e forse l'unico) a poter garantire il migliore realistico bilanciamento tra le due necessità parimenti fondamentali: efficienza ed equità. In particolare, si analizzeranno dapprima i cosiddetti fallimenti di mercato, per poi affrontare la nozione di economia del benessere enunciando i teoremi fondamentali su cui si basa, da ultimo costituirà oggetto d'esame il modello dell'economia sociale di mercato.

1.3.1. Fallimenti di mercato

Il fallimento di mercato è quella situazione che si verifica nel momento in cui una qualsiasi delle ipotesi sottostanti il modello concorrenziale non viene rispettata. In questi casi, il libero mercato distribuisce le risorse in modo imperfetto, generando delle anomalie all'equilibrio. Quest'ultimo diviene perciò inefficiente nel senso paretiano del termine poiché caratterizzato da una riduzione del benessere sociale complessivo definita *deadweight loss* ("perdita secca") (Scognamiglio Pasini, 2016).

A determinare i fallimenti di mercato è in modo particolare la presenza dei seguenti elementi:

- Beni pubblici
- Esternalità
- Potere di mercato
- Asimmetrie informative

Beni pubblici

Si definiscono pubblici quei beni che godono di due proprietà:

- Non escludibilità: nessun consumatore può essere escluso dal consumare il bene una volta reso disponibile.
- Non rivalità: il consumo del bene da parte di un individuo non ne riduce la quantità disponibile per il consumo da parte degli altri.

Tali caratteristiche non sono presenti nei beni privati, ovvero quelli che si prendono in considerazione in un modello di mercato perfettamente concorrenziale, e determinano conseguenze significative per il comportamento dei consumatori, che, a sua volta, è causa dell'inefficienza del risultante equilibrio di mercato. Date le sopramenzionate proprietà, gli

individui saranno incentivati a condividere il consumo del bene pubblico poiché: da un lato, la non escludibilità garantisce che tutti possano averne accesso; dall'altro, la non rivalità implica l'assenza di contrarietà a questo tipo di condotta dato che il bene rimane comunque disponibile. Agli occhi dell'impresa, questo *modus operandi* risulta particolarmente svantaggioso in quanto sarà in grado di ottenere un compenso per l'acquisto del bene solamente da un consumatore (il primo). L'incentivo alla condivisione è causa del senso di affidamento reciproco tra i consumatori (*free-riding*), il quale si esplica nel fatto che ognuno di essi preferisce poter consumare il bene senza tuttavia dover essere egli stesso a doverlo acquistare anche per gli altri. Il risultato è un livello di consumo del bene pubblico basso e, conseguentemente, un mercato Pareto-inefficiente (Hindriks e Myles, 2013).

Esternalità

L'esternalità è quel fenomeno che si verifica quando effetti positivi o negativi delle decisioni assunte dai singoli agenti del mercato non trovano riscontro nel sistema dei prezzi in esso vigente. In questi casi, il benessere economico di un operatore (utilità o profitto a seconda che sia rispettivamente il consumatore o l'impresa) è direttamente influenzato dalle azioni degli altri agenti (consumatore o produttore). A tal proposito, è fondamentale sottolineare come, affinché l'influenza cui si è appena fatto riferimento possa essere considerata una esternalità, è necessario che essa sia diretta, ovvero vi è bisogno che venga escluso qualsiasi effetto idoneo ad essere già di per sé oggetto di mediazione per mezzo del sistema dei prezzi in uso (Hindriks e Myles, 2013).

La presenza di esternalità produce un equilibrio di mercato inefficiente perché non permette agli operatori di avere un prezzo che possa sintetizzare tutte le informazioni rilevanti per la conclusione dello scambio. In particolare, esternalità negative determineranno un consumo o una produzione superiore all'ottimo, perché le condotte in cui si esplicano la domanda e l'offerta non considerano il costo sociale legato all'utilizzo del bene; al contrario, esternalità positive determineranno un consumo o una produzione inferiore all'ottimo, perché non viene considerato il beneficio sociale che deriva dall'uso del bene (Scognamiglio Pasini, 2016).

Potere di mercato

Il potere di mercato si definisce come la capacità di un operatore economico di influenzare il prezzo di vendita di un prodotto a proprio vantaggio. La sua presenza allontana l'equilibrio del mercato dall'efficienza, poiché causa forme di mercato, come il monopolio, il monopsonio

e gli oligopoli, in cui il soggetto che lo detiene fissa o induce a fissare livelli produttivi diversi da quelli di ottimo pareiano. Il vantaggio conseguito dal detentore di potere di mercato riduce così il surplus totale dell'economia.

Asimmetrie informative

L'asimmetria informativa è quel fenomeno che si determina nel mercato ogniqualvolta le due parti di cui si compone dispongono di informazioni differenti circa i prodotti oggetto di scambio o non sono sufficientemente a conoscenza delle alternative di consumo o produzione disponibili. L'asimmetria informativa può presentarsi sottoforma di selezione avversa e azzardo morale. In ambedue i casi, tuttavia, essa produce un fallimento di mercato perché induce l'agente che dispone del miglior quadro informativo a porre in essere un comportamento opportunistico nei confronti della controparte.

La selezione avversa, altresì detta opportunismo precontrattuale, prende luogo in presenza della cosiddetta informazione nascosta al momento della stipula del contratto di scambio. Il venditore è la parte che solitamente gode del vantaggio informativo, mentre il compratore può cercare di colmare questo *gap* solamente fino al punto in cui il costo marginale dell'informazione eguaglia il beneficio legato all'ottenimento dell'informazione aggiuntiva (Porter, 1976). Il risultato è che, al fine di non rendere il contratto svantaggioso a causa di un elevato investimento nella ricerca di informazioni sul prodotto, il consumatore ricorre a metodi statistico-probabilistici per definire la sua disponibilità a pagarlo. Nel suo complesso, il mercato risulta inefficiente perché vi è un'insufficiente allocazione delle risorse in esso disponibili, derivante da un calo della domanda di mercato generata dall'incertezza esistente sulla qualità dei prodotti.

La possibilità che si verifichi l'azzardo morale, altresì detto opportunismo postcontrattuale, è da imputare all'opportunità, per gli operatori del mercato, di compiere la cosiddetta azione nascosta. Quest'ultima è l'azione di quell'agente che, disponendo di un set informativo migliore, è in grado di mutare l'esito di un contratto ledendo gli interessi della controparte. Ciò avviene proprio perché il contraente meglio informato confida nell'incapacità della sua controparte, garantita dall'asimmetria informativa, di osservare tale comportamento. Il mercato risultante è, anche in questo caso, inefficiente perché nel punto di equilibrio le imprese sarebbero disponibili ad offrire quantitativi maggiori di *output* se solo i consumatori dessero garanzie circa l'invarianza del loro comportamento una volta concluso il contratto.

1.3.2. Teoremi fondamentali dell'economia del benessere

L'economia del benessere è quella branca della microeconomia che studia le condizioni necessarie affinché un sistema economico perfettamente competitivo possa garantire l'assenza del *trade-off* efficienza-equità. A tal fine, sono stati elaborati nel corso del tempo due teoremi detti Teoremi fondamentali dell'economia del benessere.

I Teorema fondamentale dell'economia del benessere

L'allocazione dei beni e dei fattori risultante da un equilibrio generale perfettamente concorrenziale è Pareto-efficiente

Il teorema incarna in modo sintetico il concetto che Adam Smith aveva riassunto nella definizione di “mano invisibile” nella sua celebre: “Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni”. Nel 1776 Smith scriveva:

“Svolgendo la propria attività in modo da produrre il massimo valore possibile, l'individuo persegue solo il proprio interesse ed è condotto da una mano invisibile, in questo come in molti altri casi, a promuovere una finalità che non è parte delle sue intenzioni. Né il fatto che tale fine non rientri sempre nelle sue intenzioni è sempre un danno per la società. Perseguendo il proprio interesse, egli promuove spesso quello dell'intera società in modo molto più efficace di quando accadrebbe se nell'agire lui stesso si proponesse di seguire l'interesse generale” (Smith, 1776).

Il senso delle parole dell'economista inglese è infatti quello per cui, in un libero mercato nel quale tutti gli operatori economici agiscono per massimizzare i propri interessi individuali, l'equilibrio risultante è efficiente, ovvero è il migliore possibile in quanto ogni agente riesce a trarre il massimo beneficio dagli scambi che vengono posti in essere conseguentemente ad una determinata distribuzione iniziale delle risorse. Non a caso:

“Non è dalla benevolenza del macellaio, del birraio, o del fornaio che noi ci aspettiamo la nostra cena, ma dalla loro considerazione del proprio interesse personale. Non ci rivolgiamo alla loro umanità, ma al loro egoismo [self-love], e ad essi parliamo dei loro vantaggi e non delle nostre necessità” (Smith, 1776).

II Teorema fondamentale dell'economia del benessere

Qualsiasi allocazione Pareto-efficiente può essere raggiunta come equilibrio generale perfettamente concorrenziale purché vi sia un'appropriate distribuzione iniziale delle risorse scarse tra gli individui

Il secondo teorema ricopre un'importanza cardinale nella trattazione del presente elaborato. Muovendo dalla considerazione di cui al primo teorema per il quale, data una qualsiasi distribuzione iniziale delle risorse in un contesto perfettamente concorrenziale, il risultante equilibrio è efficiente, il secondo teorema apre alla possibilità di individuare quella specifica distribuzione iniziale che consente di raggiungere quell'equilibrio competitivo – quindi efficiente – che garantisca simultaneamente l'equità sociale. Affinché ciò sia possibile, è quindi necessario che si provveda a definire l'allocazione iniziale adatta al raggiungimento dell'obiettivo di giustizia redistributiva prefissatosi.

La crucialità di tale formulazione risiede così nella possibilità, almeno teorica, di eliminare il *trade-off* tra efficienza ed equità. In particolare, nel definire il proprio indirizzo di politica economica, uno Stato si porrà sempre come obiettivo quello di raggiungere un'allocazione Pareto-efficiente. Se così non fosse, sarebbe infatti possibile aumentare il benessere di almeno un consumatore senza peggiorare quello di nessun altro; tuttavia, tale ipotesi sarebbe di difficile accettazione poiché significherebbe essere in presenza di uno "spreco" di benessere sociale. Una volta che lo Stato ha scelto la specifica allocazione Pareto-efficiente che soddisfa il proprio modello di equità sociale, essa può essere raggiunta, come previsto dal secondo teorema, garantendo la competitività del mercato e il livello di reddito necessario ad ogni consumatore per acquistare il paniere a lui associato nell'allocazione scelta. A questo punto, i consumatori inizieranno a porre in essere scambi commerciali e l'equilibrio prescelto prenderà vita come equilibrio perfettamente concorrenziale nel processo che viene definito decentralizzazione. Per raggiungere la decentralizzazione dell'allocazione, lo Stato deve utilizzare solamente due strumenti: la formulazione di leggi in grado di garantire e promuovere la concorrenza e l'imposizione delle cosiddette *lump-sum taxes* (tassazione forfettaria) per dotare ogni consumatore del reddito necessario (Hindriks e Myles, 2013). Il secondo teorema dell'economia del benessere, secondo questa prospettiva, risulta quindi altresì idoneo a definire in modo inequivocabile la ripartizione dei compiti tra Stato e mercato: il primo deve assicurare l'operatività del mercato e la dotazione iniziale di reddito dei consumatori

coerentemente con gli obiettivi di equità preposti; il secondo – in quanto “libero” – assicura l’efficienza (Franzini, 2012).

Quella delle *lump-sum taxes* è la forma di tassazione utilizzata dallo Stato per poter ripartire il reddito dei consumatori senza creare inefficienze nell’economia. La caratteristica principale è data dal fatto che l’entità dei trasferimenti che vengono da esse generati non variano al mutare del comportamento dei consumatori, al contrario di quanto avviene per altre tasse il cui ammontare può, ad esempio, cambiare in relazione alla loro produttività o ai loro livelli di consumo. I trasferimenti di tipo *lump-sum* in questione prendono luogo tra gli stessi consumatori per realizzare i predefiniti adeguamenti dei loro livelli di reddito. Nonostante il fatto che alcuni guadagneranno da tali trasferimenti mentre altri subiranno delle perdite, l’ammontare degli stessi non può essere modificato. Al contrario, è proprio la loro immutabilità a causare il voluto cambiamento nel loro comportamento come conseguenza del nuovo livello di reddito. In particolare, i trasferimenti genereranno il solo effetto reddito e non quello sostituzione (Hindriks e Myles, 2013).

1.3.3. Economia sociale di mercato

Prima di entrare nell’analisi dello specifico modello di sviluppo dell’economia quale è l’economia sociale di mercato, è bene definire le ragioni che portano a rendere necessaria l’esistenza dello Stato all’interno del sistema economico. Per affrontare il ragionamento può essere utile partire dall’ipotesi opposta: l’assenza dello Stato. In tale situazione, il mercato è del tutto privo di regole, le più importanti delle quali sono riconducibili al riconoscimento formale del diritto di proprietà e all’elaborazione di una disciplina normativa che regolamenti l’istituto giuridico del contratto. Il diritto di proprietà si sostanzia nella definizione di regole sulle modalità di godimento del bene, mentre le leggi sui contratti definiscono quelle su cui deve basarsi il commercio. In assenza di entrambe, sarebbe estremamente difficile, se non impossibile, trarre soddisfazione dagli scambi, e ciò in virtù del fatto che non potrebbe esservi alcun diniego delle azioni di furto nonché certezza del pedissequo rispetto, da parte dei contraenti, dei termini stabiliti per gli scambi medesimi, pena il ritrovarsi a fronteggiare le ritorsioni previste dall’ordinamento giuridico. In termini più filosofici, senza uno Stato “minimo” che possa garantire almeno quanto appena menzionato, l’economia verterebbe in una condizione *hobbesiana* di guerra di tutti contro tutti in cui l’unica legge sarebbe l’anarchico stato di natura.

Definiti gli aspetti fondamentali che giustificano l'esistenza dello Stato, è possibile passare ad indagare il grado di intervento di quest'ultimo nell'economia e le motivazioni dietro le possibili scelte intraprese in tal senso. L'economia sociale di mercato è un modello di sviluppo dell'economia che rappresenta una sintesi tra il risultato utopistico derivante dal secondo teorema dell'economia del benessere e la necessità di bilanciare realisticamente la ricerca simultanea dell'efficienza e dell'equità nell'economia stessa, muovendo dalla consapevolezza dell'esistenza dei fallimenti di mercato.

In una prospettiva storica, la *soziale marktwirtschaft* ("economia sociale di mercato") affonda le sue radici nell'Ordoliberalismo: corrente di pensiero nata in Germania nella prima metà del Novecento secondo cui la concorrenza è un mezzo per il raggiungimento di scopi sociali. Il principio di base dell'Ordoliberalismo è quello per cui i mercati perfettamente liberi non esistono, poiché se viene lasciata loro completa autonomia tendono a degenerare, perdendo così la capacità di rappresentare quello strumento attraverso cui perseguire obiettivi di benessere sociale ed economico (De Pasquale, 2011). La necessità è perciò quella di trovare il corretto compromesso tra libertà economica ed interventismo statale che sia in grado di offrire "*all'uomo la responsabilità di sé, cioè lo deve rendere capace di libertà*" (Staudacher).

L'economia sociale di mercato si è quindi sviluppata con il fine di coniugare l'ordine economico e quello sociale, elevando la sicurezza sociale ad elemento prioritario ed indispensabile dell'economia di mercato. Quest'ultima, secondo questa prospettiva, non potrebbe dunque certamente funzionare senza libertà di competizione; tuttavia, un corretto ricorso al diritto della concorrenza non può prescindere dall'implementazione di provvedimenti di natura sociale. In sostanza, gli obiettivi preminenti della *soziale marktwirtschaft* sono: una crescita economica sostenuta, un livello di inflazione contenuto, un basso livello di disoccupazione, una forte protezione sociale, buone condizioni lavorative (De Pasquale, 2011). Per realizzare quanto sin qui detto, appare in modo evidente come lo "strumento" maggiormente idoneo sia quello della presenza di uno Stato (sociale) che vada oltre il suo carattere "minimo" descritto all'inizio del presente paragrafo.

Il luogo in cui il modello in parola ha avuto maggiore riconoscimento è senza dubbio quello europeo. L'Art. 3 del Trattato sull'Unione Europea (TUE) ne sancisce e formalizza la validità in ambito comunitario, definendone altresì le specifiche caratteristiche in modo puntuale:

“L’Unione instaura un mercato interno. Si adopera per lo sviluppo sostenibile dell’Europa, basato su una crescita economica equilibrata e sulla stabilità dei prezzi, su un’economia sociale di mercato fortemente competitiva, che mira alla piena occupazione e al progresso sociale, e su un elevato livello di tutela e di miglioramento della qualità dell’ambiente”².

Con la previsione normativa appena riportata, il legislatore europeo ha formalmente reputato essere l’economia sociale di mercato il migliore sistema economico-sociale in grado di favorire una forma di progresso collettiva in cui, per mezzo della regolamentazione esercitata dai pubblici poteri, è il mercato ad essere al servizio della società e non il contrario (Amorosino, 2016).

1.4. Lo Stato sociale in Italia

Se al termine del Paragrafo 1.3.3. si è delineato il quadro europeo entro cui si inseriscono i provvedimenti di carattere sociale che verranno esaminati nell’ultimo capitolo di questo elaborato, con il presente si vuole restringere ulteriormente la cornice attraverso una disamina dei tratti principali del modello di Stato sociale adottato specificamente in Italia. L’obiettivo è più precisamente quello di presentare una breve descrizione di come la previdenza sociale, l’assistenza sociale, l’assistenza sanitaria e l’istruzione vengono attualmente garantiti e offerti nel contesto italiano. Per affrontare questa analisi, si procederà ad un contestuale riferimento ai principi ispiratori delle varie misure che sono contenuti nella Carta costituzionale.

L’adozione di un modello sociale dello Stato in Italia viene sancito in modo implicito dalla Costituzione all’Art. 3 Comma 2, a tenore del quale:

“È compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l’eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l’effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all’organizzazione politica, economica e sociale del Paese”.

² Gazzetta Ufficiale dell’Unione Europea, *Versione consolidata del Trattato sull’Unione Europea e del Trattato sul Funzionamento dell’Unione Europea*, Comunicazioni e informazioni n. 2012/C 326/01 (26/10/2012). <https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:2bf140bf-a3f8-4ab2-b506-fd71826e6da6.0017.02/DOC_1&format=PDF>.

Il Legislatore, dopo aver riconosciuto al primo comma l'eguaglianza formale di ogni cittadino dinanzi alla Legge, stabilisce che deve essere compito dello Stato agire in modo da adottare misure che consentano agli stessi cittadini di godere egualmente dei medesimi diritti e delle medesime libertà (Bin e Pitruzzella, 2021).

Il perseguimento dell'eguaglianza sostanziale ha tuttavia un costo, che deve essere da tutti sopportato *“in ragione della propria capacità contributiva”* e secondo un *“sistema tributario informato a criteri di progressività”* (Art. 53 Cost.). La Repubblica italiana come Stato sociale si rinviene perciò anche nel dettato dell'Art. 53, in quanto la funzione di redistribuzione viene prevista non solamente dal lato della spesa pubblica, ma anche da quello del prelievo fiscale esercitato sui contribuenti (Bin e Pitruzzella, 2021). Prendendo in considerazione l'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF), il criterio della progressività si esplica, ad oggi, nella formulazione di un sistema a quattro scaglioni, ai quali corrispondono altrettante aliquote per come rappresentato dalla tabella sottostante (**Tabella 1**). I contribuenti che percepiscono un reddito inferiore o uguale a 8.174 € rientrano invece nella cosiddetta *“no-tax area”*, ovvero sono del tutto esenti dal pagamento dell'imposta³.

Tabella 1

SCAGLIONI 2023	ALIQUOTE 2023	IMPOSTA DOVUTA
Fino a 15.000 €	23%	Fino a 3.450 €
Da 15.001 fino a 28.000 €	25%	3.450 € + 25% sul reddito che supera i 15.000 € e fino a 28.000 €
Da 28.001 fino a 50.000 €	35%	6.700 € + 35% sul reddito che supera i 28.000 € e fino a 50.000 €
Oltre 50.001 €	43%	14.400 € + 43% sul reddito che supera i 50.000 €

Fonte: Agenzia delle Entrate

³ Il D.lgs. 30 dicembre 2023, n. 216 ha stabilito la riduzione non strutturale del numero delle aliquote IRPEF passando da quattro a tre nel 2024. In particolare, rispetto alla **Tabella 1**, è stata eliminata la seconda fascia a cui veniva applicata l'imposizione pari al 25%, facendola rientrare nel primo scaglione. L'ulteriore modifica riguarda l'aumento del limite superiore per l'appartenenza alla cosiddetta *“no-tax area”* a 8.500 € per i lavoratori dipendenti. La scelta dell'autore di mantenere inalterate le previsioni della normativa fiscale di cui fino al 2023 è da imputare proprio al carattere provvisorio dell'intervento legislativo sulla materia.

Nel corso degli ultimi decenni, va evidenziata la tendenza del Legislatore italiano a ridurre l'articolazione del sistema tributario mediante l'eliminazione di scaglioni di reddito intermedi. Per quasi tutti gli anni '90 il numero degli scaglioni fu pari a sette, per poi passare a cinque con il nuovo secolo sino all'adozione del Decreto-Legge 5 febbraio 2020, n. 34, convertito, con modificazioni, dalla Legge 2 aprile 2020, n. 21, recante "Misure urgenti per la riduzione della pressione fiscale sul lavoro dipendente"⁵.

Tale tendenza, non solo è confermata anche per il futuro, ma promette di raggiungere il suo apice entro il termine del 2025. Il Disegno di Legge recante "Delega al Governo per la riforma fiscale" presentato dal Ministro dell'Economia e delle Finanze Giorgetti, approvato definitivamente dalla Camera dei Deputati il 4/08/2023, mira all'adozione di un modello di tassazione cosiddetto *flat-tax*, ovvero che applica un'aliquota unica a prescindere dal livello di reddito. L'ammontare di quest'ultima rimane ancora indefinito; ad ogni modo, ciò con cui tali intenzioni dovranno scontrarsi è proprio il vincolo del criterio della progressività sancito dall'Art. 53 della Costituzione, con il quale i Padri e le Madri Costituenti avevano voluto salvaguardare una maggiore tutela dell'equità sociale per come già precedentemente spiegato. Il rispetto di quest'ultimo verrebbe assicurato dal riordino del sistema di deduzioni e detrazioni da definire in base al reddito e alle caratteristiche del nucleo familiare, con lo scopo di mantenere la gradualità del prelievo (Fanelli, 2023).

1.4.1. Previdenza sociale

La previdenza sociale è l'insieme degli strumenti attraverso cui lo Stato garantisce direttamente, attraverso un sistema di previdenza sociale obbligatoria, e/o indirettamente, attraverso un sistema di previdenza complementare, ai propri cittadini la capacità di sopperire a situazioni soggettive negative quali: infortunio, malattia, invalidità, vecchiaia e disoccupazione involontaria (Treccani). Il dispositivo dell'Art. 38, Comma 2 della Costituzione italiana stabilisce non a caso che:

"I lavoratori hanno diritto che siano preveduti ed assicurati mezzi adeguati alle loro esigenze di vita in caso di infortunio, malattia, invalidità e vecchiaia, disoccupazione involontaria".

La previdenza sociale e l'assistenza sociale (si veda paragrafo successivo) costituiscono insieme quella che viene definita sicurezza sociale, ovvero il complesso dei provvedimenti

⁴ Gazzetta Ufficiale del 5 febbraio 2020, n. 29.

⁵ Gazzetta Ufficiale del 4 aprile 2020, n. 90.

predisposti dallo Stato al fine di garantire a tutti i suoi cittadini un livello minimo di benessere nel corso di tutta la loro vita (Università degli Studi di Macerata, 2018). In questo ambito, la previdenza si focalizza sul tutelare i bisogni futuri dei lavoratori per mezzo di un trattamento pensionistico da calcolarsi in ragione dei contributi versati nel corso della loro vita lavorativa; l'assistenza si concentra invece sul porre rimedio a condizioni di bisogno in essere mediante trattamenti o integrazioni finanziati dalla fiscalità generale (Fornero e Castellino, 2003).

Il sistema pensionistico italiano è stato oggetto di numerose riforme nel corso del tempo. Negli ultimi decenni, in particolare, esse hanno avuto come stella polare la riduzione degli oneri a carico delle casse dello Stato attraverso due strumenti di intervento: l'inasprimento dei requisiti di età da un lato e di quelli contributivi dall'altro per poter accedere alle prestazioni. Nel momento in cui si sta scrivendo, il modello previdenziale obbligatorio adottato è a ripartizione con metodo contributivo. Questo significa che i lavoratori in attività finanziano gli assegni pensionistici attuali, calcolati sulla base di quanto corrisposto durante la vita lavorativa, mediante il versamento dei propri contributi. Il meccanismo descritto si fonda perciò su un vero e proprio patto intergenerazionale, il cui garante è lo Stato poiché si impegna a garantirne la validità anche nel futuro. Proprio la solidità finanziaria di tale garanzia è messa in discussione dal riassetto demografico che sta caratterizzando il Paese. Il calo delle nascite e l'aumento dell'aspettativa di vita sono in tal senso gli aspetti da attenzionare maggiormente. Per quanto concerne il primo, risulta necessario investire in politiche di sostegno alla natalità al fine di salvaguardare un rapporto sostenibile tra numero di lavoratori e numero di pensionati (e quindi tra entrate ed uscite previdenziali). A questo proposito, è da segnalare il preoccupante dato per cui il numero delle nascite nel 2022 si è attestato, per la prima volta dall'Unità d'Italia, al di sotto delle 400mila unità, per un totale di 393mila nuovi nati (ISTAT, 2023). Per quanto riguarda il secondo, un passo fondamentale è stato quello di aver stabilito, attraverso la riforma del sistema pensionistico cosiddetta "Legge Fornero", l'adeguamento automatico dell'età pensionabile proprio all'evoluzione nel tempo dell'aspettativa di vita.

Le prospettive negative appena descritte hanno contribuito in modo importante al raggiungimento di una percentuale significativa di lavoratori che aderiscono ad una forma di previdenza complementare, con una variazione dal 2021 al 2022 del +5,4% (**Tabella 2**).

Tabella 2

	NUMERO	TASSO DI PARTECIPAZIONE RISPETTO ALLE FORZE DI LAVORO
Iscritti totali	9.098.059	36,2%
Iscritti versanti	6.603.729	26,3%
Forze di lavoro	25.127.000	

Note: I dati sugli iscritti sono al netto delle duplicazioni e si riferiscono a tutte le forme pensionistiche complementari. Il totale delle forze di lavoro è di fonte ISTAT, *Rilevazione delle forze di lavoro*; esso comprende gli occupati e persone in cerca di occupazione con almeno 15 anni di età.

Fonte: COVIP - ISTAT

La previdenza complementare costituisce il cosiddetto secondo pilastro del sistema pensionistico poiché ha come obiettivo quello di dotare i lavoratori di uno strumento aggiuntivo rispetto alla previdenza obbligatoria, anche detta di primo pilastro. La principale differenza rispetto a quest'ultima risiede nel metodo di calcolo della prestazione previdenziale che, in questo caso, è a capitalizzazione: il lavoratore che aderisce versa su un conto personale parte dei propri guadagni affinché vengano investiti sul mercato finanziario da operatori specializzati. Al termine della vita lavorativa, l'iscritto si vedrà corrispondere quanto versato, maggiorato o diminuito in base a quelli che sono stati i rendimenti ottenuti dalla gestione.

La previdenza obbligatoria è uno dei capitoli di spesa maggiormente gravosi per le casse statali. In questo senso vanno interpretati i molteplici interventi di riforma della materia cui si è già fatto breve riferimento in precedenza. Di seguito si propone una tabella che descrive le dimensioni di maggiore importanza per rappresentare l'evoluzione del sistema pensionistico nel medio-lungo periodo in Italia (**Tabella 3**).

Tabella 3

	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050	2055
Spesa pensionistica/PIL	14,7%	15,6%	16,9%	16,1%	16,4%	16,8%	17,0%	16,8%	16,1%	15,1%
Spesa totale per pensioni*	250	254	270	278	293	309	323	331	329	324
Numero totale di pensioni*	18.412	17.815	17.466	17.676	18.411	19.074	19.651	19.942	19.697	19.011

Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito MEF-RGS. *La "Spesa totale per pensioni" fa riferimento al solo sistema pensionistico obbligatorio e i dati sono espressi in miliardi di euro con anno base il 2015. **Il "Numero totale di pensioni" fa riferimento al solo sistema pensionistico obbligatorio e i dati sono espressi in migliaia di unità.

Fonte: Ministero dell'Economia e delle Finanze

1.4.2. Assistenza sociale

L'assistenza sociale rappresenta un ulteriore mezzo operativo attraverso cui lo Stato adempie alle prescrizioni dell'Art. 3 Cost., volte all'eliminazione di situazioni di bisogno di carattere economico-sociale che impediscono al cittadino lo sviluppo del proprio essere e la partecipazione al progresso della Nazione. L'Art. 38, Comma 1 della Costituzione sancisce a tal riguardo che:

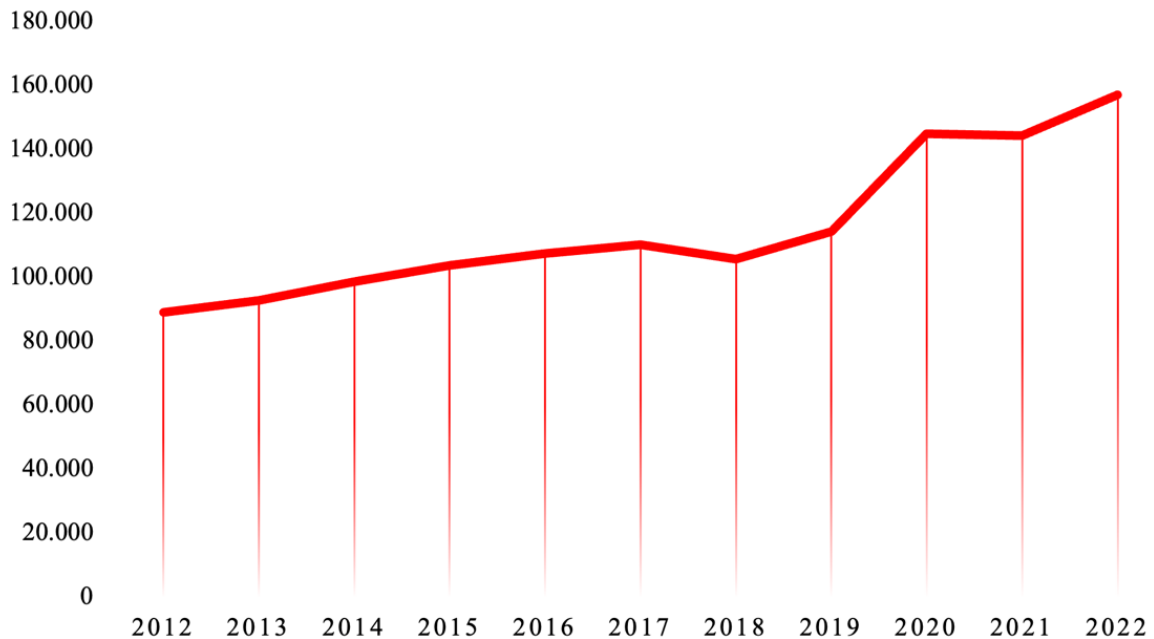
“Ogni cittadino inabile al lavoro e sprovvisto dei mezzi necessari per vivere ha diritto al mantenimento e all’assistenza sociale”.

La distinzione tra previdenza ed assistenza sociale ha già evidenziato come le prestazioni previste per garantire la seconda siano generalmente di tipo gratuito, poiché poste a carico della fiscalità generale. Quest'ultimo aspetto ne evidenzia in modo significativo l'obiettivo redistributivo e di raggiungimento di uno Stato più equo. La disciplina quadro del modello di assistenza sociale italiano è quella dettata dalla Legge n. 328/2000. Essa, nell'individuare come destinatari degli interventi sia le persone singolarmente considerate sia i nuclei familiari, specifica che sono da considerarsi “servizi sociali” solamente quelli espressamente indicati dall'Art. 128 del D.lgs. n. 112/1998, ovvero la messa a disposizione di servizi e prestazioni economiche per il superamento di condizioni di difficoltà non riconducibili a quelle già assicurate dai sistemi sanitario e previdenziale ed in sede di amministrazione della giustizia. Alcuni esempi possono essere dati dalle indennità di accompagnamento, dalle invalidità civili, nonché dalle integrazioni di natura monetaria che vengono riconosciute alle famiglie numerose, agli indigenti e ai cittadini che percepiscono una pensione che si trova al di sotto di un minimo stabilito per legge, al fine di garantirne redditi adeguati a un tenore di vita dignitoso.

Il grafico sottostante (**Grafico 1**) mostra il drastico aumento della spesa assistenziale che nel corso di dieci anni, dal 2012 al 2022, è incrementata del 76%, passando da un importo complessivo di 89 miliardi di euro a 157.

Grafico 1

SPESA ASSISTENZIALE



Note: Dati in milioni di euro. Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito Itinerari previdenziali.
Fonte: Itinerari previdenziali

1.4.3. Assistenza sanitaria

Il passaggio più importante per l'assistenza sanitaria nella storia recente dell'Italia è stato l'emanazione della Legge 23 dicembre 1978, n. 883, con la quale venne sostituito il sistema mutualistico di stampo fascista con l'attuale Sistema Sanitario Nazionale (SSN). La citata legge ha infatti ricoperto un ruolo cruciale nella capacità dello Stato italiano di saper dare effettiva attuazione all'Art. 32 della Costituzione, a tenore del quale:

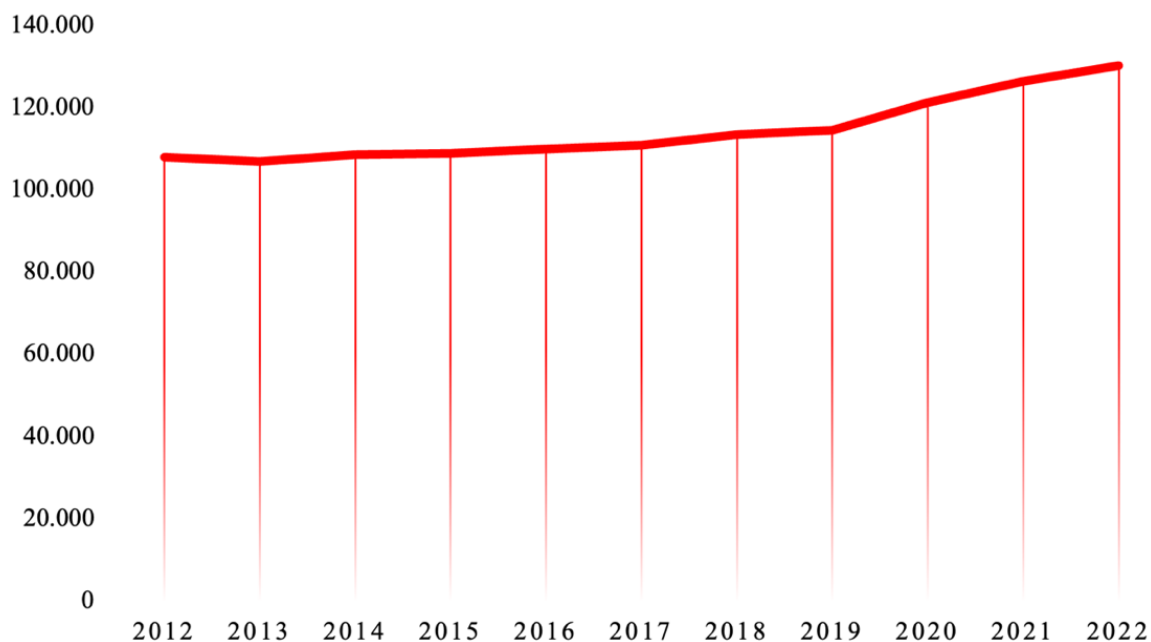
“La Repubblica tutela la salute come fondamentale diritto dell'individuo e interesse della collettività, e garantisce cure gratuite agli indigenti”.

Il principio che si ricava dal dettato costituzionale è da un lato quello per cui la sanità è un bene universalmente riconosciuto, dall'altro il fatto che anch'essa è uno strumento di promozione dell'equità sociale mediante la gratuità delle prestazioni per gli individui meno abbienti. Tutto ciò non poteva invece essere garantito dal sistema precedente, il quale legava la possibilità di accedere alle prestazioni sanitarie all'iscrizione del lavoratore ad un ente mutualistico specifico della mansione svolta, secondo un sistema assicurativo che risultava inevitabilmente disomogeneo ed escludente di coloro i quali non avevano un lavoro.

Il funzionamento del Sistema Sanitario Nazionale è finanziato principalmente in due modi: la fiscalità generale e i *ticket*. Il grafico proposto di seguito (**Grafico 2**) presenta il crescente andamento della spesa sostenuta dalle casse dello Stato per l'assistenza sanitaria dal 2012 al 2022.

Grafico 2

SPESA SANITARIA



Note: Dati in milioni di euro. Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito ISTAT.

Il "Soggetto erogatore di assistenza sanitaria" considerato è: "Tutti gli erogatori di assistenza sanitaria". Il "Tipo di finanziamento per l'assistenza sanitaria" considerato è: "Pubblica amministrazione".

Fonte: ISTAT

1.4.4. Istruzione

Affinché uno Stato possa perseguire l'obiettivo di rendere l'uomo responsabile di sé e capace di libertà nella prospettiva descritta nel Paragrafo 1.3.3., esso non può non prevedere il diritto-dovere per i propri abitanti di istruirsi. Lo strumento di un'istruzione giusta è infatti l'unico in grado di consentire la maturazione di un popolo i cui membri sono in tal modo messi nelle condizioni di divenire cittadini nella sostanza, e non solamente nella forma, attraverso un percorso formativo della persona che li renda consapevoli del proprio sé. Un cittadino "nella sostanza", un cittadino consapevole di tale suo *status*, è un cittadino che vive secondo il monito del terzo articolo della Costituzione, il quale auspica il pieno sviluppo della persona umana e la sua effettiva partecipazione ad un progresso olistico del Paese.

L'istruzione italiana si fonda sui dettami dell'Art. 33 della Costituzione, per il quale:

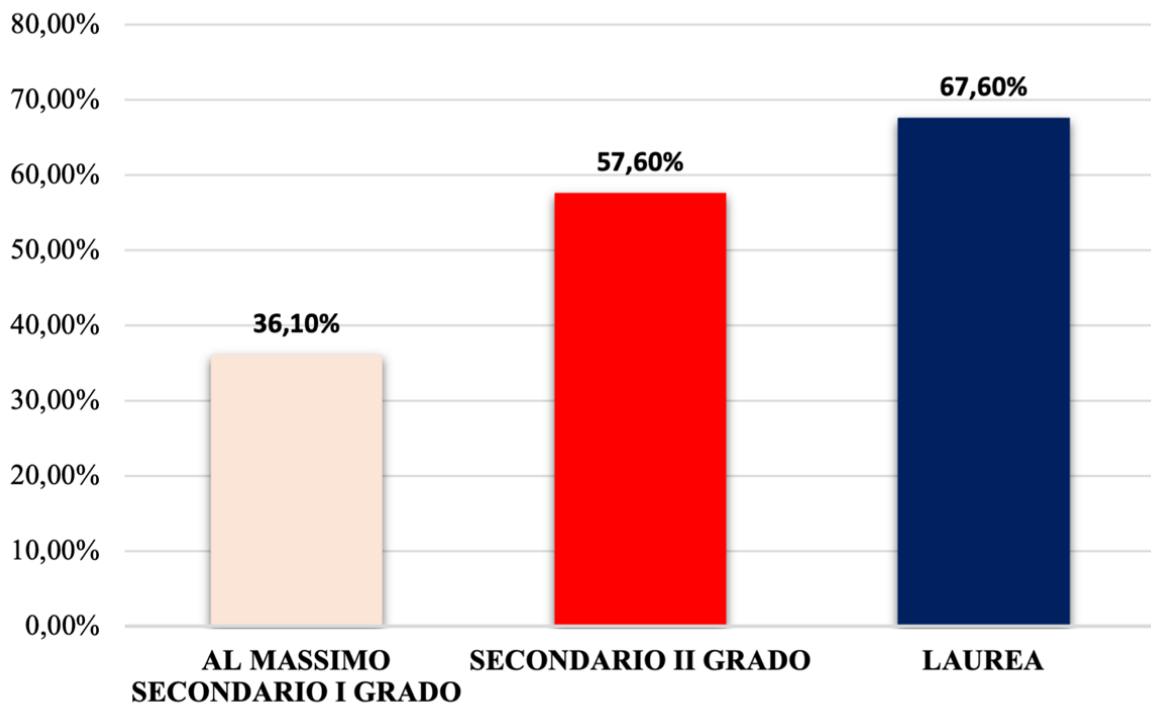
“La Repubblica detta le norme generali sull'istruzione ed istituisce scuole statali per tutti gli ordini e gradi. Enti e privati hanno il diritto di istituire scuole ed istituti di educazione, senza oneri per lo Stato”.

L'Italia spende ogni anno per l'istruzione dei suoi cittadini circa il 4% del proprio PIL, contro una media europea di circa il 4,8%, posizionandosi come il quarto peggior Paese comunitario, davanti solamente ad Irlanda, Romania e Grecia (EUROSTAT, 2023).

Uno scarso impiego di risorse per il capitolo di spesa in parola ha una grande impatto nell'economia di una nazione. All'aumentare del livello di istruzione generale dei propri cittadini, aumenta infatti il benessere dell'intera società. Questo è dovuto al fatto che a titoli di studio più elevati si collega l'ottenimento di migliori condizioni lavorative e retributive, nonché una maggiore attenzione alla cura della propria salute. L'Italia presenta a questo proposito dati piuttosto preoccupanti: la quota di persone di età compresa tra i 18 e 24 anni che decidono di interrompere il proprio percorso formativo si attesta, seppur migliorando il dato al 2021, all'11,5%, contro l'obiettivo comunitario al 2030 del 9%; la percentuale di cittadini con un'età che va dai 15 ai 29 anni che si trovano in una situazione di inattività lavorativa e formativa è pari al 19% (ISTAT, 2023). Gli incentivi ad investire nella riduzione del fenomeno della dispersione scolastica sono ancor più evidenti se ci si sofferma sulla percentuale di occupati per titolo di studio, la quale è drasticamente inferiore per la categoria di persone che ne posseggono uno al massimo pari al diploma di scuola secondaria di primo grado (**Grafico 3**) (Trentini, 2022).

Grafico 3

TASSO DI OCCUPAZIONE PER TIPOLO DI STUDIO



Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito Lavoce.info. Dati del 2021.

Fonte: Lavoce.info

1.4.5. La sostenibilità del *Welfare State* italiano

Il *Welfare State*, per poter essere implementato, ha bisogno di un importante impiego di risorse. Ne sono una dimostrazione le ingenti spese dello Stato italiano in favore dei provvedimenti che sono stati oggetto di trattazione nel corso di questo paragrafo e che verranno di seguito contestualizzate in un quadro unitario.

I sostenitori più ortodossi dell'esistenza del *trade-off* efficienza-equità vedono nello Stato sociale uno strumento sistemico che, perseguendo l'obiettivo di assicurare equità tra i propri cittadini, giunge in realtà a recare loro un danno, in quanto sarebbe responsabile di una riduzione del reddito nazionale e di un suo utilizzo inefficiente. Per esprimere questo concetto utilizzando le parole dell'economista statunitense Okun, è come se lo Stato sociale fosse “*un secchio bucato nel quale si disperdono le risorse accumulate dalla crescita economica, riducendo le dimensioni della 'torta' mentre si cerca di rendere eque le 'fette'*”. Il concetto appena esposto non sembra tuttavia essere supportato da un riscontro empirico sufficientemente convincente, ed anzi apre alla possibilità di analizzare i costi e le conseguenze del non-Stato

sociale. Nell'affrontare il tema bisogna anzitutto partire dall'evidenza per cui un modello perfettamente concorrenziale risulta irrealizzabile, come già precedentemente dimostrato nel Paragrafo 1.3.1. Una volta confermato ciò, la prospettiva che andrebbe più correttamente adottata è quella di vedere la spesa sociale non come dispendio e redistribuzione di risorse ottenute mediante un'espropriazione forzata quale sarebbe l'imposizione fiscale, bensì come un investimento sociale nel capitale umano del Paese. In quest'ottica, destinare risorse a provvedimenti che riguardano sanità, istruzione ed assistenza consente di accrescere la produttività del Paese stesso poiché ne favorisce la stabilità politico-sociale e una migliore qualità della forza lavoro, divenendo veri e propri fattori produttivi della crescita economica (Tomassi, 2005). A questo punto, appare evidente che il tema dell'efficienza in relazione allo Stato sociale non deve essere inteso come il semplice *trade-off* della teoria microeconomica, ma deve concentrarsi sulle modalità attraverso cui è possibile rendere le misure adottate più efficienti e, allo stesso tempo, più efficaci. Questo principio necessita di essere declinato nella specificazione per cui non esiste un modello teorico di *welfare* valido per tutti i Paesi, poiché diverse sono le necessità a cui dover far fronte. La conseguenza di ciò è quella per cui, al fine di poter studiare con un approccio critico-costruttivo un particolare sistema di *welfare*, è necessario calarsi nella realtà in cui viene adottato per comprenderne le peculiarità e i punti deboli che ne derivano.

Il modello di Stato sociale italiano, come è stato possibile intuire dalla lettura del presente Paragrafo, è molto dispendioso. Considerando le tre voci più importanti: previdenza, assistenza e sanità, va evidenziato come solamente la prima risulta, almeno per il momento, in grado di autofinanziarsi (Itinerari Previdenziali, 2023). La specificazione dell'inciso precedente si rende d'obbligo per via delle preoccupazioni riguardanti la capacità del Paese di mantenere un rapporto lavoratori attivi/pensionati che renda sostenibile la spesa pensionistica nel medio-lungo periodo, come già accennato, e che dovrà reggere il cruciale banco di prova del pensionamento delle generazioni del *baby boom* negli anni '40 di questo secolo. Nel 2048, secondo le stime del Dipartimento della Ragioneria Generale dello Stato del Ministero dell'Economia e delle Finanze (**Tabella 3**), dovrebbe infatti essere raggiunta una percentuale del 94,2% nel rapporto tra pensioni totali ed occupati totali, a seguito della quale le prospettive di sostenibilità dovrebbero migliorare (IlSole24Ore, 2021). Per quanto riguarda assistenza e sanità, entrambe necessitano di essere finanziate ricorrendo alla fiscalità generale data l'assenza di contributi destinati specificamente ad esse.

Concentrando l'attenzione sulle statistiche del Dipartimento delle Finanze del Ministero dell'Economia e delle Finanze riguardanti le dichiarazioni dei redditi 2021 riferite all'anno di imposta 2020 per finalità IRPEF, si può notare come su un totale di 59.641.488 abitanti (dati ISTAT al 01/01/2020), i contribuenti dichiaranti sono stati 41.180.529, mentre i contribuenti versanti (cioè coloro che hanno versato almeno 1 euro di IRPEF) sono stati un totale di 30.327.388. Il rapporto tra il numero di abitanti e i due dati successivi consentono di ottenere rispettivamente due informazioni interessanti: il rapporto abitanti/dichiaranti si attesta a 1,45; mentre quello abitanti/versanti a 1,97. In altre parole, questo significa che nel 2020, in Italia, ogni dichiarante aveva a proprio carico 1,45 suoi connazionali ed ogni versante ne aveva 1,97. Ma gli aspetti più salienti riguardano la ripartizione dell'apporto contributivo che le singole classi di reddito possono garantire (**Tabella 4**, **Tabella 5**, **Tabella 6**) (Itinerari Previdenziali, 2022).

Tabella 4

Classi di reddito	Numero di contribuenti	% Contribuenti sul totale	Valori al lordo di Bonus-TIR					% Cittadini contribuenti	
			Numero di versanti	Totale IRPEF in termini assoluti*	% IRPEF sul totale	Imposta media per contribuenti e	N° di cittadini equivalente al N° dei contribuenti		Imposta media per cittadino
0 o inferiore	1.073.205	2,61%	13	0 €	0,00%	0 €	1.554.316	0 €	1,80%
da 0 a 7.500	9.209.590	22,36%	2.122.295	617.593 €	0,35%	67 €	13.338.188	46 €	15,44%
da 7.500 a 15.000	8.052.960	19,56%	5.942.034	6.685.424 €	3,79%	830 €	11.663.049	573 €	13,50%
da 15.000 a 20.000	5.570.419	13,53%	5.254.037	13.397.530 €	7,60%	2.405 €	8.067.601	1.661 €	9,34%
da 20.000 a 29.000	8.707.798	21,15%	8.521.004	36.507.324 €	20,71%	4.192 €	12.611.446	2.895 €	14,60%
da 29.000 a 35.000	3.217.343	7,81%	3.177.058	20.521.191 €	11,64%	6.378 €	4.659.657	4.404 €	5,39%
da 35.000 a 55.000	3.465.067	8,41%	3.437.068	35.990.916 €	20,42%	10.387 €	5.018.434	7.172 €	5,81%
da 55.000 a 100.000	1.385.974	3,37%	1.377.949	29.817.480 €	16,92%	21.514 €	2.007.297	14.855 €	2,32%
da 100.000 a 200.000	404.432	0,98%	402.536	18.148.344 €	10,30%	44.874 €	585.736	30.984 €	0,68%
da 200.000 a 300.000	55.187	0,13%	54.961	4.972.241 €	2,82%	90.098 €	79.927	62.210 €	0,09%
superiore a 300.000	38.554	0,09%	38.433	9.603.323 €	5,45%	249.088 €	55.838	171.987 €	0,06%
TOTALE	41.180.529	100%	30.327.388	176.261.366 €	100%		59.641.488		69,05%

Note: *Dati in migliaia di euro. Il TIR è il “Trattamento integrativo sui redditi da lavoro dipendente”, ovvero un importo di cui sono destinatari i lavoratori dipendenti con cadenza annuale.

Tabella 5

Classi di reddito	Bonus-TIR spettante			Valori al netto di Bonus-TIR			
	Numero di contribuenti	Totale bonus*	Media bonus	Totale IRPEF*	% IRPEF sul totale	Imposta media per contribuenti e	Imposta media per cittadino
0 o inferiore	55	24 €	436,36 €	-24 €	0,00%	0 €	0 €
da 0 a 7.500	1.517.724	417.735 €	275,24 €	199.858 €	0,12%	22 €	15 €
da 7.500 a 15.000	7.645.548	3.731.831 €	488,11 €	2.953.593 €	1,80%	367 €	253 €
da 15.000 a 20.000	5.895.070	3.083.895 €	523,13 €	10.313.635 €	6,27%	1.852 €	1.278 €
da 20.000 a 29.000	9.162.579	4.663.106 €	508,93 €	31.844.218 €	19,37%	3.657 €	2.525 €
da 29.000 a 35.000	4.546	2.605 €	573,03 €	20.518.586 €	12,48%	6.377 €	4.403 €
da 35.000 a 55.000	0	0 €	0,00 €	35.990.916 €	21,90%	10.387 €	7.172 €
da 55.000 a 100.000	0	0 €	0,00 €	29.817.480 €	18,14%	21.514 €	14.855 €
da 100.000 a 200.000	0	0 €	0,00 €	18.148.344 €	11,04%	44.874 €	30.984 €
da 200.000 a 300.000	0	0 €	0,00 €	4.972.241 €	3,03%	90.098 €	62.210 €
superiore a 300.000	0	0 €	0,00 €	9.603.323 €	5,84%	249.088 €	171.987 €
TOTALE	24.225.522	11.899.196 €	491,18 €	164.362.170 €	100%		

Note: *Dati in migliaia di euro.

Tabella 6

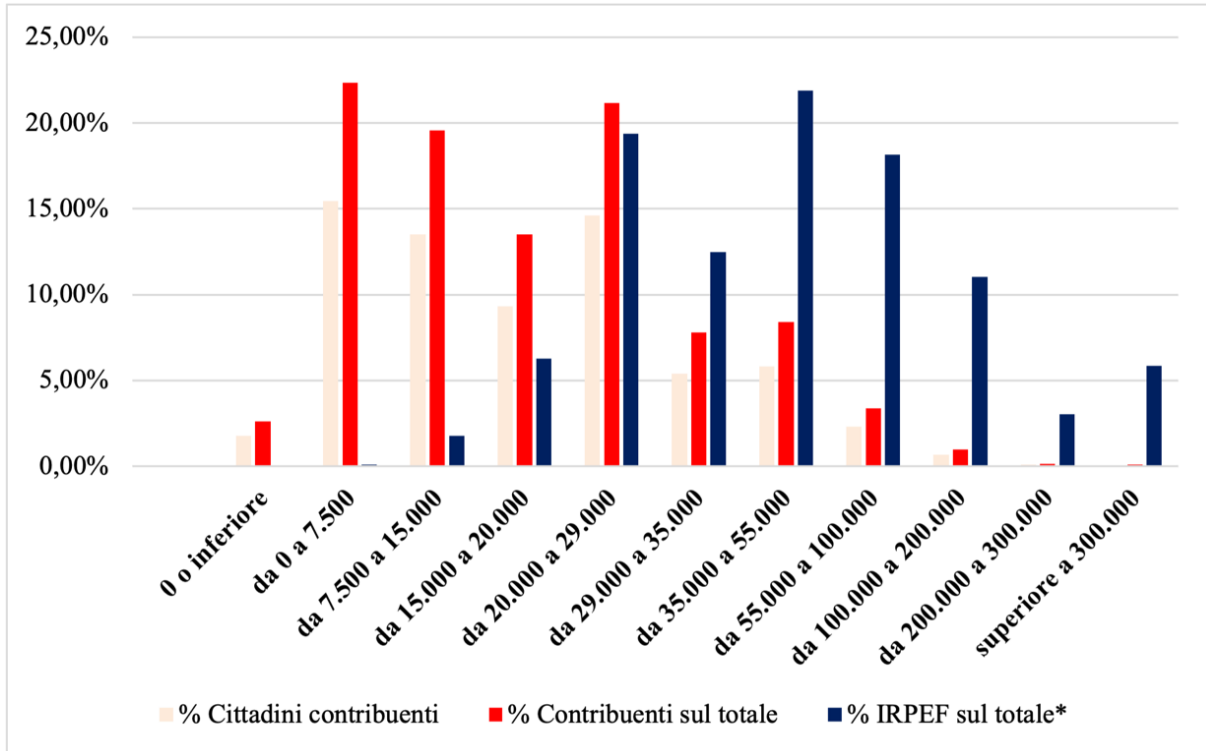
Classi di reddito	Numero di contribuenti	Numero di versanti	Valori al netto di Bonus-TIR				% Cittadini contribuenti	
			Totale IRPEF*	% IRPEF sul totale	Imposta media per contribuenti e	N° di cittadini equivalente al N° dei contribuenti		Imposta media per cittadino
0 o inferiore	1.073.205	13	-24 €	0,00%	0 €	1.554.316	0 €	1,80%
da 0 a 7.500	9.209.590	2.122.295	199.858 €	0,12%	22 €	13.338.188	15 €	15,44%
da 7.500 a 15.000	8.052.960	5.942.034	2.953.593 €	1,80%	367 €	11.663.049	253 €	13,50%
da 15.000 a 20.000	5.570.419	5.254.037	10.313.635 €	6,27%	1.852 €	8.067.601	1.278 €	9,34%
da 20.000 a 29.000	8.707.798	8.521.004	31.844.218 €	19,37%	3.657 €	12.611.446	2.525 €	14,60%
da 29.000 a 35.000	3.217.343	3.177.058	20.518.586 €	12,48%	6.377 €	4.659.657	4.403 €	5,39%
da 35.000 a 55.000	3.465.067	3.437.068	35.990.916 €	21,90%	10.387 €	5.018.434	7.172 €	5,81%
da 55.000 a 100.000	1.385.974	1.377.949	29.817.480 €	18,14%	21.514 €	2.007.297	14.855 €	2,32%
da 100.000 a 200.000	404.432	402.536	18.148.344 €	11,04%	44.874 €	585.736	30.984 €	0,68%
da 200.000 a 300.000	55.187	54.961	4.972.241 €	3,03%	90.098 €	79.927	62.210 €	0,09%
superiore a 300.000	38.554	38.433	9.603.323 €	5,84%	249.088 €	55.838	171.987 €	0,06%
TOTALE	41.180.529	30.327.388	164.362.170 €	100%		59.641.488		69,05%

Note: *Dati in migliaia di euro.

La **Tabella 4** riassume le informazioni sui contribuenti e i contributi IRPEF versati da tutte le persone fisiche al lordo dei bonus e del TIR (trattamento integrativo sui redditi da lavoro dipendente) dividendoli in vari scaglioni di reddito. Il primo dato rilevante che è possibile desumere riguarda la percentuale di cittadini contribuenti rispetto al totale che si attesta al 69,05%. In realtà però, come già in parte precedentemente anticipato, la percentuale di contribuenti versanti è ben più bassa e pari solamente al 50,85%. La popolazione restante, parte della quale appartenente al gruppo dei contribuenti dichiaranti, vive quindi completamente a carico di altri. La **Tabella 5** ha l'obiettivo di aggiungere l'effetto di bonus e TIR a quella precedente al fine di poterne considerare la reale configurazione, ovvero al netto di tali agevolazioni. Il valore medio di queste ultime è pari a 491,18 € per ogni contribuente che però abbia dichiarato un reddito che si pone al di sotto dei 35.000 €, mentre la parte rimanente non ne percepisce affatto. Si può a questo punto giungere a stabilire la reale partecipazione contributiva di ogni classe di reddito (**Tabella 6**) sottraendo all'iniziale imposta media per contribuente (**Tabella 4**) il relativo bonus medio spettante (**Tabella 5**). L'effetto di bonus e TIR è quello di ricalibrare le percentuali di contribuzione sul totale dell'IRPEF da parte di ogni scaglione. I dati riportati al disopra danno evidenza di come questo processo dia vita ad effetti redistributivi che avvantaggiano i contribuenti che dichiarano un reddito sino ad un massimo di 29.000 €, “chiedendo” invece un contributo maggiore a tutti gli altri.

Il seguente grafico (**Grafico 5**) mostra che, volente o nolente, il principio ispiratore del sistema tributario sembra ad oggi essere tale per cui un elevato numero di contribuenti è chiamato a versare la minor parte delle entrate, mentre ad un esiguo numero di contribuenti viene conferito l'onere di sopportare la maggior parte del prelievo. Tale situazione è qui rappresentata rapportando la percentuale di IRPEF sul totale versata da ogni fascia di reddito con le percentuali di cittadini contribuenti e di contribuenti sul totale ad esse relative. La classe di reddito compresa tra 0 e 7.500 € è quella più numerosa, rientrandovi le più alte percentuali di cittadini contribuenti sulla popolazione nel suo complesso e di contribuenti sul totale, pari rispettivamente al 15,44% e al 22,36%. Nonostante ciò, il relativo apporto sulla contribuzione IRPEF totale al netto di bonus e TIR risulta essere il più basso in assoluto (non considerando la prima fascia di reddito tra 0 e 7.500 €) ed esattamente lo 0,12%. D'altro canto, a contribuire maggiormente per un ammontare pari al 21,90% delle entrate complessive è il solo 5,81% dei cittadini, equivalenti all'8,41% dei contribuenti totali, che popolano la fascia 35.000-55.000 euro.

Grafico 5



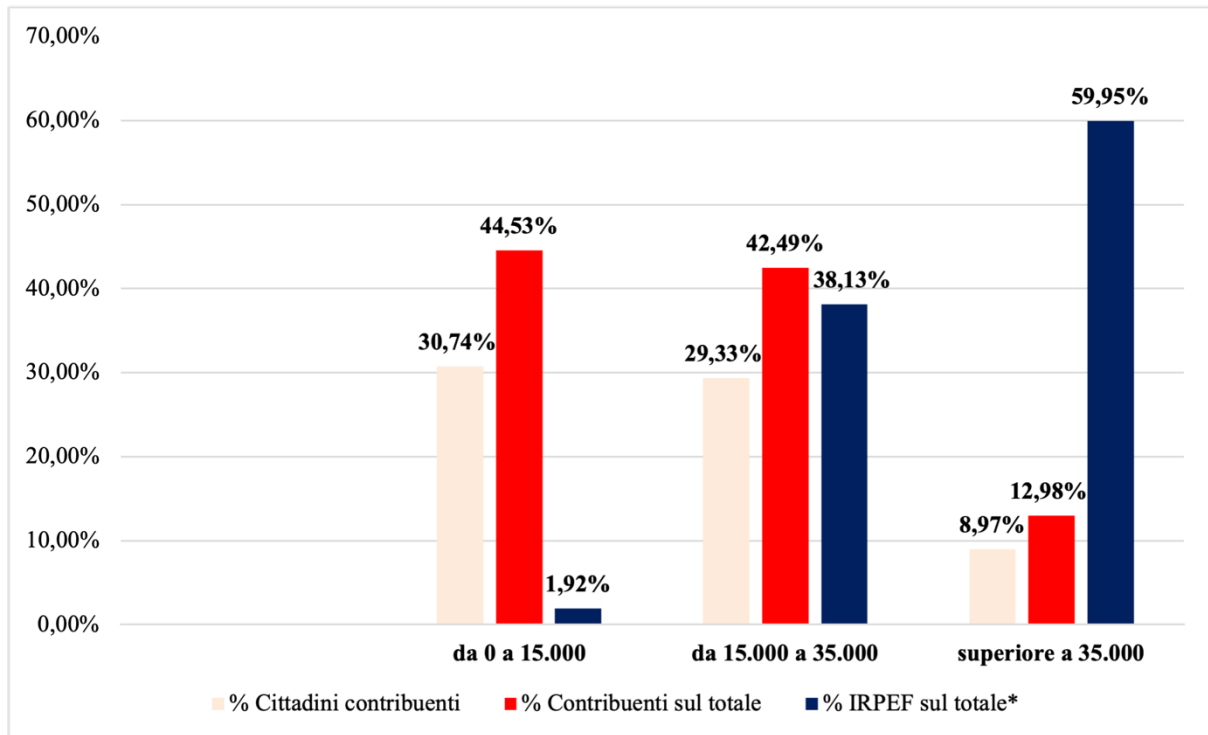
Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dalle tabelle: Tabella 4, Tabella 5, Tabella 6.

*Valori al netto di Bonus-TIR.

Fonte: Itinerari previdenziali

Aggregando maggiormente gli stessi dati così da ridurre a tre il numero delle classi di reddito considerate (**Grafico 6**), ci si accorge in modo più diretto della validità del principio appena richiamato.

Grafico 6



Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dalle tabelle: Tabella 4, Tabella 5, Tabella 6.

*Valori al netto di Bonus-TIR.

Fonte: Itinerari previdenziali

Ben il 30,74% dei cittadini, corrispondenti a quasi la metà dei contribuenti totali (44,53%), versa solamente l'1,92% dell'IRPEF totale (fascia 0-15.000). D'altro canto, il 59,95% del prelievo proviene da un esiguo 8,97% dell'intera popolazione, equivalente al 12,98% dei contribuenti (fascia superiore a 35.000).

Un'ultima tabella (**Tabella 7**) è necessaria per poter mettere in relazione i dati riguardanti il prelievo fiscale (**Tabella 6**) con quelli che riassumono le principali spese di *welfare*, quali spesa sanitaria, assistenziale e *welfare* degli enti locali.

Tabella 7

Voce entrata/uscita	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Entrate totali da imposte dirette*	239.803	240.920	234.011	233.738	229.296	230.960	238.257	240.367	226.169	239.722	259.940
Spesa sanitaria	107.932	106.877	108.500	108.789	109.819	110.857	113.353	114.434	121.141	126.328	130.093
<i>Spesa sanitaria pro-capite</i>	<i>1.796</i>	<i>1.773</i>	<i>1.798</i>	<i>1.804</i>	<i>1.825</i>	<i>1.846</i>	<i>1.891</i>	<i>1.913</i>	<i>2.031</i>	<i>2.133</i>	<i>2.204</i>
Spesa assistenziale	89.000	92.700	98.440	103.674	107.374	110.150	105.666	114.270	144.758	144.215	157.004
<i>Spesa assistenziale pro-capite</i>	<i>1.481</i>	<i>1.538</i>	<i>1.631</i>	<i>1.719</i>	<i>1.785</i>	<i>1.834</i>	<i>1.763</i>	<i>1.910</i>	<i>2.427</i>	<i>2.435</i>	<i>2.660</i>
Welfare enti locali	9.690	9.656	9.696	9.818	9.900	10.919	11.000	11.300	11.300	11.500	13.000
<i>Welfare enti-locali pro-capite</i>	<i>161</i>	<i>160</i>	<i>161</i>	<i>163</i>	<i>165</i>	<i>182</i>	<i>184</i>	<i>189</i>	<i>189</i>	<i>194</i>	<i>220</i>
Spese totali	206.622	209.233	216.636	222.281	227.093	231.926	230.019	240.004	277.199	282.043	300.097
<i>Spese totali pro-capite</i>	<i>3.438</i>	<i>3.471</i>	<i>3.590</i>	<i>3.687</i>	<i>3.775</i>	<i>3.861</i>	<i>3.838</i>	<i>4.012</i>	<i>4.648</i>	<i>4.761</i>	<i>5.084</i>
Differenza entrate-uscite totali	33.181	31.687	17.375	11.457	2.203	-966	8.238	363	-51.030	-42.321	-40.157
Abitanti	60.105.185	60.277.309	60.345.917	60.295.497	60.163.712	60.066.734	59.937.769	59.816.673	59.641.488	59.236.213	59.030.133

Note: I dati riguardanti entrate/spese totali sono in milioni di euro. Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito ISTAT per le voci "Spesa sanitaria" e "Abitanti", dal sito Itinerari Previdenziali per le voci restanti.

*La voce "Entrate totali da imposte dirette" si compone delle sotto-voci: IRPEF ordinaria, IRES, ISOST, addizionale regionale, addizionale comunale, IRAP.

Fonte: ISTAT – Itinerari Previdenziali

Considerando esclusivamente la spesa pro-capite totale per le sole tre voci sopramenzionate, si osserva per il 2020 un valore pari a 4.648 € (**Tabella 7**). Se si confronta questo dato con quelli della **Tabella 6**, si può notare come, fino alla quinta fascia di reddito (20.000-29.000), l'imposta media per contribuente massima è di soli 3.657 €. Questo significa che ben 32.613.972 contribuenti accedono alle prestazioni erogate dallo Stato per buona parte in modo gratuito. Inoltre, su un totale di 555 miliardi di euro di entrate, già solamente mantenendo il focus esclusivamente sulle medesime tre categorie di spesa, nel 2020 sono stati redistribuiti circa 220 miliardi di euro, ovvero un importo pari a quasi il 100% delle entrate da imposte dirette e al 40% di quelle complessive (Itinerari Previdenziali, 2023). Per dare ulteriore evidenza della consistente riallocazione delle risorse, si consideri che, stante una spesa pubblica totale di circa 944 miliardi di euro nello stesso 2020, quella pro-capite si colloca a 15.834,95 €, ossia un importo sostenibile, in virtù dell'IRPEF mediamente versata, solamente da circa il 4,57% dei contribuenti (3,16% della popolazione totale).

L'impianto sin qui descritto dimostra senza dubbio come l'Italia centri in pieno l'obiettivo della redistribuzione. Tuttavia, sorge spontaneo domandarsi se proprio questa impostazione di forte tutela non costituisca un incentivo a ridurre (o a non dichiarare) il lavoro ed i suoi proventi, nonché ad innescare un pericoloso circolo vizioso di ricerca costante di una maggiore equità che rischia di sgretolare competitività ed efficienza del sistema paese (i.e. la crescita economica ha un freno aggiuntivo di natura psicologica che sarebbe maggiormente evitabile rispetto ad altri di natura completamente esogena), in quanto si è ad ogni costo tutelati dalla logica per cui

più si sta peggio e più si viene aiutati⁶. Nel capitolo successivo si affronterà un'analisi approfondita del mercato del lavoro italiano, le cui criticità sono alla base delle difficoltà di sostenere la spesa per il *welfare* che, come visto, non accenna ad invertire la sua crescita tendenziale.

⁶ La presente nota ha l'obiettivo di precisare il pensiero dell'autore. La "logica per cui più si sta peggio e più si viene aiutati" è sacrosanta a detta di chi scrive, in quanto costituisce essa stessa il motivo della nascita e dell'esistenza dello Stato sociale. Quella che si vuole portare all'attenzione è invece la possibilità che, senza le dovute precauzioni, si favorisca al contempo una cultura viziosa che si sostanzia nel profittarsi, da parte di chi non ne avrebbe veramente bisogno, dei vantaggi derivanti dal sostegno che lo Stato offre a coloro i quali si trovano ad affrontare situazioni di difficoltà nel corso della propria vita. In questo caso, analogamente a quanto avviene per il mercato, ci si troverebbe dinanzi ad un vero e proprio fallimento dello Stato sociale, che, con l'obiettivo di perseguire nobili scopi, non è in grado di incentivare i propri cittadini ad elevare le proprie ambizioni sulle proprie condizioni di vita in modo tale da permettere loro di essere autonomi ed aiutare chi lo necessita realmente. Per riassumere, risulta fondamentale assicurarsi che la "logica per cui più si sta peggio e più si viene aiutati" non si trasformi (o venga intesa) come: "meno si contribuisce alla spesa pubblica, più benefici si ricevono".

CAPITOLO II

Il mercato del lavoro nello Stato sociale

L'analisi degli impatti che le politiche adottate dallo Stato sociale producono all'interno dell'economia verrà in questo capitolo declinata più precisamente per quel che concerne il mercato del lavoro. La trattazione del tema avverrà dapprima attraverso delle specificazioni teoriche riguardanti il mercato del lavoro, la disoccupazione e i salari, per poi giungere, come per il Capitolo 1, a delineare una descrizione dell'attuale *status* del mercato del lavoro italiano.

2.1. Il mercato del lavoro

All'interno di un'economia di mercato, il processo di abbinamento tra la domanda di lavoro avanzata dagli individui e l'offerta di lavoro presentata dalle imprese è reso possibile dal mercato del lavoro. In questo modo, esso svolge il ruolo fondamentale di garantire che le risorse umane possano essere utilizzate unitamente a quelle produttive al fine di soddisfare il duplice bisogno di manodopera per i datori di lavoro e di salario per i lavoratori (Kotlia, 1998). La descrizione di un qualsiasi mercato del lavoro può essere effettuata mediante il ricorso a delle metriche che consentono di apprezzarne alcune delle caratteristiche principali. Tra queste ultime vi è il tasso di disoccupazione, il quale è calcolato come rapporto tra il numero totale di persone disoccupate⁷ e le forze di lavoro, ovvero la somma di coloro che hanno un'occupazione e di quelli che ne sono alla ricerca. Tutti quelli che non rientrano nella categoria delle forze di lavoro sono definiti inattivi. In generale, quindi, in una prospettiva prettamente laburistica dell'economia, gli individui possono alternativamente rientrare in una delle tre categorie appena descritte: occupati, disoccupati, inattivi. L'analisi dei flussi di persone che nel corso del tempo

⁷ La definizione di disoccupato presente nel glossario ISTAT utilizzato per effettuare la "Rilevazione sulle forze di lavoro" basa tale condizione soggettiva sull'attività di ricerca di un'occupazione nel corso delle quattro settimane precedenti alla medesima rilevazione e sulla disponibilità ad accettarne una nelle due successive.

vengono a trovarsi in un gruppo piuttosto che in un altro consente così di trarre conclusioni circa gli effetti di eventi economicamente rilevanti sul mercato del lavoro. Un'altra metrica fondamentale, calcolata come rapporto tra il numero degli occupati e il totale della popolazione in età lavorativa, è quella del tasso di occupazione.

Il tasso di disoccupazione gioca un ruolo primario nella determinazione del livello di salario prevalente all'interno di un'economia. Ciò è dovuto alla relazione inversa esistente tra quest'ultimo e la facilità con cui le imprese sono in grado di rimpiazzare i propri dipendenti. Più precisamente, quando la disoccupazione è bassa, la scarsità di individui disponibili a lavorare, soprattutto quelli altamente qualificati, è tale da non agevolarne la sostituzione. La conseguenza è un maggiore potere contrattuale dei lavoratori che consente loro di spingere al rialzo i propri salari. D'altro canto, un'elevata disoccupazione produrrà effetti opposti.

A livello macroeconomico, il salario nominale aggregato (W) può essere descritto dalla seguente equazione:

$$W = P \cdot F(u; z) \quad [2.1]$$

P rappresenta il livello dei prezzi, u il tasso di disoccupazione e z un qualsiasi evento in grado di generare delle conseguenze sui salari all'interno del mercato del lavoro. La relazione che lega W a u , sulla base di quanto precedentemente detto, è negativa; mentre quella che unisce W e z è positiva. Alcuni esempi di z sono: il salario minimo, la presenza e l'entità di sussidi di disoccupazione, una regolamentazione dei rapporti che legano il datore di lavoro ai suoi dipendenti più o meno improntata alla protezione di questi ultimi.

Altra equazione fondamentale è quella che consente di descrivere la determinazione dei prezzi di beni e servizi in funzione di W a partire dalla funzione di produzione sotto l'ipotesi di rendimenti costanti del lavoro:

$$Y = AN \quad [2.2]$$

Laddove Y rappresenta l'*output* totale, A la produttività del lavoro e N il totale dei lavoratori occupati utilizzati dall'impresa. Le ipotesi sottostanti la formula appena espressa sono particolarmente forti (produttività del lavoro costante, lavoro come unico fattore della produzione utilizzato); tuttavia, esse sono altrettanto utili per agevolare la trattazione del problema. Da ultimo, se a quanto sin qui detto si suppone ulteriormente il fatto che A è

esattamente pari a 1, ovvero che un occupato produca in media una singola unità di prodotto, la [2.2] può essere riscritta come segue:

$$Y = N \quad [2.3]$$

Alla luce di tutte le ipotesi sin qui considerate, il prezzo P applicato dalle imprese ai propri prodotti dovrebbe essere esattamente pari, in un contesto perfettamente concorrenziale, al costo marginale da esse sostenuto per i fattori produttivi, ovvero, in questo caso, al costo marginale del fattore lavoro. Tuttavia, se si abbandona il contesto competitivo al fine di poter considerare la più realistica ipotesi di un prezzo superiore al livello di costo marginale che consenta il conseguimento di un profitto, è possibile definire P come di seguito:

$$P = W \cdot (1 + m) \quad [2.4]$$

Laddove m rappresenta la percentuale di rincaro applicata dall'impresa sui costi sostenuti per la produzione.

L'utilità delle considerazioni sin qui effettuate è, in ultima istanza, quella di costruire un modello che sia in grado di individuare il tasso naturale di disoccupazione dell'economia come quel valore risultante dall'equilibrio tra l'equazione dei salari e quella dei prezzi. In particolare, partendo dall'equazione che descrive il salario nominale W , la prima delle due è data da:

$$\frac{W}{P} = F(u; z) \quad [2.5]$$

Mentre, la seconda è data da:

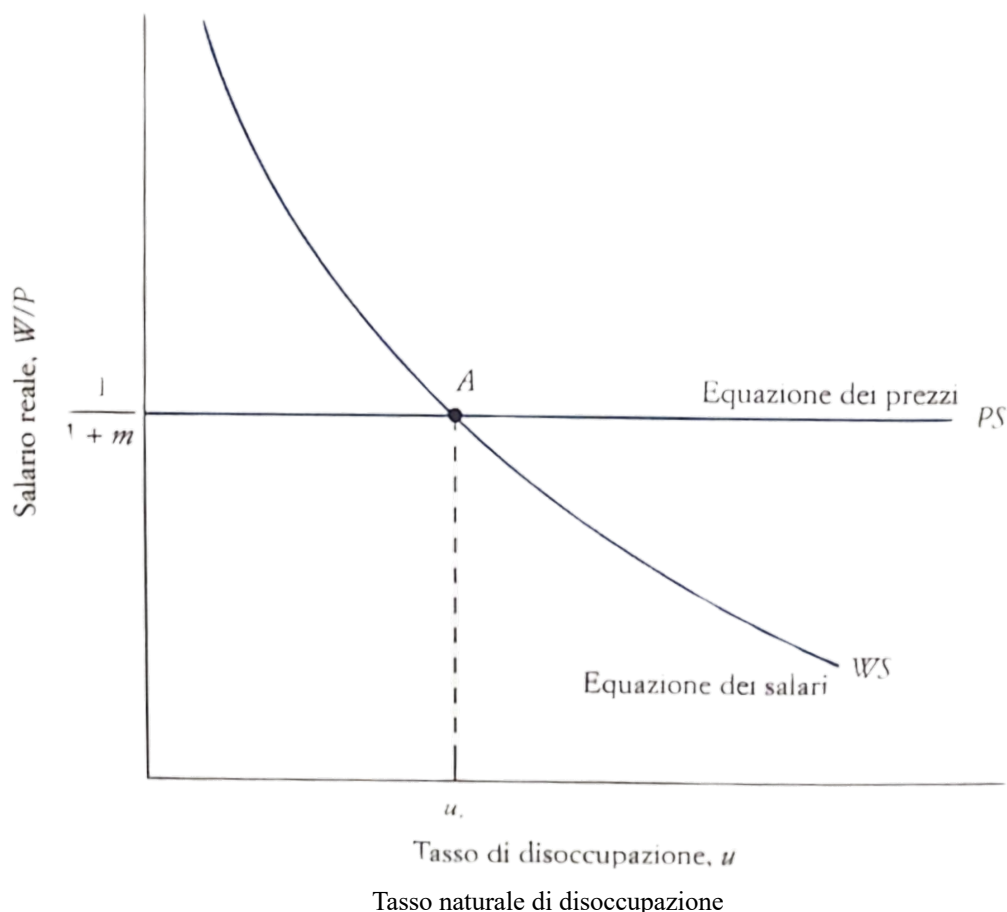
$$\frac{W}{P} = \frac{1}{(1 + m)} \quad [2.6]$$

Unitamente considerate, l'equazione dei salari e l'equazione dei prezzi consentono di ottenere la seguente equivalenza:

$$F(u; z) = \frac{1}{(1 + m)} \quad [2.7]$$

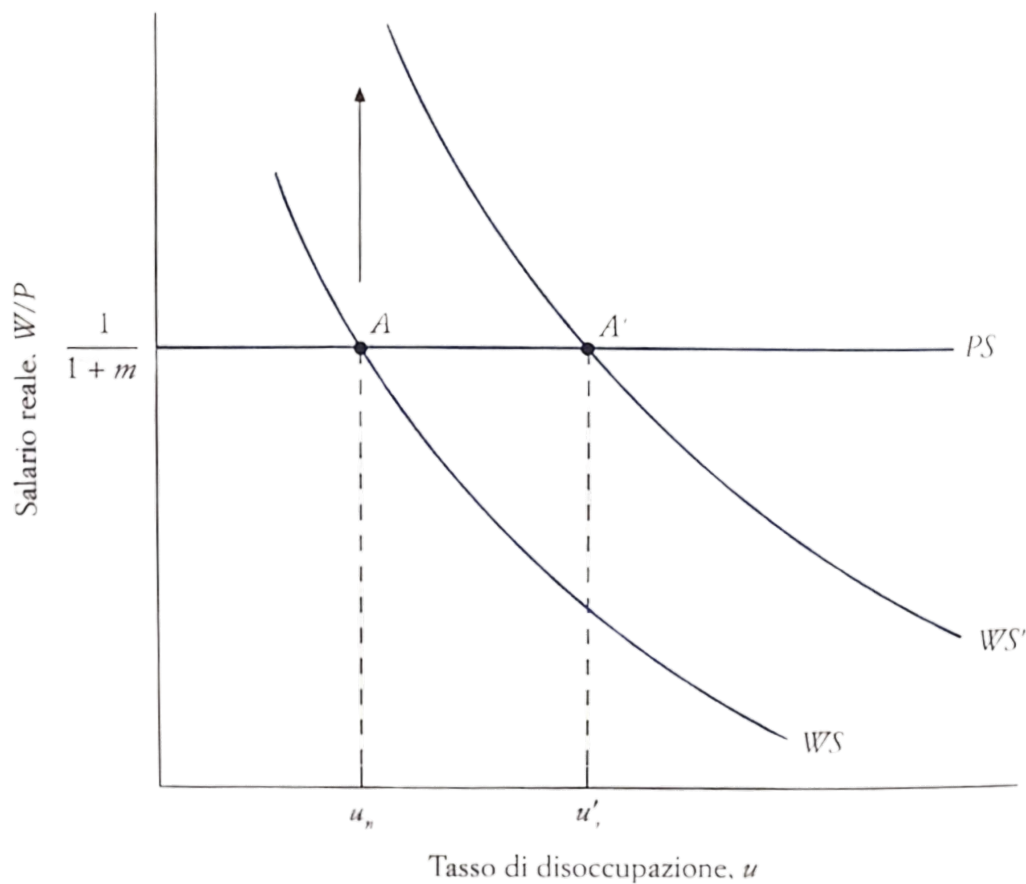
In altre parole, il tasso naturale di disoccupazione è quindi quello specifico valore del tasso di disoccupazione che consente l'equilibrio tra le due equazioni. In termini grafici, ciò equivale al valore del tasso di disoccupazione per il quale si ha l'intersezione delle curve corrispondenti alle due equazioni appena menzionate (**Grafico 7**).

Grafico 7



Il grafico seguente (**Grafico 8**) mostra invece cosa avviene al mercato del lavoro in presenza di un evento che sposta la curva dell'equazione dei salari verso l'alto, passando da WS a WS' . *Ceteris paribus*, la conseguenza principale è l'aumento da u a u' del tasso naturale di disoccupazione. Un fatto simile potrebbe essere associato anche all'introduzione di un reddito minimo garantito dallo Stato, soprattutto se elevato come nel caso del Reddito di Cittadinanza, poiché avrebbe come effetto quello di aumentare il livello del cosiddetto salario di riserva, ovvero il compenso che rende indifferente per il lavoratore accettare o meno l'offerta di lavoro.

Grafico 8



Tasso naturale di disoccupazione in seguito ad un incremento di z

2.2. La disoccupazione

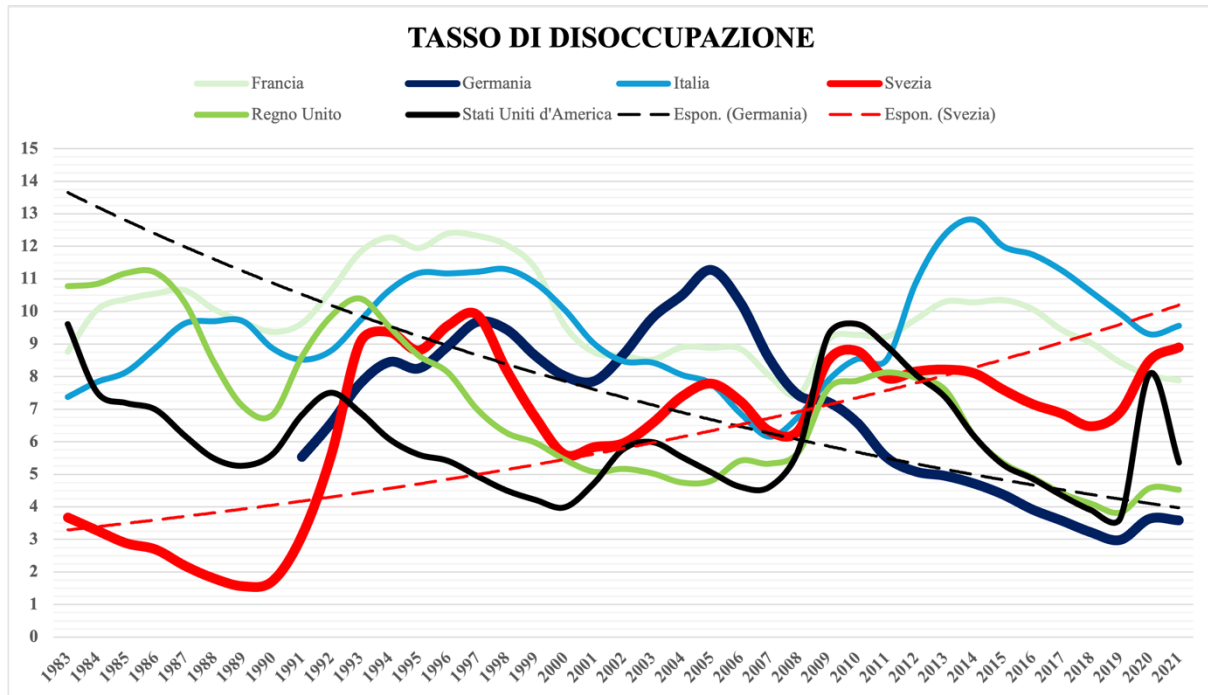
Tutti i moderni Stati che rientrano nel novero dei Paesi industrializzati adottano una qualche forma di Stato sociale. Tuttavia, la misura in cui essi fanno ricorso all'imposizione fiscale per ottemperare ai propri obiettivi redistributivi nei confronti dei cittadini disoccupati presenta differenze significative. Sul problema si è soliti distinguere tra i Paesi anglosassoni e quelli dell'Europa continentale, laddove questi ultimi, al contrario dei primi, si caratterizzano per il fatto di avere tassazioni generalmente più elevate a cui corrisponde un supporto maggiore per i disoccupati. Alla generosità dei *Welfare State* europei viene così imputato di costituire un sistema che è responsabile della loro tendenza ad avere tassi di disoccupazione più elevati. A provocare questa condizione non sarebbero solamente tasse più alte, ma anche regolamentazioni molto più rigide a tutela dei lavoratori che, unitamente al precedente aspetto, spingono al rialzo i costi che le imprese devono sostenere per il fattore produttivo lavoro, con la conseguenza di poter offrire salari più bassi e di avere un'economia con una minore capacità di adattamento a shock negativi (Ljungqvist e Sargent, 1998). Oltre a ciò, indennità di disoccupazione cospicue aumentano la disoccupazione frizionale, ovvero quella legata al tempo

necessario al lavoratore per individuare una nuova occupazione, poiché vi sarà un minore incentivo ad accettarne durante il periodo del sussidio a meno che le condizioni contrattuali non siano particolarmente vantaggiose rispetto a quelle previste dal “paracadute sociale” (Krugman, 1994). La riduzione dell’intensità con cui i neo-disoccupati cercano un nuovo lavoro e l’aumento del salario di riserva che questi ultimi sarebbero disposti ad accettare per tornare ad essere occupati in un lasso temporale di breve durata producono così una duplice pressione sul bilancio dello Stato: da un lato, esso si troverà a corrispondere sussidi per un periodo di tempo più lungo, dall’altro si contrae la base imponibile totale a cui applicare l’imposizione fiscale (Ljungqvist e Sargent, 1995).

Altro aspetto di particolare interesse riguarda il “potere” della tassazione di agire indirettamente sul comportamento dei lavoratori. Quando essa è implementata attraverso il ricorso ad aliquote alte e informate a criteri di progressività, l’effetto prodotto è quello di disincentivare gli individui a cercare nuove occupazioni che, pur garantendo loro redditi più elevati, li esporrebbero ad una imposizione fiscale maggiore. Come risultato finale di tale meccanismo si ha quindi un miglioramento del tasso di disoccupazione dovuto ad una riduzione della sua componente frizionale, a costo tuttavia di una minore efficienza nell’allocazione della forza lavoro all’interno del mercato (Ljungqvist e Sargent, 1995).

Due peculiari casi di studio sulla tematica sono quelli riguardanti le parabole del tasso di disoccupazione di Svezia e Germania. Il seguente grafico (**Grafico 9**) mostra l’andamento di tale indicatore negli anni tra il 1983 e il 2021 per sei Paesi: Francia, Germania, Italia, Svezia, Regno Unito, Stati Uniti d’America.

Grafico 9



Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito OECD.

*I dati per la Germania sono disponibili a partire dal 1991.

Fonte: OECD

Già ad un primo sguardo, ciò che si nota sono i *trend* “anonimi” dei Paesi tedesco e svedese in confronto al riscontro empirico fornito rispetto a quanto sin qui detto: i Paesi anglosassoni (UK, USA) presentano delle curve che si pongono tendenzialmente al di sotto di quelle dei *partner* europei. Per quanto riguarda la Germania, essa partiva da un livello di 5,53% del 1991 ma, dopo aver raggiunto il suo massimo di 11,28% nel 2005, ha dato vita ad un andamento estremamente positivo che l’ha vista porsi continuamente al di sotto sia del Regno Unito sia degli Stati Uniti d’America dal 2009 in poi, non risentendo dell’introduzione del salario minimo nel 2015 e dimostrando una straordinaria capacità di adattamento alle crisi economiche degli anni successivi. Le ragioni di questo risultato rimarchevole sono da rintracciare principalmente in due determinanti cambiamenti del mercato del lavoro nel corso del nuovo millennio: da un lato, a partire dagli anni 2000, confronti proficui tra lavoratori e imprese di numerosi settori hanno dato vita ad accordi che permettevano di ridurre l’orario di lavoro per scongiurare il licenziamento. Il consolidamento di questo approccio si è rivelato fondamentale per contenere le previsioni negative sull’occupazione derivanti dall’applicazione della classica legge di Okun sulla relazione inversa esistente tra disoccupazione e PIL di un Paese. Dall’altro lato, l’insieme delle cosiddette quattro riforme Hartz hanno reso il mercato del lavoro tedesco resiliente rispetto agli shock economici, agendo principalmente su quattro fronti per agevolare il passaggio dallo *status* di disoccupato a quello di occupato: aumentare e

facilitare il ricorso a contratti di lavoro a tempo determinato; aumentare gli incentivi per coloro che accettano una proposta di lavoro mentre percepiscono sussidi sociali; riorganizzare i centri per l'impiego; diminuire l'importo e ridurre da 24 a 18 mesi la durata delle indennità di disoccupazione (Schindler, 2013). Andamento opposto è quello che ha caratterizzato la Svezia, la quale partiva da un tasso di disoccupazione del 3,67% nel 1983 per poi iniziare ad uniformarsi drasticamente ai livelli degli altri Paesi europei (si vedano Francia e Italia) a partire dagli anni '90, rimanendo vittima, seppur in modo più moderato, di quella che in gergo economico viene definita eurosclerosi. Il successo iniziale del Paese scandinavo è da rintracciare nelle esose politiche di sostegno al mercato del lavoro da parte del governo, il quale arrivò a stanziare fondi per circa l'1% del PIL alla fine degli anni '80. Tra le misure di maggior rilievo vi erano: programmi di formazione, sovvenzioni alle imprese che assumevano disoccupati e la previsione dello Stato come datore di lavoro di ultima istanza. In aggiunta a ciò, era previsto un cosiddetto livello di "salario adeguato" che rappresentava un vero e proprio benchmark: tutti i disoccupati involontari che avessero rifiutato un contratto di lavoro con una paga almeno pari ad esso avrebbero perso il diritto a ricevere i sussidi di disoccupazione. La previsione di rigidi controlli permetteva così di scongiurare abusi del sistema di sostegno alla disoccupazione senza dover rinunciare alla generosità degli aiuti (Ljungqvist e Sargent, 1995). L'interruzione di tale sistema per come appena descritto è probabilmente da imputare a problemi di carattere macroeconomico, primi tra tutti il tentativo di seguire la politica monetaria adottata dall'Unione Monetaria Europea e la crisi fiscale che portò il Paese ad avere un rapporto deficit/PIL del 14% nel 1993 (Krugman, 1994).

2.3. I salari: salario minimo e contrattazione collettiva

La locuzione "salario minimo" indica quel livello di paga minimo che deve necessariamente essere corrisposto dal datore di lavoro ai propri dipendenti per un certo intervallo temporale di prestazione. Ad oggi, la maggior parte dei Paesi di tutto il mondo adotta un qualche tipo di intervento sul mercato del lavoro in tal senso, e si può altresì affermare che nessuno degli Stati Membri dell'Unione Europea ne è sprovvisto, dato che ben 22 su 27 dispongono di un salario minimo legale, mentre in quelli rimanenti la protezione è fornita da contratti collettivi di categoria⁸. Proprio il salario minimo legale e la contrattazione collettiva costituiscono le due modalità attraverso cui è possibile operare una regolazione salariale. La differenza tra le due tipologie di intervento sta nel fatto che nel primo caso i minimi salariali

⁸ I 5 Stati Membri che non prevedono un salario minimo legale sono: Austria, Danimarca, Finlandia, Italia, Svezia.

vengono concordati tra rappresentanti sindacali e rappresentanti delle imprese solitamente appartenenti a un certo settore. In questo modo, nessun lavoratore potrà essere legalmente assunto ad una paga inferiore. Nel secondo caso è invece il Legislatore che impone, attraverso una previsione normativa, un importo salariale minimo valevole per qualsiasi categoria di lavoratori. È bene sottolineare come un intervento non escluda necessariamente l'altro; al contrario, essi possono porsi in modo del tutto complementare, lasciando che le rappresentanze sindacali, come solitamente avviene, contrattino con i datori di lavoro disponendo di una base al di sotto della quale non è possibile scendere (Schulten, 2006). Così facendo, lo Stato garantisce una tutela nei confronti di tutti coloro i quali non sono coperti da questo tipo di accordi retributivi di categoria. La letteratura scientifica sul tema ha inoltre dimostrato come la contrattazione collettiva dia vita a minimi salariali superiori rispetto a quelli fissati unilateralmente dal Legislatore (Boeri e Burda, 2009).

Da un punto di vista prettamente teorico, la dottrina economica classica non vede di buon auspicio l'intervento dello Stato, il quale sarebbe altrimenti reo di falsare il gioco della concorrenza nel mercato del lavoro, riducendone l'efficienza allocativa e generando una perdita secca di benessere sociale. Ciò avverrebbe a causa del fatto che imporre un costo minimo del fattore lavoro, pari per l'appunto al livello di salario minimo scelto, provocherebbe una contrazione della domanda di lavoro non qualificata da parte delle imprese, con conseguente riduzione del numero complessivo di dipendenti, aumento della disoccupazione e della povertà (Dolado et al., 2020). In realtà, se si guarda agli studi sugli effetti che l'introduzione del salario minimo ha avuto sul tasso di occupazione ci si accorge di come essi siano del tutto inesistenti o al più lievemente negativi soprattutto per i lavoratori più giovani (Garnero, 2015). Oltre a ciò, bisogna tenere presente che alcuni mercati del lavoro possono assumere più sembianze monopsonistiche che competitive. In questi casi, quindi, seguendo la teoria economica, un livello di retribuzione minimo in presenza di una curva di domanda più elastica consentirebbe di aumentare il livello di occupazione di equilibrio.

Ultimo elemento rilevante della discussione è quello che riguarda l'impatto che i vari livelli di salario minimo producono in termini di benessere economico sui lavoratori che vengono toccati dalla misura. In particolare, è possibile affermare che l'evidenza scientifica in tal senso conferma che soglie più elevate di minimi salariali tendono in media a ridurre il benessere della categoria di soggetti in parola. Coloro i quali guadagnavano un ammontare pari al minimo legale o poco superiore ad esso vedranno tanto più ridursi il loro reddito da lavoro complessivo quanto più elevato sarà l'aumento. Questo risultato è la conseguenza della riduzione della quantità di lavoro richiesta al dipendente da parte del datore di lavoro (Neumark

e Wascher, 2008). Una tale riduzione non è tuttavia da associare in modo automatico ad una variazione del tasso di disoccupazione, essendo quest'ultimo un indicatore che non è legato direttamente all'orario complessivamente lavorato all'interno di un'economia. Ciò si pone in accordo sia con quanto poc'anzi spiegato sia con quanto mostrato con l'esperienza tedesca trattata nel corso del paragrafo precedente.

2.3.1. Simulazione sul livello di salario minimo al 30%, 40%, 60% del salario mediano

Partendo da un report congiunto sottoposto al G20 nel 2012 da parte di ILO, IMF, OECD e Banca Mondiale in cui veniva consigliato di fissare il salario minimo ad un livello pari al 30-40% del salario mediano (World Bank, OECD, IMF e ILO, 2012), viene di seguito elaborata una breve simulazione di quello che sarebbe oggi tale valore in alcuni dei Paesi dell'OCSE. Prima di procedere, è importante sottolineare come il documento non specifica se il salario mediano da prendere come riferimento debba essere quello nazionale o quello settoriale. Di seguito, verrà utilizzato il guadagno orario mediano nazionale.

Tabella 8

Paese	Salario orario mediano	30% med/h	40% med/h	60% med/h	Salario minimo	Δ%(Sm-60% med/h)
Austria	15,27	4,58	6,11	9,16	n/a	
Belgio	17,97	5,39	7,19	10,78	n/a	
Bulgaria	4,69	1,41	1,88	2,81	3,07	9,10%
Croazia	39,85	11,96	15,94	23,91	n/a	
Cipro	8,39	2,52	3,36	5,03	n/a	
Repubblica Ceca	158,25	47,48	63,30	94,95	73,20	-22,91%
Danimarca	203,02	60,91	81,21	121,81	n/a	
Estonia	6,52	1,96	2,61	3,91	2,97	-24,08%
Unione Europea (27)	13,18	3,95	5,27	7,91	n/a	
Finlandia	17,49	5,25	7,00	10,49	n/a	
Francia	15,34	4,60	6,14	9,20	9,88	7,34%
Germania	17,23	5,17	6,89	10,34	8,84	-14,49%
Grecia	7,00	2,10	2,80	4,20	n/a	
Ungheria	1.394,10	418,23	557,64	836,46	784,10	-6,26%
Irlanda	17,97	5,39	7,19	10,78	9,55	-11,43%
Italia	12,61	3,78	5,04	7,57	n/a	
Lettonia	4,92	1,48	1,97	2,95	n/a	
Lituania	4,41	1,32	1,76	2,65	2,45	-7,41%
Lussemburgo	19,59	5,88	7,84	11,75	11,67	-0,71%
Malta	9,96	2,99	3,98	5,98	n/a	
Paesi Bassi	16,56	4,97	6,62	9,94	n/a	
Polonia	21,22	6,37	8,49	12,73	n/a	
Portogallo	5,37	1,61	2,15	3,22	n/a	
Romania	17,39	5,22	6,96	10,43	n/a	
Slovacchia	5,64	1,69	2,26	3,38	2,76	-18,44%
Slovenia	8,04	2,41	3,22	4,82	n/a	
Spagna	10,05	3,02	4,02	6,03	5,76	-4,48%
Svezia	186,42	55,93	74,57	111,85	n/a	
Regno Unito	13,45	4,04	5,38	8,07	7,75	-3,97%
USA*	14,99	4,50	6,00	8,99	7,25	-19,39%

Note: Dati lordi al 2018 espressi in valuta nazionale. Elaborazione dell'autore su dati tratti dai siti: EUROSTAT, BLS, OECD.

*Dati USA sul salario orario mediano tratti dal BLS. **Dati sul salario minimo tratti dall'OECD.

Fonte: EUROSTAT – Bureau of Labor Statistics – OECD

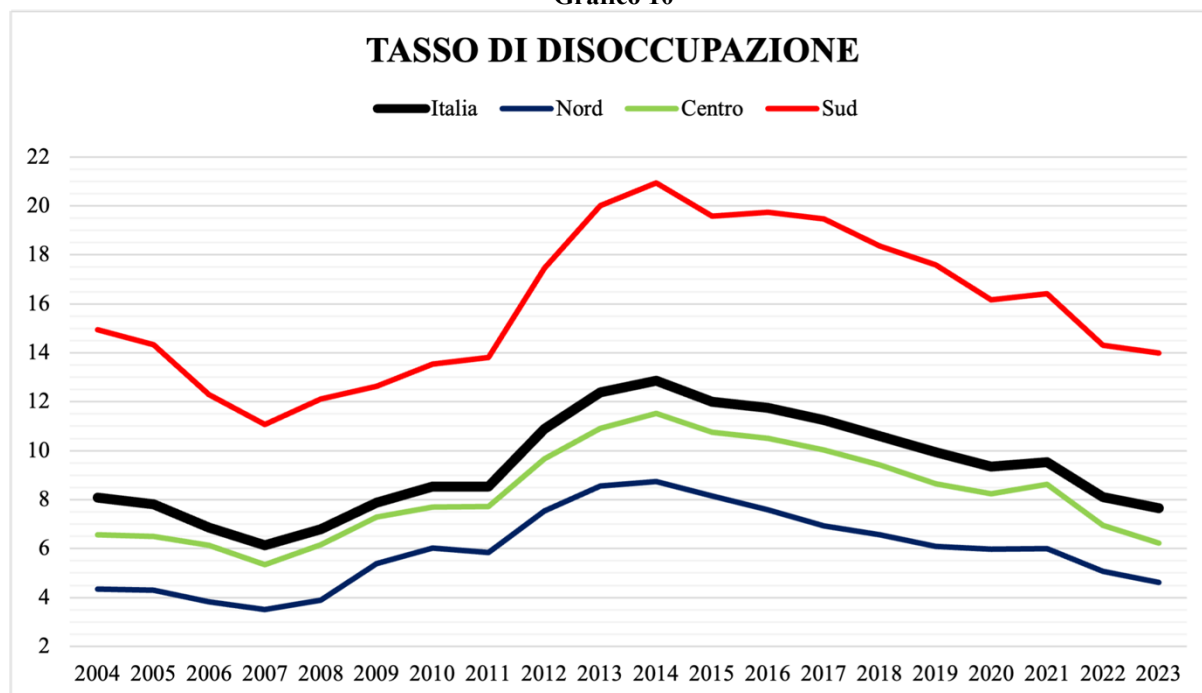
Per i Paesi in cui è presente un salario minimo legale, la tabella (**Tabella 8**) consente di confrontare i livelli di paga oraria di base auspicati dallo studio congiunto sopramenzionato con quelli effettivamente presenti al 2018. Si può da subito notare come in tutti i casi questi ultimi risultassero superiori a quelli suggeriti nel report. In altre parole, tutti gli Stati che facevano ricorso ad un salario minimo legale avevano autonomamente fissato quest'ultimo più in alto rispetto alla proposta dello studio. Considerazioni diverse devono invece essere effettuate in relazione alla colonna che effettua la stima con il livello del 60% del salario mediano lordo. Questa percentuale rileva solamente per i Paesi Stati Membri dell'Unione Europea che non presentano una copertura della contrattazione collettiva superiore all'80% e/o che hanno adottato un salario minimo inferiore, poiché rappresenta uno dei due valori di riferimento che possono essere utilizzati (l'altro è il 50% del salario lordo medio) secondo la Direttiva (UE) 2022/2041 per raggiungere l'obiettivo di garantire un'equa retribuzione a tutti i lavoratori interni all'Unione⁹. In questo caso, sono solamente due gli SM con salari minimi effettivi al disopra di tale soglia: Bulgaria e Francia. La quinta colonna riporta l'indicazione "n/a" per i Paesi che non hanno un salario minimo o per i quali non sono disponibili dati su di esso. Nonostante ciò, la tabella (**Tabella 8**) rimane uno strumento utile per ipotizzare diversi scenari di intervento normativo. L'ultima colonna misura lo scarto percentuale che intercorre tra il salario minimo effettivo e quello stimato al 60% del salario mediano. Come è intuibile, le già menzionate Bulgaria e Francia sono le uniche ad avere un valore positivo rispettivamente del 9,10% e del 7,34%. Un'ultima interessante valutazione può essere effettuata in relazione al forte dibattito attualmente presente in Italia sulla necessità o meno di varare una legge che introduca un minimo salariale lordo. La proposta maggiormente discussa è quella che prevederebbe di fissare quest'ultimo ad un valore pari a 9 € l'ora. Utilizzando la tabella (**Tabella 8**), ci si accorge di come un importo simile sarebbe superiore del +18,95% rispetto a quello che si avrebbe applicando il calcolo del 60% del salario orario mediano, ovvero più alto di qualsiasi altro Paese qui considerato: un dato che dovrebbe stimolare delle riflessioni.

2.4. Il mercato del lavoro in Italia

Il mercato del lavoro italiano risulta essere molto complesso e poco uniforme sul territorio nazionale. Nell'affrontare questa breve disamina, ci si concentrerà primariamente sui due temi sinora trattati nel corso del capitolo: disoccupazione e salari.

⁹ Direttiva (UE) 2022/2041 del Parlamento europeo e del Consiglio del 19 ottobre 2022 relativa a salari minimi adeguati nell'Unione europea, Direttiva (UE) n. 2041 (2022, 25 ottobre) (Unione Europea). *Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea*, L275. <<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2022:275:FULL>>.

Grafico 10

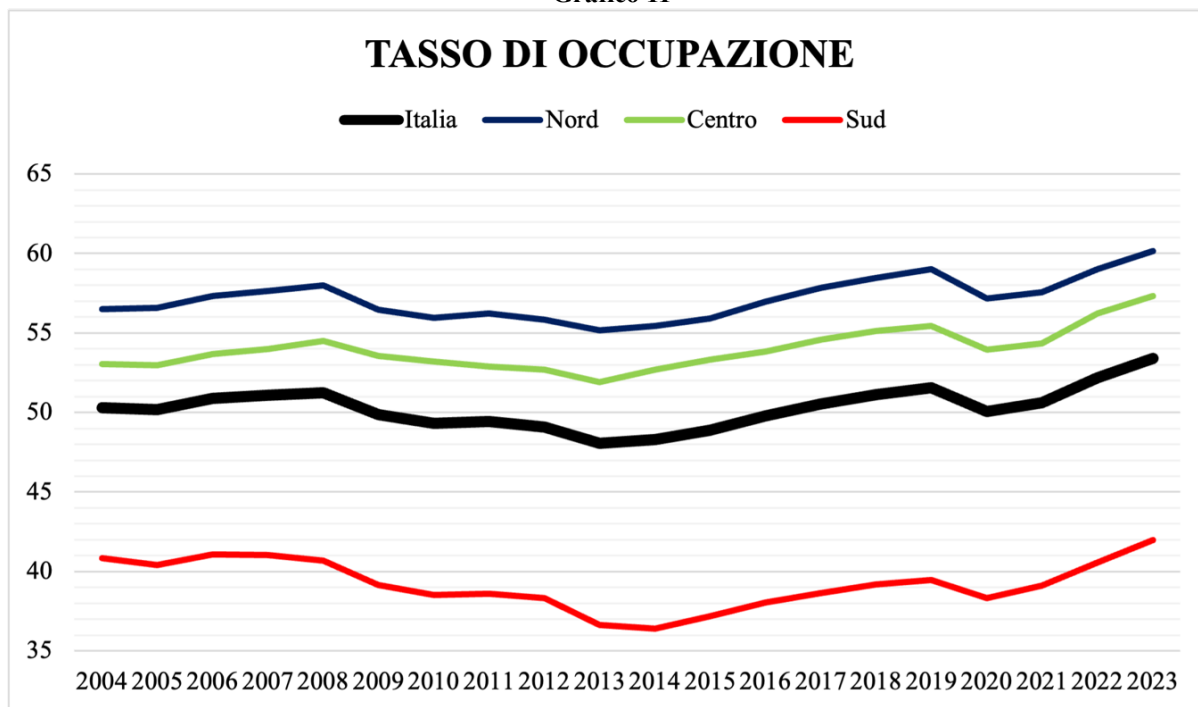


Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito ISTAT.
 La "Classe di età" considerata è "15-74 anni".
 Fonte: ISTAT¹⁰

La fotografia complessiva dal 2004 ad oggi è quella di un Paese il cui tasso di disoccupazione è in continuo miglioramento rispetto al picco negativo del 12,85% raggiunto nel 2014. Tra gli evidenti squilibri territoriali strutturali cui si è fatto riferimento in apertura di paragrafo non si può non notare quello negativo del Mezzogiorno per l'indicatore in parola (**Grafico 10**). In media la differenza tra il Centro, ovvero la seconda macroarea per tasso di disoccupazione, e il Sud Italia nel periodo considerato si è attestata al 7,70%. Questi dati, come mostrato dal grafico sottostante (**Grafico 11**), sono inevitabilmente confermati da quelli sul tasso di occupazione, il cui differenziale tra Centro e Sud ha registrato una media del 14,76% nello stesso arco temporale.

¹⁰ ISTAT. (2024). *Tasso di disoccupazione*. <http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCCV_TAXDISOCCU1#>.

Grafico 11



Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito ISTAT.

La "Classe di età" considerata è "15-74 anni".

Fonte: ISTAT

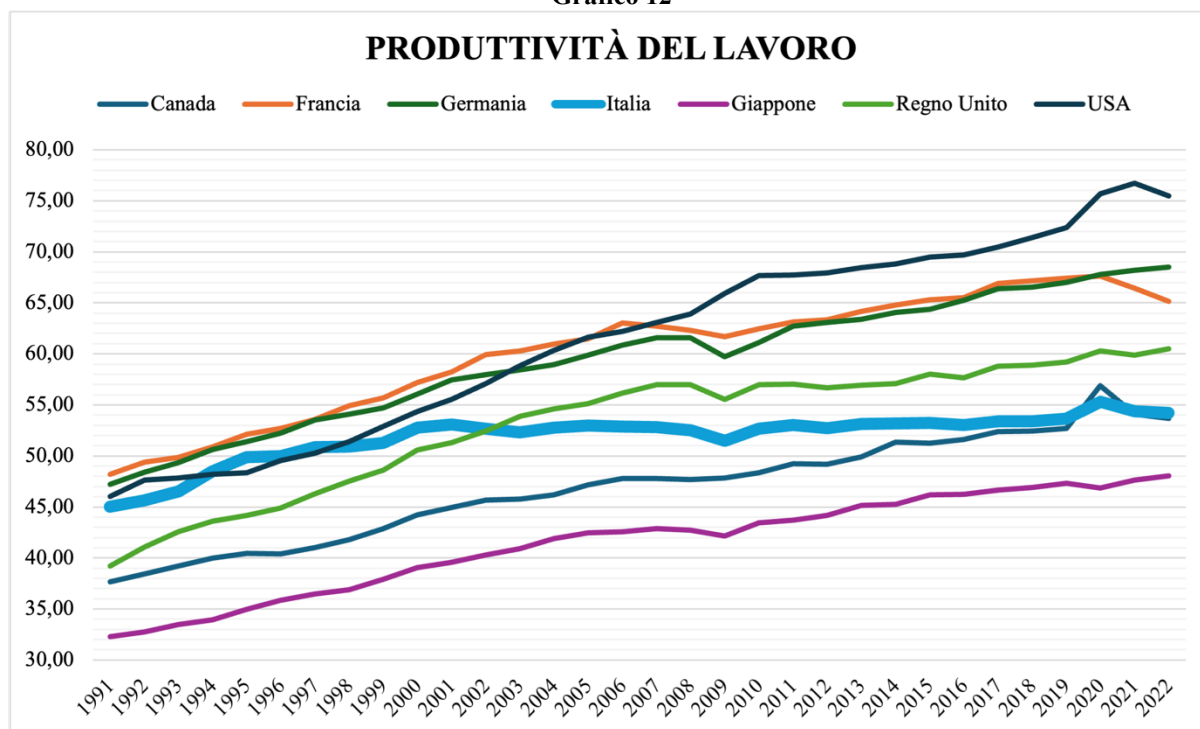
Le sopramenzionate evidenze di arretratezza sono da imputare prima di tutto alla debolezza del tessuto produttivo del territorio, il quale si caratterizza per una prevalenza di attività che richiedono minori investimenti in ricerca e sviluppo e innovazione tecnologica. A ciò consegue l'affermazione di una forza lavoro con basse competenze specifiche e scarsamente qualificata rispetto alla media nazionale. Se a quanto detto si aggiungono gli ulteriori deficit imprenditoriali legati al più difficoltoso accesso al credito, alla minore propensione all'internazionalizzazione e alla ristretta dimensione aziendale, il risultato è una produttività complessiva del lavoro del tutto inadeguata per un'area geografica di un Paese membro del G7. Le difficoltà del settore privato, unite all'esteso ricorso a forme di lavoro cosiddetto "nero", fanno sì che esso non riesca a rappresentare una fonte di occupazione sufficientemente adeguata in relazione alla popolazione che vi risiede, motivo per il quale è quello pubblico a costituire la matrice preminente di lavoro qualitativamente elevato. Tassi occupazionali così bassi hanno inoltre un riscontro significativo sulla distribuzione del reddito dei nuclei familiari, laddove la regola è costituita dalla prevalenza di casi in cui sono del tutto assenti membri regolarmente percettori di reddito derivante da un'occupazione oppure ve ne è al più uno. Costituisce invece l'eccezione avere come fonte di guadagno familiare più di un lavoratore regolare (Accetturo et al., 2022).

La questione riguardante i salari non può che essere un riflesso del quadro occupazionale appena descritto. Le media delle retribuzioni è inferiore rispetto al Centro-Nord e tale differenziale negativo è comunque da imputare al settore privato, dato che i livelli di stipendio pubblici non sono oggetto di rimodulazione su base territoriale. La stessa diffusione di forme di lavoro irregolare è in parte determinata dalla volontà delle imprese di sfuggire all'applicazione delle condizioni contrattuali di settore stabilite dalla contrattazione collettiva nazionale. Tutto ciò conferma quanto precedentemente sostenuto sulla maggiore qualità degli impieghi pubblici rispetto a quelli privati nel Mezzogiorno.

Il *focus* dedicato alle discrepanze territoriali interne al mercato del lavoro del Paese è di estrema importanza per poter comprendere appieno il contesto di applicazione delle misure di sostegno al reddito che saranno oggetto di trattazione nel corso del prossimo capitolo.

Riportando l'attenzione all'Italia nel suo complesso, è possibile avanzare delle considerazioni sulla produttività del lavoro e l'andamento dei salari prendendo in esame il periodo compreso tra il 1991 e il 2022. La base che si è scelto di utilizzare per affrontare le analisi in parola è il confronto con le altre economie maggiormente avanzate del pianeta che, proprio insieme all'Italia, danno vita al gruppo intergovernativo cosiddetto "G7". Il primo dei due grafici (**Grafico 12**) mostra la produttività del lavoro calcolata come PIL per ora lavorata. Tutti i Paesi, ad esclusione della Francia (+35,12%), hanno fatto registrare un incremento superiore al +42,57% del Canada, sino a giungere al +63,87% degli Stati Uniti d'America. L'Italia si è rivelata l'ultima ruota del carro, con una *performance* di appena +20,40%. Le ragioni dietro questo risultato possono essere tendenzialmente ricondotte a quelle già menzionate per il Mezzogiorno, estendendole e adattandole al più ampio contesto nazionale. Più in particolare, la presenza di piccole e medie imprese come forma maggiormente diffusa di organizzazione del settore produttivo privato e l'accentuata specializzazione di quest'ultimo in ambiti a basso tasso di impiego tecnologico non favoriscono investimenti in innovazione e attività di ricerca e sviluppo. Le industrie che maggiormente incidono sul PIL in ordine decrescente sono non a caso: servizi, manifattura, edilizia, agricoltura (EURES, 2023).

Grafico 12



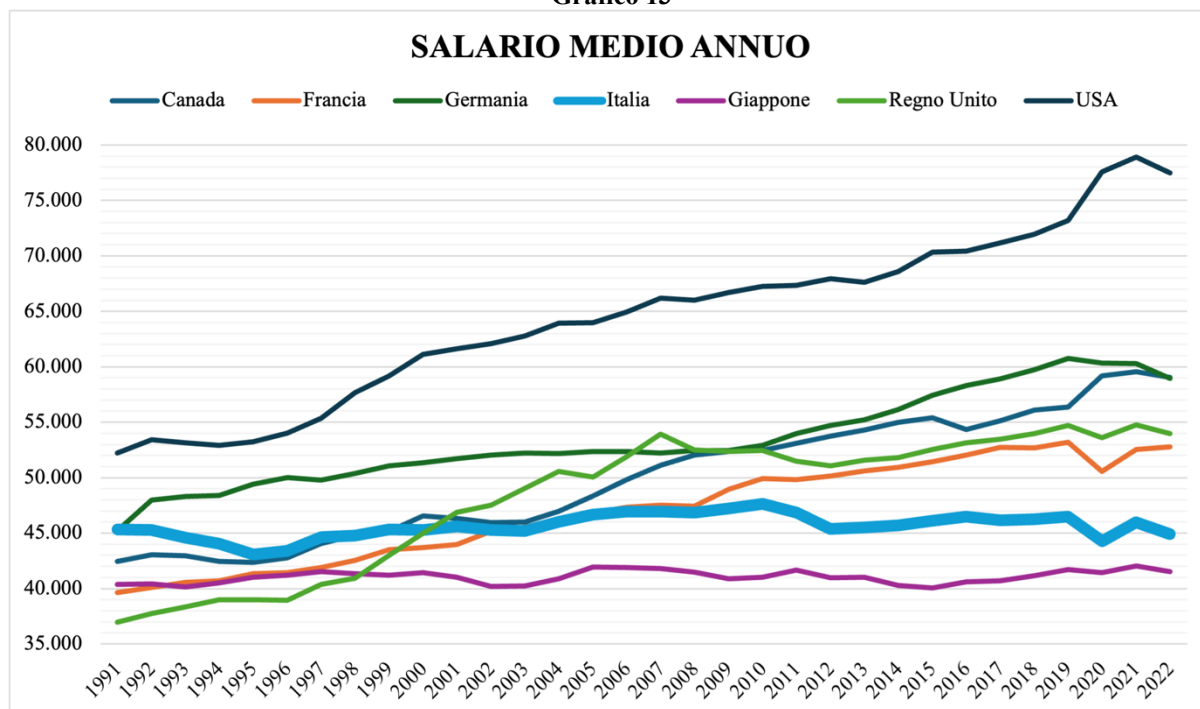
Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito OECD.

Il "subject" considerato è: "GDP per hour worked". Il "measure" considerato è: "USD, constant prices, 2015 PPPs".

Fonte: OECD

Il secondo grafico (**Grafico 13**) si concentra invece sul salario medio annuo degli stessi Paesi, espressi in dollari statunitensi a prezzi costanti utilizzando il 2016 come anno base e a parità di potere d'acquisto. Se per l'indicatore precedente la *performance* italiana era stata considerata negativa dal punto di vista qualitativo, per il dato in questione il giudizio è tale in termini quantitativi. La variazione del salario medio annuo per l'Italia è stata infatti di -0,99%, unico caso all'interno del G7. Oltre al Giappone (+2,80%), tutti gli altri Paesi hanno conseguito aumenti superiori al 30%, fino a giungere ai +45,97% e +48,33% rispettivamente di Regno Unito e Stati Uniti d'America.

Grafico 13



Note: Dati espressi in USD a prezzi costanti con anno base 2016 e a PPP. Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito OECD.

Fonte: OECD

L'ultima tabella (**Tabella 9**) riassume in modo schematico gli andamenti appena riportati e fornisce un interessante spunto per valutare l'equità salariale in termini di redistribuzione ai propri dipendenti delle migliori *performance* conseguite grazie all'aumento della loro produttività. Redistribuzione che di seguito si propone di misurare come rapporto tra la terza e la seconda colonna (**Rateo Redistribuzione**).

Tabella 9

Paese	$\Delta\%$ - Prod.	$\Delta\%$ - Sal.	Rat. Red.
Canada	43%	39%	0,92
Francia	35%	33%	0,94
Germania	45%	30%	0,67
Italia	20%	-1%	-0,05
Giappone	49%	3%	0,06
Regno Unito	54%	46%	0,85
USA	64%	48%	0,76

Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito: OECD.

Fonte: OECD

La prima conclusione che si può trarre riguarda il fatto che in nessun caso il rateo è uguale o superiore a 1, valore che corrisponderebbe ad una redistribuzione massima. Due Paesi vi si sono tuttavia avvicinati molto: Francia (0,94) e Canada (0,92). Germania, USA e Regno Unito hanno fatto registrare valori che vanno rispettivamente dai buoni 0,67 e 0,76 all'ottimo 0,85. Il

Giappone si attesta ad un basso 0,06, mentre l'Italia presenta il valore di -0,05 a causa del numeratore negativo. Secondo quanto poc'anzi detto sulla definizione di "Rateo Redistribuzione", il dato italiano descrive una discrepanza tra la crescita dell'efficienza con cui viene utilizzato il lavoro dei dipendenti per produrre beni e servizi e la crescita del loro reddito. In altre parole, utilizzando i termini con cui si è introdotto l'indicatore in parola, si può affermare che in Italia non vi sia mediamente stata alcuna forma di redistribuzione dei migliori risultati derivanti da un più efficace e/o efficiente utilizzo dei processi produttivi nei confronti di coloro i quali sono regolarmente coinvolti nel loro funzionamento.

CAPITOLO III

Il caso italiano: il Reddito di Cittadinanza

L'ultimo capitolo del presente elaborato costituisce un caso di studio per affrontare il tema teorico del *trade-off* efficienza-equità da un punto di vista empirico. In particolare, viene presa in considerazione la misura del Reddito di Cittadinanza (RdC) per poter studiare gli effetti che la sua introduzione hanno portato all'interno del contesto italiano. Si vuole in tal senso indagare se e come un intervento dello Stato nell'economia del suo Paese che ha l'obiettivo di aumentarne il livello di equità abbia avuto come conseguenza, nel caso di specie, una riduzione dell'efficienza con cui essa opera. Più precisamente, nel Paragrafo 2.1. si è concentrata l'attenzione sul fatto che una variazione positiva della variabile z all'interno della funzione che descrive l'andamento del salario reale aggregato avrebbe condotto a un aumento del tasso di disoccupazione naturale, facendo in tal modo raggiungere al mercato del lavoro considerato il suo nuovo punto di equilibrio. L'obiettivo di questo capitolo è quindi quello di verificare, attraverso l'analisi dei dati disponibili, se ciò sia effettivamente avvenuto. Una volta fatto ciò, si procederà ad esaminare la capacità dello stesso RdC di conseguire la duplice finalità di reinserire i più indigenti nel mondo del lavoro e combattere la povertà.

3.1. Origine della misura: il Reddito di Inclusione

La nascita del Reddito di Cittadinanza è stata preceduta da un altro schema di reddito minimo universale chiamato Reddito di Inclusione (ReI). Quest'ultimo fu introdotto con il D.lgs. n. 147/2017, il quale ne stabilì l'entrata in vigore a decorrere dal 1° gennaio 2018 solamente per i nuclei familiari in cui era presente almeno una delle seguenti categorie di soggetti: un minore, una donna incinta, una persona disoccupata che avesse compiuto almeno il cinquantacinquesimo anno di età, una persona con disabilità. Tali condizionalità decaddeero a partire dal 1° luglio dello stesso anno, facendo acquisire alla misura il suo carattere di

universalità. Nel 2017, anche la Grecia introduceva per la prima volta il suo strumento strutturale contro il rischio di indigenza, cosicché nessuno Stato Membro dell'Unione Europea ne rimase più escluso.

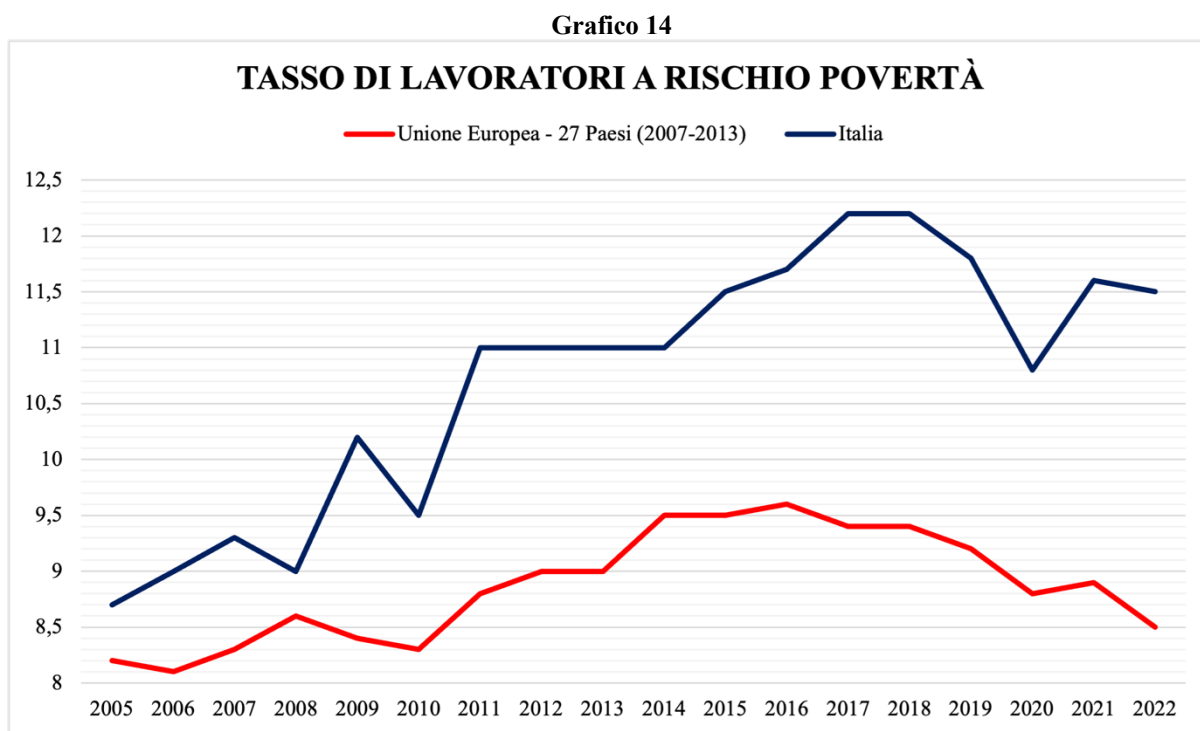
Prima di entrare nel dettaglio dello strumento in parola, è bene menzionare il fatto che il primo schema pubblico nazionale per il contrasto alla povertà e all'esclusione sociale mai implementato in Italia fu il Supporto per l'Inclusione Attiva (SIA). La sua introduzione il 2 settembre 2016 era transitoria e aveva come obiettivo quello di fornire il tempo necessario allo Stato per definire la nascita e il funzionamento strutturale del ReI stesso. Proprio per questo motivo, le condizionalità per l'accesso al sostegno erano molto restrittive: ISEE (Indicatore della Situazione Economica Equivalente) familiare inferiore a 3.000 € in presenza di almeno un minore o una persona disabile o una donna incinta e una valutazione dei bisogni familiari che abbia ottenuto un punteggio non inferiore a 45¹¹. L'erogazione avveniva per mezzo di una carta prepagata, i cui importi disponibili variavano in un range compreso tra gli 80 € e i 400 € a seconda del numero dei componenti del nucleo familiare¹². La ricarica veniva effettuata ogni due mesi da parte dell'INPS (Istituto Nazionale della Previdenza Sociale) per un massimo di 12 mesi rinnovabili in caso di ulteriore bisogno, e non poteva essere utilizzata per acquisti online o per ritirare contanti. La ricezione del beneficio era inoltre da intendersi subordinata all'impegno formale, da parte del soggetto destinatario, all'adesione ad un piano di reinserimento sociale o lavorativo elaborato dai servizi sociali a livello comunale (Mesini, 2017).

Ciò detto, il Reddito di Inclusione si inseriva tra gli strumenti di supporto al reddito che erano stati auspicati dalla Commissione europea nell'aprile del 2014 per combattere la povertà e contemporaneamente incrementare il tasso di partecipazione al mercato del lavoro all'interno dell'Unione. L'introduzione della misura avveniva infatti in un contesto in cui, nonostante l'economia europea fosse riuscita a tornare ai livelli di PIL pro-capite precedenti alla crisi finanziaria del 2009 e il tasso di disoccupazione fosse in diminuzione, le quote di popolazione in condizioni di povertà ed esclusione sociale erano più alte rispetto a quelle di un decennio prima (Baldini et al., 2018). A ciò bisogna aggiungere l'aumento tendenziale sia del rischio di povertà sia del fenomeno di povertà lavorativa. Quest'ultimo fa riferimento alla percentuale di

¹¹ Ulteriori requisiti erano: cittadinanza europea o permesso di residenza di lungo termine; residenza in Italia da almeno due anni; essere complessivamente ricettori di ulteriori sussidi assistenziali per meno di 600 € al mese; non essere percettori di sussidi di disoccupazione; non avere membri del nucleo familiare che erano stati intestatari, nel corso dei 12 mesi precedenti alla richiesta del sussidio, di autoveicoli con una potenza superiore ai 1.300 cc o motociclette con una potenza superiore ai 250 cc.

¹² Le soglie erano definite come di seguito: 80 € per famiglie composte da un solo membro, 160 € per due membri, 240 € per tre membri, 320 € per quattro membri e 500 € per cinque membri o più.

lavoratori che pur essendo impiegate dispongono di un reddito che si colloca al di sotto della soglia di povertà relativa, la quale viene fatta corrispondere al 60% del reddito mediano nazionale. Il grafico sottostante (**Grafico 14**) mostra come, nell'intervallo temporale che va dal 2005 al 2022, l'Italia ha avuto un andamento crescente del tasso di lavoratori a rischio di povertà fino al 2018 (12,2%), per poi intraprendere una decrescita. I picchi al ribasso presenti nella stessa immagine mostrano come, negli anni degli *shock* finanziario del 2009 e pandemico del 2020, il tasso abbia subito variazioni consistenti e improvvise come diretta conseguenza dell'altrettanto improvvisa contrazione del tasso di occupazione (denominatore della formula), salvo poi adeguarsi rapidamente ai nuovi equilibri raggiunti dal mercato del lavoro e continuando a seguire il trend precedente. Comparando il dato italiano con quello europeo, si nota inoltre che il secondo è mediamente inferiore al primo dell'1,68%, con una forbice che ha mostrato un distacco sempre più ampio dal 2011 in poi.

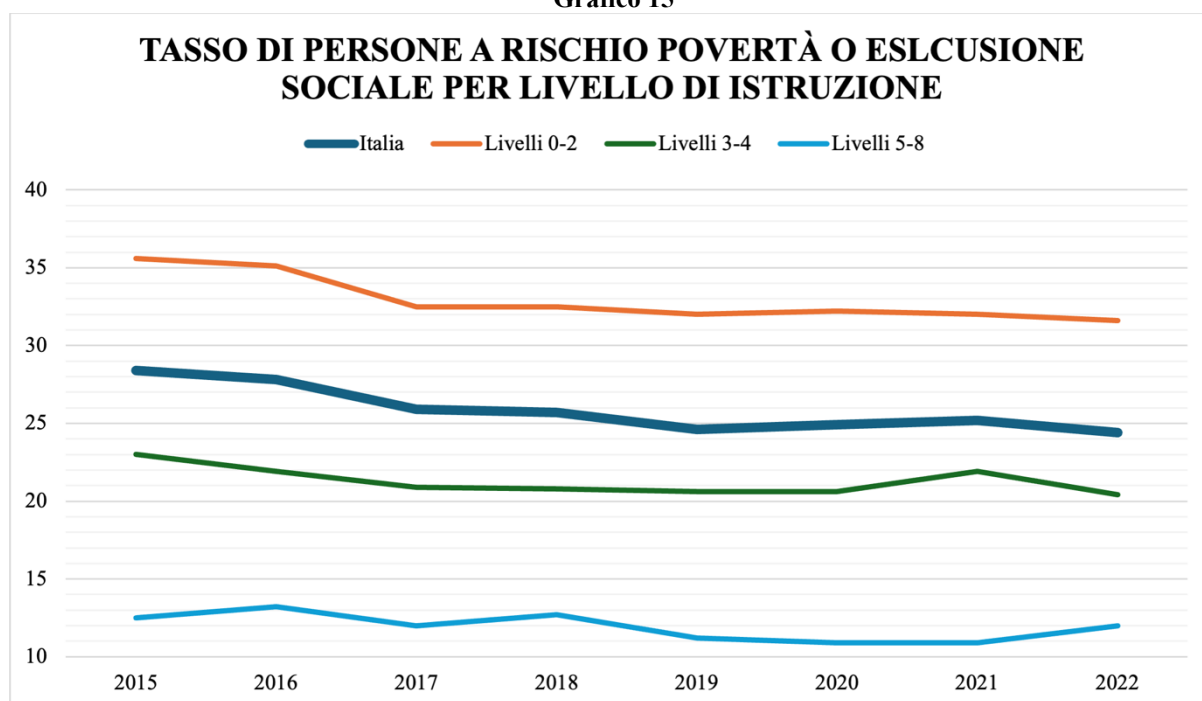


Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito EUROSTAT.
Fonte: EUROSTAT

Per quanto riguarda invece l'indigenza in generale, l'incidenza della povertà assoluta tra la popolazione è aumentata dal 3,6% all'8,4% nel periodo 2008-2018 (ISTAT, 2020), per giungere al 9,8% del 2023 (ISTAT, 2024); mentre, la quota di popolazione a rischio povertà è cresciuta al 20,3% dal 18,9% iniziale nel corso dello stesso decennio (EUROSTAT, 2019). Una scomposizione interessante del dato riguardante la percentuale di persone a rischio povertà o esclusione sociale è quella che la analizza distinguendo sulla base del livello di istruzione

raggiunto secondo la classificazione ISCED¹³. Il grafico seguente (**Grafico 15**) mostra chiaramente che il conseguimento di un titolo di studio più elevato riduce drasticamente le probabilità di essere soggetti al rischio in parola. In particolare, la categoria più elevata (livelli 5-8) si pone stabilmente nella soglia 10-15%, ovvero meno della metà rispetto alla categoria più bassa (livelli 0-3), evidenziando così il cruciale ruolo giocato dall'istruzione nel prevenire le forme più critiche di difficoltà economica. Il dettaglio di queste analisi risulterà di estrema importanza per poter offrire, all'interno delle conclusioni del presente elaborato, riflessioni circa gli interventi che l'Italia dovrebbe prioritariamente implementare per poter risolvere problemi strutturali legati alla povertà e al mercato del lavoro.

Grafico 15



Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito EUROSTAT.
Livelli di istruzione ISCED 2011.
Fonte: EUROSTAT

I requisiti economici per l'accesso al ReI erano tali per cui il nucleo familiare richiedente doveva avere un certo numero di requisiti: ISEE inferiore a 6.000 €; ISRE (Indicatore della Situazione Reddituale Equivalente) inferiore a 3.000 €, ridotto a 2.250 € per il primo anno; patrimonio immobiliare di valore inferiore a 20.000 € al netto di quello dell'abitazione adibita a prima casa; patrimonio mobiliare di valore inferiore a 10.000 €. A differenza del SIA, il ReI

¹³ Classificazione ISCED 2011: istruzione prescolastica (livello 0), istruzione primaria (livello 1), istruzione secondaria inferiore (livello 2), istruzione secondaria superiore (livello 3), istruzione post-secondaria non terziaria (livello 4), istruzione terziaria a ciclo breve (livello 5), istruzione superiore laurea triennale (livello 6), istruzione superiore laurea magistrale (livello 7), istruzione superiore dottorato (livello 8).

non prevedeva l'erogazione di una somma fissa calcolata in base al numero dei componenti del nucleo, ma l'ammontare corrisposto era definito come di seguito:

$$Rel = \alpha \cdot 3000 \cdot SE - T - ISR_m \quad [3.1]$$

Il coefficiente α è stato fissato al 75% per il primo anno. Questo significa che in tale periodo il beneficio veniva calcolato sul 75% della soglia di povertà fissata a 3.000 €. SE è la scala di equivalenza che permette la rimodulazione del contributo in base alle dimensioni del nucleo familiare¹⁴. T è l'ammontare di trasferimenti legati alle condizioni reddituali di cui è già destinatario il nucleo. ISR_m è l'Indicatore della Situazione Reddituale modificato poiché non espresso in termini equivalenti, ma secondo la seguente formula:

$$ISR_m = Reddito - Affitto - 0,2 \cdot Guadagni \quad [3.2]$$

La modalità di calcolo dell' ISR per come appena descritta consentiva di tenere conto delle differenze territoriali legate al costo della vita per la componente di locazione. Similmente a quanto visto per il SIA, l'erogazione avveniva attraverso una carta preparata, con la differenza che essa era ricaricata mensilmente ed era prevista la possibilità di prelevare in contanti fino alla metà di tale importo. Il beneficio aveva una durata totale di 18 mesi; tuttavia, una volta terminati, qualora il nucleo familiare fosse venuto a trovarsi nuovamente in condizioni di difficoltà, dopo 6 mesi avrebbe potuto presentare una nuova domanda per prolungarlo di ulteriori 12. Così definito il contributo, i dati disponibili mostrano che il Reddito di Inclusione ha fatto registrare un tasso di copertura, da ottenersi come rapporto tra i nuclei familiari beneficiari e quelli in condizioni di povertà assoluta, del 26%. Una diversa misurazione è invece quella data dal cosiddetto *take-up*, ovvero il numero di nuclei familiari beneficiari diviso il numero di quelli aventi diritto al sostegno specifico, che si è collocato sulla soglia del 54%. La tabella di cui sotto (**Tabella 10**) permette di apprezzare la suddivisione dei beneficiari su base territoriale. Le uniche due regioni che contano un valore superiore a 100.000 sono, in ordine decrescente, Campania (107.610) e Sicilia (105.388), al contrario delle altre che non hanno mai superato i 36.000 nuclei. Le due regioni sono inoltre le uniche, al netto della Lombardia, che presentano un numero di famiglie in stato di povertà assoluta maggiore di 200.000 unità.

¹⁴ La scala di equivalenza applicata era: 1 per 1 membro; 1,57 per 2 membri; 2,04 per 3 membri; 2,46 per 4 membri; 2,85 per 5 membri; 3,20 per 6 membri o più.

Tabella 10

Regione	n° famiglie beneficiarie	n° famiglie in povertà assoluta	Tasso di copertura
Abruzzo	8.089	23.111	35,00%
Basilicata	3.792	17.236	22,00%
Calabria	30.994	163.126	19,00%
Campania	107.610	203.422	52,90%
Emilia-Romagna	11.171	95.479	11,70%
Friuli-Venezia-Giulia	1.942	30.344	6,40%
Lazio	33.116	142.129	23,30%
Liguria	7.966	63.728	12,50%
Lombardia	32.646	216.199	15,10%
Marche	5.492	38.950	14,10%
Molise	2.731	15.005	18,20%
Piemonte	23.891	134.219	17,80%
Puglia	35.712	136.305	26,20%
Sardegna	20.892	34.995	59,70%
Sicilia	105.388	251.523	41,90%
Toscana	14.603	54.898	26,60%
Trentino-Alto Adige	978	16.300	6,00%
Umbria	4.077	35.763	11,40%
Valle d'Aosta	418	2.518	16,60%
Veneto	10.662	102.519	10,40%
Totale	462.170	1.777.770	26,00%

Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito: INAPP.

I dati si riferiscono al periodo gennaio-dicembre 2018.

Fonte: INAPP

A fronte di uno stanziamento complessivo per il 2018 di 1,747 miliardi di euro, solamente il 46,82%, pari a 818 milioni di euro, è stato effettivamente speso. Il sottoutilizzo delle risorse è principalmente da imputare ad una mancata conoscenza della misura stessa da parte degli aventi diritto. Uno studio condotto sulle famiglie potenzialmente beneficiarie ha dimostrato che ben il 45% della popolazione riteneva che la misura non esistesse, mentre solamente il 40,4% ne aveva notizia (De Angelis et al., 2019). Ulteriori fattori che secondo la letteratura prevalente sono ritenuti responsabili dell'incapacità di un provvedimento di raggiungere i suoi potenziali beneficiari sono, da un lato, di carattere psicologico in termini di giudizio sociale, dall'altro, il costo-opportunità legato al tempo di presentazione della domanda e di adempimento degli obblighi che ad essa conseguono.

Purtroppo, a causa della breve durata della misura, è molto difficile poter avanzare considerazioni sugli effetti prodotti sul mondo del lavoro. Nonostante ciò, conclusioni significative possono essere tratte in merito alla sua capacità di raggiungere il target di

popolazione scelta (nuclei famigliari in povertà assoluta). Anzitutto risultano evidenti le discrepanze territoriali in termini di successo conseguito. Solamente Sardegna e Campania hanno fatto registrare tassi di copertura superiori al 50% e pari rispettivamente al 59,70% e al 52,90%. Sicilia (41,90%) e Abruzzo (35,00%) seguono con più distacco, mentre Toscana (26,60%) e Puglia (26,20%) sono le ultime due regioni a porsi al disopra del già citato valore nazionale del 26%. Oltre a quanto appena detto, non può non essere sottolineato che la scelta del Legislatore di utilizzare la definizione di povertà assoluta dell'ISTAT¹⁵ basata sulla spesa unitamente a quella di condizionare l'accesso alla misura in base a un indicatore di reddito (ISEE) potrebbe costituire *ab origine* un vizio in grado di falsare la capacità della stessa di perseguire gli scopi prefissati. In altre parole, la popolazione obiettivo dello strumento e i requisiti di ammissione sono definiti mediante l'utilizzo di criteri diversi. Ne consegue che a fronte dei circa 1.770.000 nuclei famigliari in povertà assoluta, il totale di quelli potenzialmente beneficiari è solamente di 862.000 (48,70%). In realtà, il valore effettivo della percentuale sarebbe ancor più basso considerando che, proprio a causa della distorsione di cui prima, alcuni di coloro che hanno ottenuto accesso al sussidio potrebbero non vertere in stato di povertà assoluta e, quindi, non dovrebbero potervi accedere.

Un'ulteriore considerazione riguarda invece il problema generale del fenomeno cosiddetto di “trappola della povertà” che si lega agli schemi di sostegno al reddito. Esso si riferisce al fatto che condizionare l'accesso a questa tipologia di supporto a uno *status* di scarsità di reddito potrebbe costituire un disincentivo al perseguimento di attività volte ad aumentarlo, a causa dell'imposta implicita rappresentata dalla progressiva soppressione del sostegno come conseguenza dell'aumento nei guadagni (Paulus, 2016).

In una più ampia prospettiva di carattere macroeconomico, sotto le ipotesi di un costo annuale per lo Stato pari a 2,4 miliardi di euro l'anno nel triennio 2018-2020 e una trasformazione completa del sussidio in consumo, l'impatto stimato del ReI sarebbe stato di una crescita annuale del PIL del +0,14%, equivalenti a 2,3 miliardi di euro annui, grazie alla spinta della domanda interna derivante dalla variabile dei consumi privati nel Paese. La letteratura ha a tal proposito dimostrato che gli individui a reddito basso, come i percettori del ReI, hanno in media una più elevata propensione marginale al consumo. In termini di finanza pubblica, la crescita dell'indicatore deficit/PIL è stata stimata per gli anni 2018, 2019, 2020 rispettivamente a +0,1, +0,06%, +0,04%. Valori così bassi sarebbero stati da imputare a

¹⁵ La povertà assoluta è definita dall'ISTAT come quella condizione in cui un nucleo familiare presenta una spesa per consumi che è inferiore o uguale al valore monetario del paniere di beni e servizi considerato essenziale per poter evitare forme gravi di esclusione sociale.

maggiori entrate per le casse dello Stato, da attribuire principalmente alle imposte dirette sui consumi (Baldini et al., 2018).

3.2. La misura: il Reddito di Cittadinanza

3.2.1. Lo strumento

Il Reddito di Cittadinanza è stato introdotto in Italia con il Decreto-Legge 28 gennaio 2019, n. 4, successivamente convertito con modificazioni dalla Legge 28 marzo 2018, n. 26, andando così a sostituire lo schema di reddito minimo definito Reddito di Inclusione che è stato oggetto di approfondimento nel corso del precedente paragrafo. La denominazione della nuova previsione normativa potrebbe risultare fuorviante poiché potrebbe indurre a ritenere che si tratti di un reddito minimo universale. Nonostante l'allargamento della platea dei potenziali beneficiari resa possibile dai nuovi criteri di accesso alla misura, la corretta collocazione di quest'ultima rimane tuttavia la stessa del predecessore, ovvero quella di uno schema di reddito minimo proprio a causa della permanenza, seppur modificate, di condizionalità reddituali a cui bisogna sottostare per poterne avere accesso (Van Parijs, 2004).

Entrando nel dettaglio dello strumento, esso si articola in modo tale da garantire, da una parte, un trasferimento monetario mensile da effettuarsi per mezzo di una carta prepagata e, dall'altro, la partecipazione dei membri del nucleo familiare beneficiario a programmi di reinserimento sociale e/o lavorativo. Qualora, al termine dei 18 mesi di sussidio, dovessero persistere i requisiti di ammissibilità allo stesso, è possibile ripresentare domanda attendendo un solo mese. Dato che non sono previsti limiti al numero di domande presentabili, il RdC può essere ritenuto potenzialmente illimitato dal punto di vista temporale. Entrando nel merito delle condizionalità di accesso, analogamente a quanto previsto per il Reddito di Inclusione, l'indicatore di partenza utilizzato è l'ISEE. I nuclei familiari richiedenti devono presentare un livello di quest'ultimo che sia al massimo pari a 9.360 €, un valore del patrimonio immobiliare che non può eccedere 30.000 € al netto di quello di residenza e un valore del patrimonio mobiliare pari o inferiore a 6.000 €, che sale a 10.000 € in caso di nuclei più numerosi o in presenza di membri con disabilità. Il secondo indicatore di riferimento per valutare l'idoneità dei richiedenti è il reddito del nucleo di appartenenza. Esso deve essere minore di 6.000 €, ma tale valore è portato a 7.560€ nel caso di Pensione di Cittadinanza (PdC) e a 9,360 € in presenza di un contratto di locazione, e deve essere moltiplicato per la scala di equivalenza al fine

considerare la numerosità della composizione familiare¹⁶. Gli ultimi tre requisiti riguardano: cittadinanza, residenza e la proprietà di determinati beni. Per il primo ed il secondo è necessario che i richiedenti siano cittadini italiani o comunitari; se non comunitari devono essere in possesso di un regolare permesso di soggiorno a lungo termine; se possessori di un permesso di asilo devono aver risieduto in Italia per almeno dieci anni. Per il terzo è invece richiesto di non essere proprietari di barche e veicoli la cui immatricolazione è più recente di 24 mesi. Il contemporaneo percepimento da parte di componenti del nucleo familiare di assicurazioni contro la disoccupazione o sussidi per la disoccupazione involontaria non è incompatibile, al contrario del ReI, con il RdC.

In generale, i trasferimenti monetari si suddividono in due parti: un'integrazione al reddito familiare per il raggiungimento di un livello minimo da determinarsi sulla base della grandezza e della composizione del nucleo e un supporto per le spese legate al canone di locazione o le spese di mutuo corrisposte per l'abitazione primaria. La soglia minima del primo punto è ottenuta applicando al valore di 6.000 €, che sale a 7.560 € in caso di PdC, la stessa scala di equivalenza summenzionata (si veda nota 16). Il contributo di cui alla seconda componente presenta invece un limite massimo di 3.360 €, che scende a 1.800 € nel caso di PdC. Ad ogni modo, l'importo mensilmente erogato a un nucleo considerato beneficiario non può comunque essere inferiore a 480 €.

Più precisamente, il calcolo dell'importo da erogare viene effettuato come segue:

$$RdC_{reddito} = \max \{0, (I_Y \cdot SE) - B_{MT} - Y\} \quad [3.3]$$

$RdC_{reddito}$ rappresenta la prima delle due componenti del sussidio. Essa, come mostrato nella [3.3], viene quindi calcolata come il valore massimo tra 0 e il risultato della differenza tra il livello di reddito minimo calcolato per un nucleo familiare composto da un'unica persona I_Y moltiplicato per la scala di equivalenza SE , l'importo di ulteriori sostegni al reddito già percepiti B_{MT} e il reddito annuale del nucleo Y . La presenza della funzione \max ha come obiettivo quello di assicurare che il $RdC_{reddito}$ non sia mai negativo.

$$RdC_{abitazione} = \min\{A, T_A\} \quad [3.4]$$

¹⁶ La scala di equivalenza è: 1 per 1 membro, aumentata di 0,4 per ogni ulteriore adulto e di 0,2 per ogni minore fino ad un massimo di 2,1 o 2,2 in presenza di una persona disabile.

$RdC_{abitazione}$ rappresenta la seconda componente del sussidio. A è l'ammontare di spese abitative sostenute per il pagamento del canone di locazione o del mutuo; mentre T_A è il trasferimento massimo riconosciuto dallo Stato per la medesima categoria di spesa. In questo senso, la funzione *min* assicura che non venga mai superato l'importo massimo di supporto per le spese abitative per il computo del sostegno complessivo.

$$RdC = \max\{480, RdC_{reddito} + RdC_{abitazione}\} \quad [3.5]$$

RdC rappresenta quindi il trasferimento monetario totale che viene corrisposto al nucleo beneficiario. Esso è determinato come il valore più elevato tra 480 € che, come si è già detto, costituisce l'importo minimo riconosciuto e la somma tra $RdC_{reddito}$ e $RdC_{abitazione}$.

Alla luce delle modalità di calcolo appena evidenziate, è importante sottolineare il fatto che ad impattare negativamente sull'ammontare ricevuto è solamente la presenza di ulteriori sussidi di sostegno al reddito del nucleo beneficiario (B_{MT}). Tutti gli altri non producono invece alcun effetto in quanto non rientrano né nella somma dei redditi dei componenti del nucleo Y né in B_{MT} (Curci et al., 2020).

Come anticipato in apertura di paragrafo, il Decreto-Legge 28 gennaio 2019, n. 4 prescriveva l'obbligo per i componenti del nucleo familiare beneficiario di svolgere determinate attività al fine di non perdere diritto al sussidio. La tipologia specifica dipendeva dalla natura del singolo soggetto interessato, ma rientrava comunque nelle seguenti opzioni: sottoscrizione del "Patto per il lavoro" presso i Centri per l'Impiego con il vincolo di accettazione di almeno un'offerta di lavoro congrua nel corso dei 18 mesi di erogazione del beneficio; disponibilità a svolgere almeno otto ore settimanali in "attività socialmente utili" identificate dal Comune di competenza; sottoscrizione del "Patto per l'inclusione sociale" con i servizi sociali del Comune di competenza qualora, a seguito di una valutazione multidimensionale del nucleo da parte dei servizi per il contrasto alla povertà di quest'ultimo, risulti che il bisogno sia complesso in quanto è richiesto un percorso di reinserimento non solo lavorativo ma anche sociale.

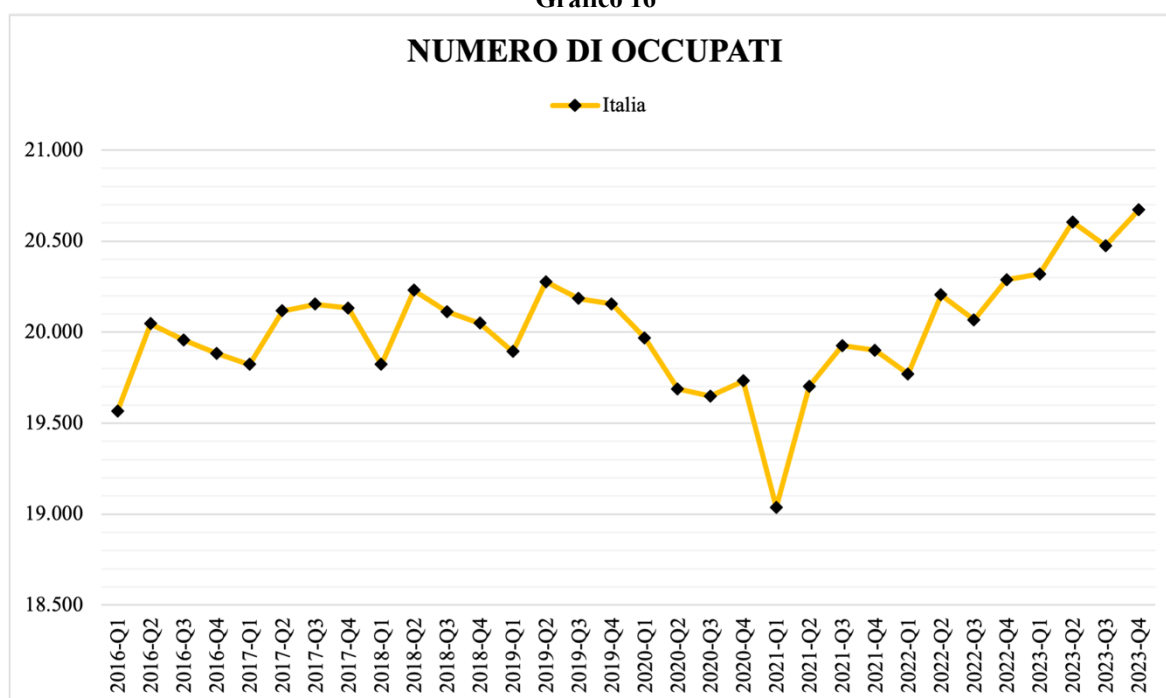
3.2.2. Gli effetti sul mercato del lavoro

L'analisi degli effetti prodotti dal Reddito di Cittadinanza sul mercato del lavoro può essere condotta attraverso un esame di come sia evoluta la composizione di quest'ultimo nel

corso del tempo all'interno del Paese. Più specificamente, verranno di seguito utilizzati i dati raccolti dall'Eurostat mediante il *Labour Force Survey* (LFS – “Inchiesta sulla Forza Lavoro”), ovvero un'indagine rivolta alle famiglie di tutti gli Stati Membri condotta dagli istituti di statistica nazionali per mezzo di interviste personali al fine di ricavare informazioni sul mercato del lavoro e problemi ad esso connessi.

Il RdC ha iniziato ad essere erogato il 1° aprile 2019 e ha cessato di esistere a gennaio 2024. I dati che verranno a breve riportati si concentrano sul periodo 2016-2023 suddividendolo in trimestri. Così facendo, sarà possibile avanzare paragoni tra l'arco temporale di attività del sussidio (2019-Q2 – 2023-Q4) e quello precedente (ante 2019-Q2).

Grafico 16



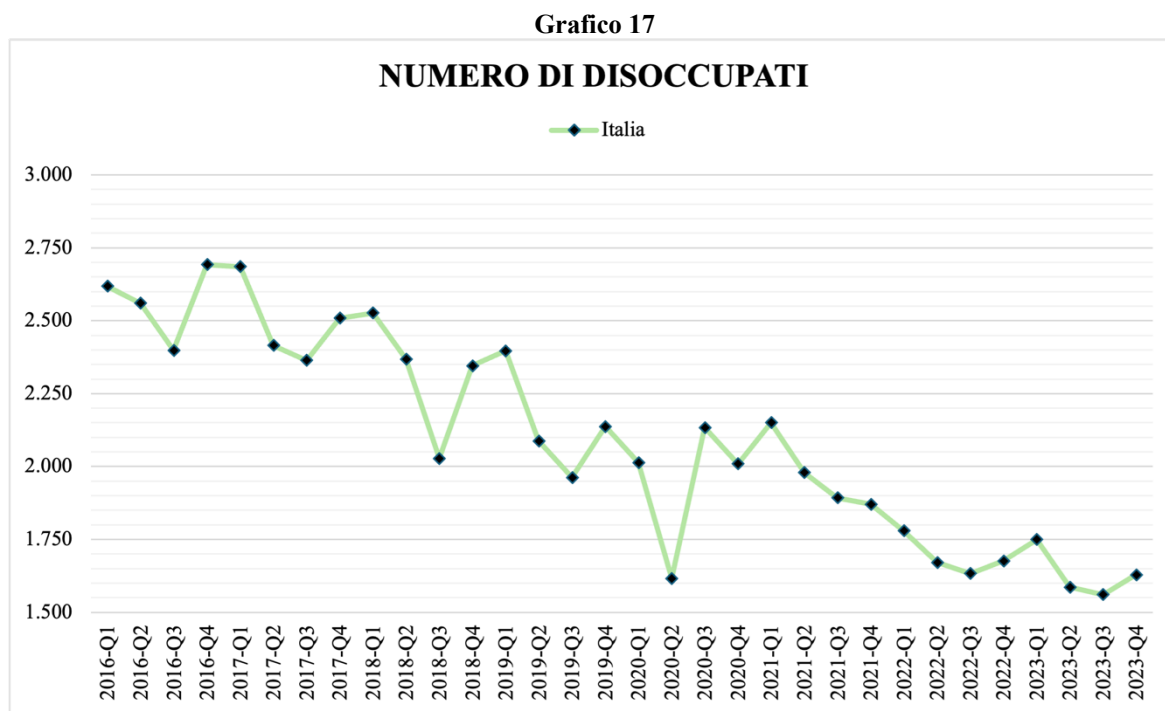
Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito EUROSTAT.

Dati in migliaia di unità.

Fonte: EUROSTAT

Il grafico di cui sopra (**Grafico 16**) mostra come, al netto delle variazioni cicliche che si verificano nel corso dei trimestri di un anno, durante i quali l'occupazione tende ad essere più bassa nel primo e a raggiungere il picco nel secondo, fino al 2019-Q2 il numero degli occupati si era dimostrato in lieve aumento tendenziale. Il primo valore di controtendenza è stato quello del 2020-Q2 che, non a caso, ha coinciso con il Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri 9 marzo 2020 che ha istituito il primo periodo cosiddetto di *lock-down* su tutto il territorio nazionale durato, nella sua forma più restrittiva, fino al 3 maggio dello stesso anno. Il numero di persone con un'occupazione ha raggiunto i livelli prepandemici a partire dal 2022-Q2:

tuttavia, se si esclude il periodo anomalo legato alla diffusione del COVID-19, il trend si è rivelato positivo.



Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito EUROSTAT.

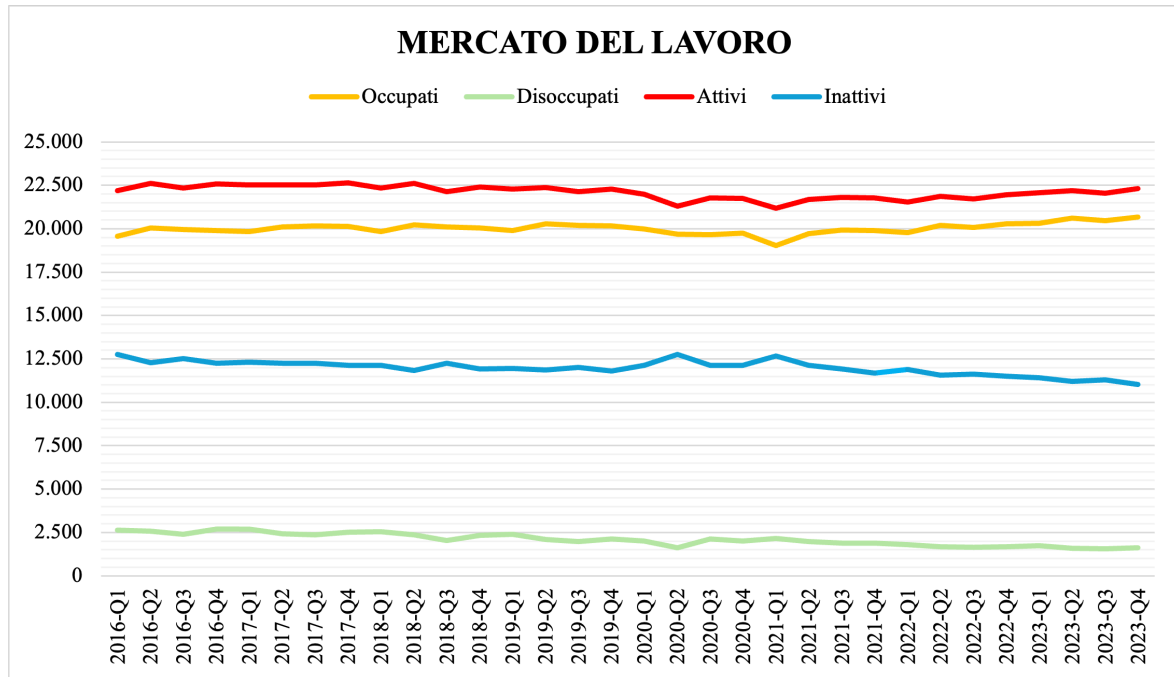
Dati in migliaia di unità.

Fonte: EUROSTAT

La medesima conclusione può essere tratta guardando al grafico (**Grafico 17**) relativo al numero dei disoccupati nell'arco dello stesso periodo. Focalizzando l'attenzione sul periodo di competenza del RdC, si ha quindi evidenza del fatto che quest'ultimo strumento non ha determinato un effetto negativo sui livelli occupazionali. Per poter analizzare in modo più preciso tale conclusione, vengono di seguito proposti gli ultimi tre grafici (**Grafico 18-19-20**) che comprendono, oltre al numero di occupati e disoccupati, anche quello delle persone considerate economicamente attive e inattive e il tasso di disoccupazione, suddivisi sempre per trimestri, in modo da riflettere un quadro completo del mercato del lavoro italiano. Dalla data di erogazione del Reddito di Cittadinanza, che si è detta essere stata il 1° aprile 2019 (i.e. 2019-Q2), fino alla sua fine, il numero di occupati, disoccupati, attivi e inattivi hanno subito variazioni rispettivamente di: +1,95%, -22,00%, -0,28%, -7,01%. Il fatto di aver utilizzato valori assoluti anziché relativi per l'esame delle quattro variabili appena citate ha permesso di escludere modificazioni dei valori che fossero legate a un cambiamento nel denominatore. Un altro aspetto da attenzionare è la necessità di specificare che l'assenza di effetti negativi del RdC sul mercato del lavoro in termini di valori occupazionali assoluti, non può necessariamente

portare a concludere che esso sia stato la causa della tendenza positiva, la cui ricerca delle motivazioni va tuttavia oltre gli obiettivi del presente elaborato.

Grafico 18



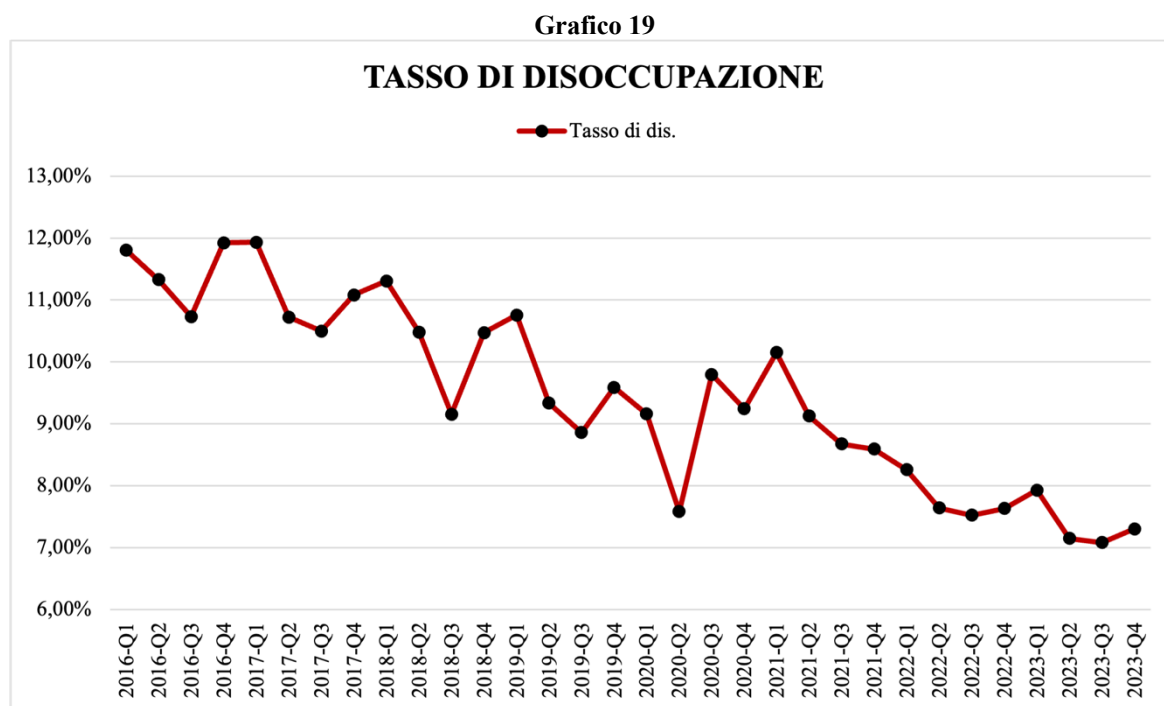
Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito EUROSTAT.

Dati in migliaia di unità.

Fonte: EUROSTAT

Il grafico sottostante (**Grafico 19**) sposta la stessa analisi sul tasso di disoccupazione. All'inizio del presente Capitolo si è ricordato come la variabile z all'interno della funzione del salario reale aggregato e il tasso naturale di disoccupazione siano positivamente correlati. Ciò è dovuto al fatto che, a parità di *mark-up*, e quindi di posizione della curva *PS* (*Price Setting*), uno spostamento verso l'alto della curva *WS* (*Wage Setting*) porta il tasso di disoccupazione naturale a un livello di equilibrio più elevato. L'ipotesi della costanza del *mark-up* nel corso del tempo può essere considerata accettabile se si tiene conto del fatto che in Italia i *mark-up* si sono mantenuti pressoché stabili intorno al 10% dalla seconda metà degli anni Novanta in poi (Ciapanna et al., 2022). Questo sistema di relazioni ci si aspetta che possa prendere luogo anche in caso di introduzione di uno schema di reddito minimo come quello del Reddito di Cittadinanza a causa di una molteplicità di motivi. Anzitutto, soprattutto se elevato, spingerebbe verso l'alto il livello di salario di riserva, inducendo coloro i quali ne percepiscono uno più basso a rifiutarlo. Allo stesso tempo, la nuova soglia di accettabilità dovrebbe indurre le imprese ad offrire remunerazioni più elevate per poter rendere almeno equivalentemente attraenti i medesimi posti di lavoro, con il rischio tuttavia di doverne ridurre il numero a causa di vincoli

legati ai costi di produzione. Da ultimo, la componente frizionale della disoccupazione aumenterebbe proprio a causa della minore urgenza di accettare un lavoro, ovvero di un più alto tasso di collocamento.

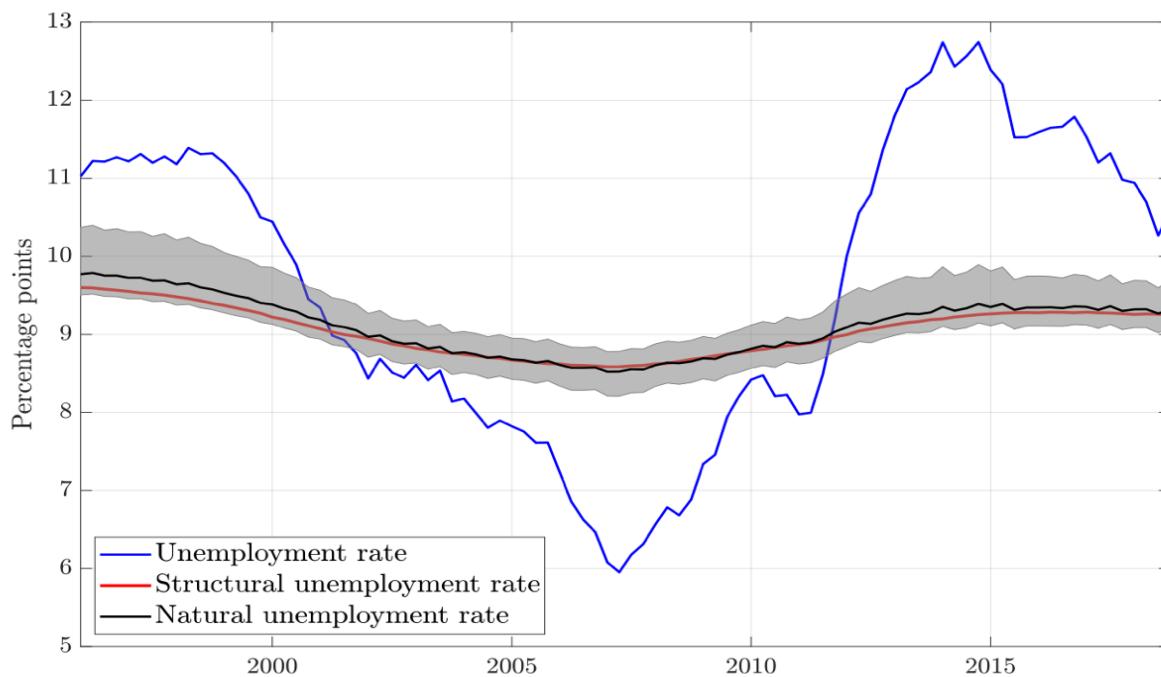


Note: Elaborazione dell'autore su dati tratti dal sito EUROSTAT.
Fonte: EUROSTAT

Il tasso di disoccupazione nel periodo di esistenza del RdC è diminuito del 21,77%, partendo dal 9,34% del 2019-Q2 per poi giungere al 7,30% del 2023-Q4 mantenendo un andamento tendenzialmente decrescente. Ricordando che l'indicatore in parola è calcolato come rapporto tra il numero di disoccupati e il numero di attivi, dal **Grafico 18** si evince come la discesa appena descritta sia stata determinata sia dalla riduzione del numeratore sia dall'aumento del denominatore. I valori appena enunciati per il **Grafico 19** possono essere confrontati con quelli del grafico sottostante (**Grafico 20**), il quale mostra che il tasso naturale di disoccupazione italiano nel periodo compreso tra il 1996-Q1 e il 2018-Q4 è rimasto sempre in un intervallo di circa 8,50-9,50% (D'Amuri et al., 2021). In altre parole, livelli più alti di quelli del tasso di disoccupazione che ha avuto il Paese almeno dal 2022-Q1 ad oggi. Come già precisato, la conclusione circa l'assenza di effetti negativi del RdC sul mercato del lavoro deve essere valutata in un contesto globale in cui altri fattori potrebbero aver controbilanciato più che proporzionalmente l'espansione del tasso naturale di disoccupazione teoricamente atteso. In altre parole, non è sicuramente possibile attribuire al solo RdC il raggiungimento di un tasso di disoccupazione più basso rispetto al suo livello naturale descritto dal **Grafico 20**. Al

contrario, per poter effettuare una tale affermazione sarebbe necessaria una valutazione *ceteris paribus* del mercato del lavoro del sistema economico considerato con cui riuscire a smentire empiricamente le aspettative teoriche sopramenzionate.

Grafico 20



Fonte: Banca d'Italia

3.3. Evoluzione della misura: l'Assegno di Inclusione

Il Decreto-Legge 4 maggio 2023, n. 48, convertito, con modificazioni, dalla Legge 3 luglio 2023, n. 85, recante “Misure urgenti per l’inclusione sociale e l’accesso al mondo del lavoro” ha sancito il termine del Reddito di Cittadinanza a decorrere dal 1° gennaio 2024 e la sua sostituzione con un duplice strumento: l’Assegno di Inclusione (AdI) e il Supporto per la Formazione e il Lavoro (SFL). Il primo dei due rappresenta la nuova misura attraverso cui lo Stato fornisce un supporto al reddito dei nuclei familiari indigenti, distinguendosi tuttavia dal precedente Reddito di Cittadinanza per la previsione di nuovi criteri di accesso e per il fatto che un eventuale rinnovo, seppur anch’esso possibile finché sussistono tali requisiti, ha durata di 12 mesi anziché 18. Il secondo è invece, come suggerito dal nome stesso, un supporto monetario riconosciuto condizionatamente all’iscrizione a programmi formativi, con la caratteristica di non poter essere rinnovato una volta concluso il periodo massimo di 12 mesi. Il costo a regime degli strumenti è stimato rispettivamente a 5,8 e 1,3 miliardi di euro annui, contro gli 8,8 del RdC (Bovini et al., 2023). Entrando maggiormente nel dettaglio delle peculiarità dell’AdI, rileva il fatto che, come per il RdC, la durata della prima erogazione è pari a 18 mesi, mentre la

soglia reddituale annua che il nucleo familiare non deve superare al fine di poter essere dichiarato beneficiario è pari a 6.000 €, dato che il sussidio costituisce un'integrazione fino al raggiungimento di tale valore. Quest'ultimo è tuttavia innalzato a 7.560 € qualora il nucleo richiedente dovesse essere completamente composto da membri di età almeno pari a 67 anni o da membri di almeno 67 anni e i restanti esclusivamente con disabilità. Una differenza sostanziale rispetto al RdC è la ridefinizione dei coefficienti di equivalenza, i quali, rispetto ai precedenti, vedono premiare le persone con disabilità e penalizzare quelle adulte e minori d'età¹⁷. Anche in questo caso, è prevista una maggiorazione del sussidio per una cifra non superiore a 3.360 € laddove il nucleo sostenga spese abitative legate alla locazione di un immobile. Il requisito dell'ISEE per l'accesso alla misura è stato modificato in senso restrittivo dato che è fissato a 6.000 € a prescindere dal fatto che il nucleo viva in un'abitazione locata, così come quello anagrafico, il quale prevede la necessità che il nucleo medesimo sia composto almeno da un membro con una delle seguenti caratteristiche: minore d'età, età superiore a 59 anni, disabilità, iscrizione a programmi di cura e assistenza. A ciò si aggiunge che il valore dell'abitazione di proprietà calcolato a fini IMU dev'essere al massimo pari a 150.000 €.

Il secondo strumento è il già citato Supporto per la Formazione e il Lavoro, i beneficiari del quale ricevono un trasferimento monetario mensile pari a 350 €. A tal proposito, non vi è incompatibilità tra l'AdI e il SFL, purché i percettori di quest'ultimo siano individui sui quali non pendono obblighi genitoriali o carichi di cura.

Analogamente al Reddito di Cittadinanza, la *ratio* sottostante le due misure non si limita al contrasto alla povertà, ma si prefigge al contempo di favorire un reinserimento dei suoi beneficiari nel mondo del lavoro, motivo per il quale sussistono obblighi di partecipazione a programmi formativi e di non rifiuto di offerte di occupazione che rispettino determinate caratteristiche di congruità rispetto al soggetto interessato. A tal proposito, va detto che una revisione al ribasso del sostegno garantito da uno schema di reddito minimo come avvenuto per l'AdI in luogo del RdC è maggiormente idoneo a favorire il raggiungimento del secondo obiettivo summenzionato poiché incentiva l'attività di ricerca di un impiego e spinge in alto il tasso di partecipazione alla forza lavoro, dato dal rapporto tra la forza lavoro e la popolazione adulta moltiplicato per 100.

¹⁷ La scala di equivalenza diventa la seguente: 0 dal secondo membro di età compresa tra i 18 e i 59 che non abbia carichi di cura e non sia inserito in programmi di assistenza; 0,3 per coloro che rientrano in quest'ultima categoria; 0,15 per il primo e il secondo minore; 0,10 dal terzo minore in poi.

La seguente tabella (**Tabella 11**) consente di analizzare gli effetti del passaggio dal RdC all'AdI in termini sia di soggetti maggiormente colpiti sia di entità della variazione. Per quanto riguarda il primo aspetto, risulta evidente che a scontare le novità più restrittive della nuova normativa sono nella quasi totalità dei casi i nuclei familiari appartenenti al decimo più basso della scala riportata, subendo una variazione annua media del reddito disponibile di -1.305 € (-11%). Entrando maggiormente nello specifico di tale decimo, il 33% rappresenta la quota dei nuclei svantaggiati, con riduzioni medie del loro reddito approssimativamente di 4.000 € (-29,3%). Tale valore aumenta a 4.630 € (-34%) nel caso di famiglie che non possono usufruire della nuova misura, le quali costituiscono circa il 66% della totalità di quelle svantaggiate. Il valore diminuisce a circa 1.600 € (-9%) per la quota restante. In tutti gli altri casi l'impatto della riforma è pressoché nullo.

Tabella 11

Decimo*	Estremo del decimo di reddito nominale familiare	Variazione media reddito disponibile (€/anno)	Incidenza media su reddito disponibile (%)	Quota avvantaggiati (%)	Quota svantaggiati (%)
1	28.109	-1.305	-11	3	33
2	52.387	-90	-1	0	4
3	52.587	-20	0	0	0
4	58.754	-14	0	0	1
5	86.180	-1	0	0	0
6-10	-	-3	0	0	0

Note: *La determinazione dei decimi avviene sulla base del reddito disponibile equivalente al netto di RdC e AdI.

Fonte: Banca d'Italia

Se con il paragrafo precedente si è operata una valutazione delle implicazioni in termini di efficienza che hanno legato il Reddito di Cittadinanza al mercato del lavoro italiano, con l'ultima tabella del presente elaborato (**Tabella 12**) si vuole approfondire la misura in cui lo strumento è risultato efficace. In altre parole, l'intenzione è quella di verificare l'entità in cui il Legislatore è riuscito a generare, per il tramite della stessa, un aumento dell'equità del sistema economico del Paese attraverso una redistribuzione delle risorse che ha preso luogo secondo le modalità che sono state precedentemente descritte. A ciò si aggiunge la possibilità di comparare la portata dell'effetto redistributivo del RdC con quello dell'AdI.

Tabella 12

	No RdC/No AdI (1)	RdC (2)	AdI (3)	Differenza (3)-(2)	Differenza (3)-(1)
<i>Povert� assoluta</i>					
Tasso di povert� assoluta (%)	8,9	7,5	8,3	0,8	-0,6
Intensit� di povert� tra poveri (%)	22,6	14,5	19,0	4,5	-3,6
Intensit� di povert� tra la popolazione (%)	2,0	1,1	1,6	0,5	-0,4
<i>Povert� assoluta minorile</i>					
Tasso di povert� assoluta (%)	16,3	14,5	15,0	0,6	-1,3
Intensit� di povert� tra i poveri (%)	23,1	16,7	18,8	2,1	-4,3
Intensit� di povert� tra la popolazione (%)	3,8	2,4	2,8	0,4	-0,9
<i>Disuguaglianza</i>					
Indice di Gini (x100) intera popolazione	35,8	35,0	35,3	0,4	-0,4

Fonte: Banca d'Italia

Si pu  anzitutto evidenziare attraverso l'ultima colonna come le nuove previsioni normative sulle modalit  di sostegno al reddito dei nuclei famigliari indigenti abbiano comportato un avvicinamento di tutti gli indicatori ai livelli della prima colonna, ovvero a quelli che si avrebbero in caso di totale assenza di supporto statale. Entrando nel particolare, il tasso di povert  assoluta ha fatto registrare un arretramento di 0,8 rispetto al RdC, garantendo tuttavia un miglioramento di 0,6 rispetto a una situazione di assenza di aiuto. Per il caso ancor pi  specifico della povert  assoluta che riguarda esclusivamente i minori, i valori si sono attestati rispettivamente a +0,6 e -1,3. Da ultimo, quella che nella tabella viene indicata come disuguaglianza   stata valutata con il cosiddetto indice di Gini moltiplicato per 100, il quale   un indicatore che consente di valutare in che misura la distribuzione del reddito o dei consumi tra gli individui o le famiglie di un sistema economico si discosta da una distribuzione perfettamente equa. Laddove tal ultima condizione   rappresentata da un valore di 0, mentre quella opposta di perfetta disuguaglianza   associata all'1. La tabella (**Tabella 12**) mostra che la sostituzione del RdC con l'AdI ha determinato un peggioramento di circa 0,4 del suddetto indice, garantendo tuttavia un suo abbassamento approssimativamente della stessa entit  rispetto allo scenario non assistenziale.

Per concludere, appare evidente che schemi di reddito minimo come RdC e AdI sono in grado di generare un impatto positivo sulle condizioni di vita dei ceti meno abbienti della popolazione, soprattutto in contesti di difficolt  generale generata da *shock* economici esterni come quello della pandemia da COVID-19. I risultati ottenuti sulla diversa estensione di tale impatto costituiscono tuttavia la base del dibattito riguardante le modalit  e, conseguentemente, l'ammontare di risorse da destinare a politiche assistenziali sacrosante nel contesto di un bilancio di uno Stato sociale tutt'altro che robusto quale   quello dell'Italia. Un Paese, quest'ultimo, che ha l'obbligo di riuscire ad individuare un'allocazione di risorse che, seppur

particolarmente scarse, sia in grado di risolvere problemi strutturali al fine di garantire la sua sostenibilità economico-finanziaria di lungo periodo.

CONCLUSIONI

L'elaborato che ci si appresta a concludere con la presente sezione è stato lungo ed ampio. La volontà dell'autore è stata quella di imprimere alla trattazione, soprattutto nel corso del primo capitolo, un carattere miscelaneo del tema prescelto. Ciò significa aver voluto affrontare lo studio del *trade-off* efficienza-equità, tratto da una materia specifica quale è la microeconomia, contaminandolo di influenze provenienti dagli ambiti del diritto e della storia su tutti. Il rischio che si corre adottando questo tipo di approccio è sempre quello di finire per “tradire” la disciplina scelta, allontanandosi così dagli schemi che ne costituiscono le fondamenta. In realtà, se si procede con attenzione, queste ingerenze positive consentono di inquadrare i problemi all'interno di un più articolato scheletro che altro non è che la rappresentazione della complessità dell'animo che muove le scelte dell'uomo nelle sue azioni quotidiane. Solo in questo modo, a detta di chi scrive, è realmente possibile rendere giustizia all'economia come scienza sociale.

La storia ha dimostrato che il legame tra diritto ed economia è un qualcosa dal quale non è possibile prescindere. Laddove il compito del primo è quello di porsi come garante dinanzi alla necessità di affermare formalmente i valori condivisi dalla maggioranza della comunità e sulla base dei quali quest'ultima ha deciso di fondare il proprio sistema di relazioni sociali; mentre per la seconda è quello di assicurare che il “governo della casa”¹⁸, ovvero della stessa comunità considerata nella sua interezza, possa tendere ed incentivare al progresso e a una sostenibilità di lungo periodo che ne garantisca, non tanto la sopravvivenza, quanto piuttosto l'esistenza. Questo legame è stato affrontato in modo specifico per l'Italia nel corso del primo capitolo, dopo aver spiegato le motivazioni che portano il modello economico della concorrenza perfetta ad essere il contesto migliore per lo svolgimento delle attività allocative, in quanto ne garantiscono la massima efficienza. Nonostante ciò, le peculiarità che lo contraddistinguono ne rendono difficile la piena implementazione pratica, la quale deve anzi scontrarsi con la

¹⁸ Il termine economia deriva dalle due parole greche: *οἶκος* che sta per “casa” e *-νομία* (“-nomia”) il cui significato è “governo” o “amministrazione”.

possibilità che si creino distorsioni, ovvero fallimenti di mercato. In tale sede, si è posto l'accento sul fatto che il quadro normativo adottato sia a livello locale dal Legislatore italiano sia a livello di Unione Europea da quello europeo affonda le sue radici nel cosiddetto modello di economia sociale di mercato, il cui pilastro fondamentale è l'idea per cui è il mercato che deve porsi al servizio della società e non viceversa. L'adesione a questo ideale comporta inevitabilmente una duplice conclusione: da un lato, si prende atto dell'irrealizzabilità dei risultati descritti dai due teoremi fondamentali dell'economia del benessere; dall'altro, si accetta che il naturale funzionamento del sistema economico possa essere parzialmente deviato, sacrificandone l'efficienza allocativa nei limiti delle regole comunitarie, al fine di perseguire scopi di equità sociale basati su un processo redistributivo delle risorse. In questo senso, quindi, lo Stato sociale, secondo la definizione data in apertura del testo, diviene il mezzo con il quale poter dar vita a tale compromesso.

Il modello europeo ha ispirato diversi studi volti a discuterne la capacità di conciliare l'efficienza economica all'equità nella distribuzione delle risorse. In particolare, Blanchard ha affrontato il tema nel suo lavoro: *“Is there a viable European social and economic model”*, nel quale sostiene che l'elevato grado di protezione sociale dei lavoratori nei Paesi del Vecchio Continente, del quale si è fatto cenno nel secondo capitolo, non è incompatibile con una bassa disoccupazione e una crescita sostenuta. Affinché ciò possa verificarsi è tuttavia necessario che il contesto europeo attui delle riforme strutturali che agiscano su tre fronti parimenti fondamentali: la competizione nei mercati dei beni che, stimolando la riallocazione delle risorse, migliori l'efficienza e la produttività del sistema; un'assicurazione contro la disoccupazione che sia disegnata in modo tale da incoraggiare la ricerca di lavoro e l'accettazione di quelli disponibili, oltre ad una protezione dei posti di lavoro basata sull'internalizzazione dei sussidi di disoccupazione da parte delle imprese; un intervento attivo della politica monetaria che favorisca il mantenimento dell'*output* totale vicino a quello potenziale e un rapido aggiustamento dei salari nominali alle condizioni del mercato del lavoro. Atkinson muove dalla medesima premessa di non condannare aprioristicamente lo Stato sociale, poiché, pur riconoscendo che la tassazione necessaria per sostenere trasferimenti sociali genera distorsioni sul mercato del lavoro, esso deve essere valutato in una prospettiva più ampia che ne consideri anche gli aspetti positivi. Tra di essi vi è, come descritto nella sua pubblicazione: *“The economics of the Welfare State”*, l'incentivo per gli individui ad assumere rischi lavorativi, come la ricerca di un nuovo lavoro o formarsi, sostenendo così la crescita economica del Paese.

In generale, secondo diversi studi, il *trade-off* efficienza-equità affrontato specificamente per il mercato del lavoro può essere riassunto ricorrendo all'immagine di una bilancia a due piatti in cui la riduzione dell'efficienza causata da un aumento delle imposte sul lavoro per finanziare programmi sociali può essere controbilanciata da una maggiore liberalizzazione dello stesso mercato. Un esempio empirico di Paese che ha adottato questo tipo di approccio è stata la Germania per mezzo delle cosiddette riforme Hartz, delle quali si è data evidenza anche in termini di risultati raggiunti nel corso del secondo capitolo.

Lo Stato sociale italiano, secondo l'analisi effettuata, si è dimostrato molto generoso nel corso del tempo, tanto da diventare il quinto Paese al mondo per rapporto tra debito pubblico e prodotto interno lordo. Guardando alle entrate derivanti dal pagamento dell'IRPEF e confrontando le disponibilità erariali che ne derivano con le spese assistenziali sostenute, si può concludere che l'Italia riesce a centrare senza alcun dubbio il suo fine redistributivo, soprattutto considerando che, al netto di bonus, il 60% dell'imposta viene versata da un esiguo 9% della popolazione totale. Questi dati non possono non alimentare il dibattito riguardante il problema per il quale, in presenza di sussidi assistenziali molto forti, l'incentivo alla formazione di "trappole della povertà", in un'accezione ampia del termine, rischia di essere altrettanto sostenuta. Come già detto nel corso del testo, è estremamente importante che uno Stato che legittimamente prevede importanti schemi redistributivi implementi attenti controlli volti a garantire il reale stato di bisogno di coloro i quali ne beneficiano, al duplice scopo di preservare le risorse comunque scarse e disincentivare l'affermazione di una cultura che rende conveniente contribuire di meno per ottenere di più.

I problemi afferenti alle disponibilità di cassa dello Stato non possono che essere legati alla capacità contributiva dei suoi stessi cittadini. Nel secondo capitolo si è a tal proposito dimostrato che una delle criticità più gravi del mercato del lavoro italiano, oltre agli immensi squilibri territoriali interni, è una crescita della produttività che negli ultimi trent'anni è stata quasi la metà di quella del secondo Paese con la performance peggiore tra quelli appartenenti al G7. Fatto, quest'ultimo, che si è tradotto con l'essere stato l'unico caso, all'interno del medesimo gruppo di Stati, in cui, nel corso dello stesso lasso temporale, il salario medio annuo è diminuito invece di aumentare.

Le conclusioni cui si è giunti nei primi due capitoli costituiscono la base necessaria sulla quale poter elaborare una valutazione complessiva della misura che ha ispirato questo lavoro: il Reddito di Cittadinanza. Nel primo paragrafo del secondo capitolo si è descritto il funzionamento del mercato del lavoro e gli effetti subiti dal suo equilibrio in seguito all'introduzione di uno schema di reddito minimo. In una situazione di questo tipo, il risultato

atteso è quello di un tasso di disoccupazione naturale più elevato a causa di uno spostamento verso l'alto della curva *WS* a parità di *mark-up*. L'obiettivo di questo elaborato era così quello di verificare se il medesimo esito avesse caratterizzato il mercato del lavoro italiano in seguito all'introduzione del Reddito di Cittadinanza e per tutto il periodo della sua esistenza. Attraverso l'elaborazione dei dati raccolti, si è concluso che, in termini globali, tale effetto non si è verificato. Al contrario, l'arco di tempo analizzato ha mostrato una tendenziale decrescita del tasso di disoccupazione, al punto tale da arrivare a posizionarsi, a partire dal primo trimestre del 2022, al di sotto del valore del tasso naturale di disoccupazione più basso registrato tra il 1996 e il 2019. Tuttavia, risulta doveroso sottolineare che quanto appena affermato non significa in alcun modo che il recente andamento positivo del tasso di disoccupazione di cui si è dato evidenza debba essere attribuito all'introduzione del Reddito di Cittadinanza stesso. Molto più ragionevole è invece ritenere che gli effetti di contrazione attesi per l'indicatore in parola siano stati più che proporzionalmente controbilanciati da altri fattori che ne hanno sostenuto la crescita. Per quanto concerne invece le considerazioni sull'efficacia del provvedimento nella sua capacità di contrastare la povertà, essa è stata dimostrata dal miglioramento significativo di tutti e tre gli indicatori utilizzati per descriverla: tasso di povertà assoluta, tasso di povertà assoluta minorile e indice di Gini.

Se la valutazione del Reddito di Cittadinanza fosse effettuata esclusivamente sulla base di quanto appena detto circa l'assenza di effetti di riduzione complessiva dell'efficienza nell'allocazione del fattore lavoro, il parere sarebbe sicuramente più positivo che negativo, nonostante sia stato acclarato il fallimento dello strumento nella sua seconda finalità di reintroduzione nel mondo del lavoro dei percettori del beneficio. Tuttavia, poiché il giudizio su quest'ultimo deve considerare un quadro più generale che sia in grado di includere anche il contesto nel quale esso viene implementato, la valutazione finale non può non essere più complessa. Un Paese che ogni anno paga interessi sul proprio debito pubblico per un ammontare di miliardi di euro superiore a quelli di cui il Governo dispone per definire la propria Legge di Bilancio per l'anno successivo è chiamato a dover compiere scelte difficili nel breve periodo che possano consentirne, non l'esistenza, ma la sopravvivenza nel lungo. Tra queste vi è quella di concentrare maggiormente le risorse su interventi che siano idonei a correggere alcune delle storture strutturali del Paese, tra le quali la già citata carenza di produttività del lavoro e il basso tasso di istruzione superiore, anche a costo di sostituire il RdC con misure più contenute come il REI o l'AdI. Del primo dei due problemi si è già parlato, mentre il secondo detiene una rilevanza particolare per diversi motivi. Guardando le informazioni disponibili sulle caratteristiche dei percettori del Reddito di Cittadinanza, ci si accorge che quasi l'80% dei

componenti dei nuclei familiari beneficiari di età compresa tra i 18 e i 59 anni deteneva al più un titolo di scuola media inferiore. Se si legge questo dato unitamente a quello sul tasso di persone a rischio povertà o esclusione sociale, ci si rende conto dell'importanza che l'istruzione ricopre nel prevenire le forme più acute di disagi economici. L'indicatore in questione, partendo dal livello della licenza media o inferiore, si riduce in media di venti punti percentuali per le persone che hanno raggiunto il livello più elevato di educazione. A ciò bisogna aggiungere che lo stesso tasso di occupazione per coloro che detengono un titolo di laurea è circa il doppio rispetto a quello dei possessori del solo titolo di scuola secondaria di primo grado. L'urgenza di invertire la rotta è da ultimo confermata dal fatto che, all'interno dell'Unione Europea, l'Italia è davanti solamente alla Romania per percentuale di laureati sul totale della popolazione, costituendo un ulteriore risultato non all'altezza di un Paese membro del G7.

In un contesto mondiale le cui certezze di stabilità geopolitica e inesistenza di limiti alla crescita mediante lo sfruttamento delle risorse naturali disponibili sembrano sempre più venir meno, il tempo per cercare di invertire la rotta verso uno sviluppo che sia per l'Italia economicamente sostenibile, seppur esiguo, è ancora presente. Tuttavia, il presupposto fondamentale per riuscirvi è la consapevolezza del fatto che finché non riusciremo a renderci conto di chi siamo, non potremo capire dove stiamo andando. Ai posteri l'ardua sentenza.

BIBLIOGRAFIA

- Accetturo, A., Albanese, G., Torrini, R., Depalo, D., Giacomelli, S., Messina, G., Scoccianti, F., e Vacca, V. P. (2022). Il divario Nord-Sud: Sviluppo economico e intervento pubblico. *Seminari e convegni*, 25. Banca d'Italia.
- Agenzia delle Entrate – Direzione Centrale Coordinamento Normativo. (2022). Articolo 1, Commi da 2 a 8, della Legge 30 dicembre 2021, n. 234 (Legge di bilancio 2022) - Tassazione Irpef e esclusione dall'Irap, Circolare n. 4/E (18/12/2022).
- Amorosino, S. (2016). La “Costituzione Economica”: Note esplicative di una nozione controversa. In *Corso di Diritto Pubblico dell'Economia* (M. Pellegrini, A cura di). CEDAM.
- Artoni R. (2004). Stato sociale. In *"Enciclopedia del Novecento"*. Treccani.
- Atkinson, A. B. (1996). The Economics of the Welfare State. *The American Economist*, 40(2), 5–15.
- Baldini, M., Casabianca, E. J., Giarda, E., e Lusignoli, L. (2018). The impact of REI on Italian households' income: A micro and macro evaluation. Prometeia.
- Beveridge W. (2010). Alle origini del welfare state. Il Rapporto su Assicurazioni sociali e servizi assistenziali (U. Ascoli, D. Benassi e E. Mingione, A cura di). FrancoAngeli.
- Bin, R., e Pitruzzella, G. (2021). Diritti e libertà. In *Diritto Pubblico* (19aed.). Giappichelli.
- Bin, R., e Pitruzzella, G. (2021). L'organizzazione costituzionale in Italia. In *Diritto Pubblico* (19aed.). Giappichelli.
- Blanchard, O. J. (2006) Is There a Viable European Social and Economic Model? MIT Department of Economics. Working Paper No. 06-21.
- Boeri, T., e Burda, M. C. (2009). Preferences for collective versus individualised wage setting. *The Economic Journal*, 119, 1440–1463.
- Bovini G., Dicarlo E., Tomasi A. (2023). La revisione delle misure di contrasto alla povertà in Italia. *Questioni di economia e finanza*, 820. Banca d'Italia.
- Castaldo, A. (2012). Equità. In *Dizionario di Economia e Finanza*. Treccani.
- Ciapanna E., Formai S., Linarello A., Rovigatti G. (2022). Measuring market power: macro and micro evidence from Italy. *Questioni di economia e finanza*, 672. Banca d'Italia.
- COVIP. (2023). Relazione per l'anno 2022. (Report COVIP 30/06/2023).
- Curci N., Grasso G., Recchia P., Savegnano M. (2020). Anti-poverty measures in Italy: a microsimulation analysis. *Temi di discussione*, 1298. Banca d'Italia.

- D'Amuri F., De Philippis M., Guglielminetti E., Lo Bello S. (2021). Natural unemployment and activity rates: flow-based determinants and implications for price dynamics. *Questioni di economia e finanza*, 599. Banca d'Italia.
- De Angelis, M., Pagliarella, M. C., Rosano, A., e Van Wolleghem, P. G. (2019). Un anno di Reddito di Inclusione. In *SINAPPSI - Connessioni tra ricerca e politiche pubbliche* (Anno IX n. 1-2/2019). EGEA.
- De Pasquale, P. (2011). L'economia sociale di mercato nell'Unione europea. In *Il principio democratico nella formazione ed attuazione del diritto internazionale ed europeo dell'economia*.
- Dolado, J. J., Felgueroso, F., e Jimeno, J. F. (2020). The role of the minimum wage in the Welfare State: An appraisal. IZA Institute of Labor Economics.
- EURES. (2023) Informazioni sul mercato del lavoro: Italia.
- Fanelli, R. (2023). Riforma fiscale: Guida alle novità della legge delega. IPSOA.
- Fornero, E., e Castellino, O. (2003). La sottile distinzione tra previdenza e assistenza. Lavoce.info.
- Garnero, A. (2015). Minimum wages across OECD and EU countries. Mutual Learning Programme - Learning Exchange "Minimum Wages in the Framework of Collective Bargaining Systems". OECD.
- Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, Versione consolidata del Trattato sull'Unione Europea e del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, Comunicazioni e informazioni n. 2012/C 326/01 (26/10/2012).
- Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea. (2022). Direttiva (UE) 2022/2041 del Parlamento europeo e del Consiglio del 19 ottobre 2022 relativa a salari minimi adeguati nell'Unione europea, Direttiva (UE) n. 2041 (25/10/2022) (Unione Europea), L275.
- Hindriks, J., e Myles, G. D. (2013). Equilibrium and Efficiency. In *Intermediate Public Economics*, 13-50. The MIT Press.
- Hindriks, J., e Myles, G. D. (2013). Externalities. In *Intermediate Public Economics*, 223-254. The MIT Press.
- Hindriks, J., e Myles, G. D. (2013). Imperfect Competition. In *Intermediate Public Economics*, 255–296. The MIT Press.
- Hindriks, J., e Myles, G. D. (2013). Optimality and Comparability. In *Intermediate Public Economics*, 423–456. The MIT Press.
- Hindriks, J., e Myles, G. D. (2013). Public Goods. In *Intermediate Public Economics*, 147–190. The MIT Press.

- IlSole24Ore. (2021). Infodata. (13/08/2021). Quanto vale l'impatto della lunga ondata dei babyboomer sulle pensioni?
- ISTAT. (2020). La povertà in Italia - Anno 2019 (Report ISTAT 16/06/2020).
- ISTAT. (2023). Dinamica demografica - Anno 2022 (Report ISTAT 20/03/2023).
- ISTAT. (2023). Indicatori demografici - Anno 2022 (Report ISTAT 07/04/2023).
- ISTAT. (2023). Istruzione e Lavoro - Istruzione - Italia. Noi Italia.
- ISTAT. (2024). Povertà assoluta e spese per consumi (Report ISTAT 25/03/2024).
- Itinerari previdenziali. (2022). Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali (A cura di). Osservatorio sulla spesa pubblica e sulle entrate 2022 - Le dichiarazioni dei redditi 2020 ai fini IRPEF e l'analisi delle imposte dirette e indirette per importi, tipologia dei contribuenti e territori negli ultimi 13 anni (Nona indagine conoscitiva sui dati 2020 e analisi comparativa degli anni di dichiarazione 2008-2020).
- Itinerari previdenziali. (2023). Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali (A cura di). Il Bilancio del Sistema Previdenziale Italiano - Andamenti finanziari e demografici delle pensioni e dell'assistenza per l'anno 2021 (Rapporto n. 10).
- Itinerari previdenziali. (2024). Centro Studi e Ricerche Itinerari Previdenziali (A cura di). Il Bilancio del Sistema Previdenziale Italiano - Andamenti finanziari e demografici delle pensioni e dell'assistenza per l'anno 2022 (Rapporto n. 11).
- Kotlia, A. (1998). The Concept of the Labor Market. *Problems of Economic Transition*, 41(3), 53–65.
- Krugman, P. (1994). Past and prospective causes of high unemployment. Reducing Unemployment: Current Issues and Policy Options. Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Ljungqvist, L., e Sargent, T. J. (1995). Welfare states and unemployment. *Economic Theory*, 6(1), 143–160.
- Ljungqvist, L., e Sargent, T. J. (1998). The European unemployment dilemma. *The Journal of Political Economy*, 106(3), 514–550.
- Lombardini, S., e Tagliacarne, G. (1961). Mercato. In “*Enciclopedia italiana*” – III Appendice. Treccani.
- Mesini, D. (2017). Country case study Italy. In C. Crepaldi, B. Da Roit, C. Castegnaro e S. Pasquinelli (A cura di), *Minimum Income Policies in EU Member States*. EMPL Committee of the European Parliament.

- Ministero dell'Economia e delle Finanze - Dipartimento della Ragioneria Generale dello Stato. (2023). Le tendenze di medio-lungo periodo del sistema pensionistico e socio-sanitario (Rapporto n.24).
- Neumark, D., e Wascher, W. L. (2008). Minimum wages. The MIT Press.
- Paulus, A. (2016) The antipoverty performance of universal and means-tested benefits with costly take-up. *ImPRovE Working Papers, Herman Deleeck Centre for Social Policy*. University of Antwerp.
- Polo, M. (1986). Recenti sviluppi nell'analisi della differenziazione del prodotto. *Giornale Degli Economisti e Annali Di Economia*, 45(3/4), 171–200.
- Prodi, G. (2012). Dizionario di economia e finanza. Treccani.
- Schindler, M. (2013). Chapter 4: What does the crisis tell us about the German labor market? In *Germany in an interconnected world economy*, 77–96. International Monetary Fund.
- Schulten, T. (2006). Statutory and collectively agreed minimum wages in Europe - an international overview. In R. Bispinck, C. Schäfer e T. Schulten (A cura di), *Minimum wages in Europe*, 1–24. ETUI.
- Scognamiglio Pasini, C. (2016). I fondamenti dell'economia di mercato. Logica e limiti. In *Economia industriale. Economia dei mercati imperfetti* (3aed.). Luiss University Press.
- Smith, A. (1776). Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni (Libro I, Cap. 2).
- Smith, A. (1776). Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni (Libro IV, Cap. 2).
- Staudacher, W. L' economia sociale di mercato: un modello per il futuro? In Konrad-Adenauer-Stiftung e. V. pag. 2.
- Tomassi, F. (2005). Beveridge nel XXI secolo: i costi del non welfare e il dibattito in Italia. *Economia e Lavoro*, 3, 109–119.
- Tonin, S. (2017). L'economia dei giganti. *Economia e Politica*, 14.
- Trentini, E. (2022). Quanto pesa l'abbandono scolastico sui giovani italiani. Lavoce.info.
- Università degli studi di Macerata. (2018). Sicurezza sociale.
- Van Parijs, P. (2004): Basic income: a simple and powerful idea for the Twenty-First Century, *Politics & Society*, 32, 7-39.
- World Bank, OECD, IMF e ILO. (2012). Boosting jobs and living standards in G20 countries.

SITOGRAFIA

- Bureau of Labor Statistics. (1979-2022). *Weekly and hourly earnings data from the Current Population Survey*. <<https://data.bls.gov/PDQWeb/le>>.
- EUROSTAT. (04/08/2021). *Median hourly earnings, all employees (excluding apprentices) by sex*. <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/earn_ses_pub2s__custom_10580820/default/table?lang=en>.
- EUROSTAT. (21/07/2023). *General government expenditure by function (COFOG)*. <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/GOV_10A_EXP__custom_7230787/default/map?lang=en>.
- EUROSTAT. (24/04/2024). *Population by sex, age, citizenship and labour status (1000)*. <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsq_pganws__custom_11423671/default/table?lang=en>.
- EUROSTAT. (25/04/2024). *In-work at-risk-of-poverty rate by sex*. <<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tesov110/default/table?lang=en>>.
- EUROSTAT. (25/04/2024). *Persons at risk of poverty or social exclusion by age and sex*. <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_peps01n/default/table?lang=en>.
- EUROSTAT. (25/04/2024). *Persons at risk of poverty or social exclusion by educational attainment level (population aged 18 and over)*. <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_peps04n__custom_11114206/default/table?lang=en>.
- ISTAT. (2024). *Tasso di disoccupazione*. <http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCCV_TAXDISOCCU1#>.
- ISTAT. (2024). *Tasso di occupazione*. <http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCCV_TAXDISOCCU1#>.
- ISTAT. *Popolazione residente ricostruita – Anni 2001-2019: Bilancio demografico dal 21 ottobre 2001 al 31 dicembre 2018*. <http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCIS_RICPOPRES2011#>.
- ISTAT. *Spesa sanitaria per soggetto erogatore e tipo di finanziamento*. (2023, giugno). <https://esploradati.istat.it/databrowser/#/it/dw/categories/IT1,DATAWAREHOUSE,1.0/UP_ACC_HEALTH/IT1,91_963_DF_DCCN_SHA_3,1.0>.

- OECD. (08/08/2022). *Minimum wages at current prices in NCU*. <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MW_CURP>.
- OECD. (2022). *Level of GDP per capita and productivity*. <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_LV>.
- OECD. (2023). *Average annual wages*. <<https://data.oecd.org/earnwage/average-wages.htm>>.
- OECD. (2024). *Unemployment rate (indicator)*. <<https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>>.
- Treccani. *Previdenza sociale*. (s.d.). <<https://www.treccani.it/enciclopedia/previdenza-sociale/>>.