

NUOVI LAVORI

NEWSLETTER INFORMAZIONI n. 367 del giorno 4 dicembre 2025

"Nuovi Lavori è partner di Wecanjob"



wecanjob

ESPLORA
SCEGLI
REALIZZA

NEWSLETTER:

Il riformismo alla prova su salario e fisco

Indice

1. Un binomio che può fare la differenza politica (Raffaele Morese)
2. Un sistema fiscale che rispecchi equità orizzontale e verticale (Ruggero Paladini)
3. Il divario tra lordo e netto è da malditesta (Maurizio Benetti)
4. Una nuova politica dei redditi per lo sviluppo (Luigi Marelli)
5. L'irpef dei ricchi e dei poveri (Luciano Capone)
6. L'inutile battaglia della patrimoniale (Pietro Reichlin)
7. L'eterno duello della flat tax in Italia (Roberto Petrini)
8. Il benessere equo e sostenibile (Bes) 2024, secondo l'ISTAT (Istat)

1. Un binomio che può fare la differenza politica

- di Raffaele Morese
- 2 dicembre, 2025



La questione salariale in Italia è strettamente connessa alla questione fiscale. Ambedue sono irrisolvibili se le bocce restano ferme. La prima non riguarda le altissime qualifiche, dove vige una sostanziale autonomia del singolo lavoratore e dell'azienda a prescindere dalle indicazioni contrattuali di settore.

Non riguarda in modo significativo le medie ed alte qualifiche delle grandi e medie aziende italiane, nei settori dove si contrattano i rinnovi senza troppi mesi di ritardo dalla loro scadenza e dove più frequente è la contrattazione aziendale. Per esse, la tutela dall'inflazione è praticamente adeguata e spesso la supera.

Diventa questione ostica e incancrenita per le basse qualifiche e per i lavoratori e le lavoratrici delle piccole e piccolissime aziende specialmente nei settori dove c'è un uso spropositato delle "enne" tipologie contrattuali in vigore e i rinnovi contrattuali slittano nel tempo sia per difficoltà oggettive e scarsa forza contrattuale del sindacato, sia per la sempre più forte incursione dei "contratti pirati".

Di conseguenza, vanno trovate soluzioni che rimuovano le cause di fondo delle disuguaglianze salariali che nel tempo si stanno formando all'interno stesso del mondo del lavoro. Basti pensare che l'aumento contrattuale dei metalmeccanici – da tutti considerato congruo, data la situazione economica esistente, la durezza dello scontro e ai fini della tutela del salario reale – è in cifra assoluta quasi la metà di quello ottenuto dai bancari.

Le principali cause che deprimono i livelli salariali riguardano la bassa produttività, la più alta frammentazione strutturale delle imprese, la mancanza di politiche di investimenti che inducono a puntare sempre e solo sul contenimento del costo del lavoro. Se a queste si aggiunge la bassa sindacalizzazione dei lavoratori e delle lavoratrici, il quadro depressivo è presto composto.

Basta questo elenco per comprendere che è del tutto illusorio che le dinamiche salariali in Italia si impennino nei tempi brevi. In quelli medi, si può sperare che le realtà corrispondano ai desideri soltanto se si definiscono in modo armonico soluzioni contrattuali e legislative tra loro coerenti.

Innanzitutto, la certificazione della consistenza rappresentativa dei soggetti contraenti diventa un discrimine ormai necessario per mettere ordine, anche sotto il profilo giuridico, allo svolgimento delle normali attività contrattuali.

Ferma restando la libertà associativa dei lavoratori – che in Italia ormai va ben oltre le storiche sigle di CGIL, CISL e UIL – occorre stabilire una volta per tutte che hanno validità erga omnes soltanto i contratti nazionali sottoscritti dalle organizzazioni maggiormente rappresentative. La fiera presso il CNEL delle certificazioni contrattuali, praticamente sganciate dalla verifica della rappresentatività dei contraenti, deve finire. Non fosse altro, per impedire che un qualsiasi giudice giustifichi condizioni di sotto salario per il solo fatto che l'azienda dichiara che applica un "contratto pirata" certificato dal CNEL. Oppure, come è già successo, che un giudice sentenzi quale è il giusto salario, a prescindere dai riferimenti dei contratti nazionali.

In secondo luogo, occorre cercare di ridurre la prassi di far slittare i tempi dei rinnovi contrattuali. Una intesa tra le parti sociali per istituire la mediazione obbligatoria, affidata ad un soggetto terzo predefinito dalle parti stesse, può essere un deterrente per rendere le scadenze contrattuali effettivamente esigibili. Modelli di questo genere nel mondo ce ne sono e anche interessanti. Certo, in questo modo l'autonomia contrattuale viene in parte condizionata, ma in cambio c'è la certezza di relazioni sindacali stabilizzate e riconosciute come un valore in sé, dal quale non si prescinde in un sistema democratico.

Tutto ciò non basta per dare la più efficace dinamicità alla produttività del sistema delle imprese italiane ed affrontare con determinazione la triplice sfida demografica, ambientale e tecnologica. Prioritariamente sono tre le linee strategiche per favorire questo sforzo innovativo. Il primo è che si delinei una politica per continuare a dare robustezza alla manifattura di questo Paese. C'è un rischio di precipitoso declino se si continua con la politica del rinvio e del tamponamento come si sta facendo nella vicenda dell'ILVA; ricordiamolo: è il posto dove si produce il migliore acciaio dell'Europa. Le indicazioni del Rapporto di Draghi sono lì, pronte per essere prese, portate in Europa e cooperare perché nascano e crescano pivot del manifatturiero europeo.

Il secondo è che si ponga al centro della strumentazione per la crescita della produttività la formazione culturale e professionale delle nuove generazioni (sulla quale c'è molto da dire, ma non in questa circostanza) ma anche quella degli adulti, sia per riqualificarli sul lavoro, sia per garantire la mobilità da posto di lavoro a posto di lavoro, quando si formano sacche di "esuberanti". Il lato scoperto è proprio quest'ultimo, che diventerà sempre più rilevante, quanto più avanzerà l'applicazione dell'Intelligenza Artificiale nelle attività produttive. Un nuovo ruolo delle parti sociali nella gestione della mobilità, sul modello del settore degli edili, ed una politica Keynesiana dell'Europa e dell'Italia in fatto di risorse da metter a disposizione è essenziale per non ridurci a chiedere rinvii delle politiche green e dell'innovazione digitale.

Il terzo è la politica fiscale. La dimensione delle imprese deve crescere per ottenere margini visibili di produttività. Ma fin quanto la logica fiscale è quella che è in auge e cioè del "poco ma subito" attraverso l'espansione della flat tax, la convenienza è di rimanere piccolo ma non più bello. E' una cultura che sta facendo scuola se finanche il sindacalismo confederale si è allineato, chiedendo e ottenendo che gli aumenti contrattuali siano defiscalizzati. Ci vuole una nuova politica fiscale che riduca l'evasione con incentivi che producano conflitto di interesse tra consumatore e produttore di beni e servizi; che non crei sacche di tutele corporative con le deduzioni e i bonus; che affronti senza ideologismi la tassazione dei patrimoni immobiliari e finanziari con una logica di progressività come Costituzione indica dato che la pratica in corso la smentisce.

Un po' di riformismo dovrebbe essere riproposto dal mondo del lavoro e dalle forze progressiste. Ha proprio ragione Cacciari: "Se l'opposizione cessasse di inseguire e costruisse una propria strategia riformista, potrebbe far leva sulle contraddizioni che l'attuale Governo occulterà con fatica sempre maggiore e rimescolare le carte nella stessa opinione pubblica, anni luce lontana dai vecchi schemi di destra e sinistra" (Il riformismo che manca all'opposizione, La Stampa 30/11/2025).

In altre parole, bisogna rimettere in marcia energie nuove e competenze messe in un angolo del Paese. Occorre rispondere al disamore per la politica che si esprime con regolarità insistente ogni volta che la gente è chiamata al voto, non con gli appelli, ma con parole d'ordine credibili e corrispondenti alle sensibilità popolari. Osare la partecipazione delle persone è sempre stata la chiave per un avanzamento della consapevolezza e del progresso.

2. Un sistema fiscale che rispecchi equità orizzontale e verticale

- di Ruggero Paladini
- 2 dicembre, 2025



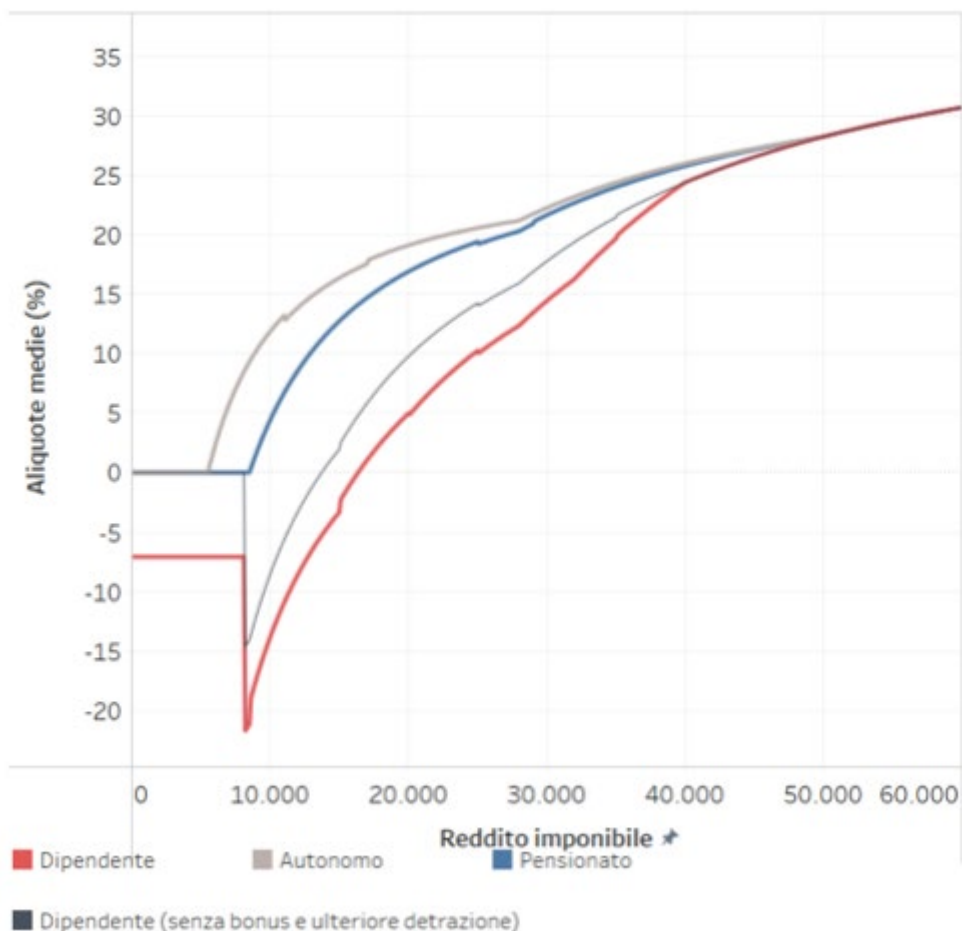
1. Progressività

Tra le caratteristiche di un sistema fiscale una delle principali dovrebbe essere il rispetto dell'equità orizzontale e verticale. L'articolo 53 della Costituzione consiste in due affermazioni; la prima dice che "Tutti sono tenuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della loro capacità contributiva"; implicitamente quindi se ne ricava che, a parità di capacità contributiva, due persone dovrebbero versare un eguale ammontare di imposta (equità orizzontale). La seconda dice che "Il sistema tributario è informato a criteri di progressività"; quindi al crescere della capacità contributiva l'imposta deve crescere più che proporzionalmente (equità verticale).

Economisti e giuristi hanno discusso a lungo su come definire la capacità contributiva (quella che Adam Smith definiva *ability to pay*). Si è anche sostenuto che l'equità verticale contrasti con l'efficienza produttiva, e debba quindi cedere il posto a quest'ultima (introducendo invece una *flat tax*, obiettivo dichiarato della riforma fiscale 111/2023 del governo Meloni). Non vi è dubbio però che il nostro sistema impositivo sia ben lontano da rispettare sia l'equità orizzontale che quella verticale. L'Irpef si compone ormai di tre distinti sistemi d'imposta con aliquote medie e marginali diversificate, oltre a una aliquota fissa sul reddito presunto di molti operatori a partita Iva.

Cinquanta anni fa l'Irpef nasce con ben 32 scaglioni; la prima aliquota è del 10% fino a due milioni, l'ultima 72% dopo 500 milioni; quelli che contano sono i primi dodici scaglioni dove si collocano il 99% dei contribuenti; il XII (14-16 milioni di lire) ha un'aliquota del 34%. La progressività, abbastanza elevata, è dovuta (quasi) interamente alla struttura di aliquote e scaglioni, essendo le detrazioni estremamente ridotte; le differenze tra dipendenti, pensionati e autonomi sono minime.

Il seguente grafico dell'Ufficio Parlamentare del Bilancio (audizione 2024), presenta invece la struttura delle aliquote medie nel 2025. Si può notare la forte differenza tra i lavoratori dipendenti, pensionati, ed autonomi (quelli rimasti in Irpef, poiché una buona metà delle partite Iva ha scelto il forfettario, con un'aliquota unica del 15%). Ed anche come le curve salgano molto rapidamente fino a 30.000 per pensionati ed autonomi e fino a 40.000 per i dipendenti; per quest'ultimi viene evidenziato il ruolo dei due bonus (ex-Renzi e Giorgetti - legge di bilancio 2024).



Formalmente l'Irpef ha dal 2025 tre aliquote: 23% fino a 28.000, 35% fino a 50.000 e 43% oltre; come è noto l'ultima legge di bilancio stabilisce che la seconda aliquota nel 2026 scenderà di due punti. In realtà a queste aliquote si devono aggiungere le aliquote implicite dovute alla decrescenza delle detrazioni. Per i pensionati e gli autonomi (quelli rimasti in Irpef) le detrazioni scendono più velocemente fino a 28.000 e più lentamente fino a 50.000. Sommando queste aliquote implicite si ottengono quattro scaglioni effettivi per pensionati e autonomi e otto per i dipendenti:

Scaglione e aliquote 2026

Pensionati

Scaglioni	Aliquote
0-8.500	23
8.501-28.000	29,44
28.001-50.000	36,18
Oltre 50.000	43

Autonomi

Scaglioni	Aliquote
0-5.500	23
5.501-28.000	26,4
28.001-50.000	35,27
Oltre 50.000	43

Nel caso dei lavoratori dipendenti la struttura è più complessa. Se si considerano, a buona ragione, i due bonus come parte integrante dell'Irpef, e si tiene conto che le detrazioni decrescenti sono due (la prima decrescente da 15.000 a 50.000, la seconda decrescente da 32.000 a 40.000), gli scaglioni diventano otto:

Dipendenti

Scaglioni	Aliquote
0-8.500	-7,1

8.501-15.000	17,7
15.001-20.000	27,35
20.001-28.000	32,15
28.001-32.000	41,68
32.001-40.000	54,18
40.001-50.000	41,68
Oltre 50.000	43

Come si vede la prima aliquota è negativa, nel senso che si ottiene un beneficio che, in proporzione al reddito imponibile, si aggiunge a quest'ultimo. I quattro scaglioni di pensionati e autonomi e gli otto dei dipendenti derivano dalle detrazioni decrescenti, fino a 50.000; solo dopo questo livello di reddito tutti i contribuenti (circa il 7%) si trovano all'interno dello stesso sistema d'imposta.

Il grado di progressività è molto forte sui redditi bassi e medi, per ridursi sensibilmente sui redditi alti. Infatti, l'elasticità dell'imposta è superiore a 3 fino a 25.000; cioè, se il reddito aumenta del 10% l'imposta aumenta più del 30%. Fino a 40.000 l'elasticità si mantiene superiore a 2 per poi scendere a 1,23 a 100.000 e lentamente per redditi maggiori. La progressività non dipende tanto dalle tre aliquote quanto dalle detrazioni decrescenti. Si tratta di una caratteristica anomala che non ha eguali in altri paesi dell'Europa occidentale.

2. Quale imposta personale

Un altro aspetto importante è quello del criterio che informa l'Irpef. L'imposta nasce ispirandosi alla teoria della *comprehensive income tax*, allora dominante nell'impostazione dottrinale e politica, soprattutto nei paesi anglosassoni e scandinavi. Ma fin dall'inizio i redditi finanziari furono esclusi dall'Irpef, per la preoccupazione di fughe di capitali; in seguito sono usciti la maggior parte dei redditi da immobili, e in tempi più recenti anche i redditi da lavoro di una metà delle partite Iva, nonché anche alcuni redditi da lavoro dipendente. Ritornare, sic et simpliciter, all'Irpef originaria, con in più anche i redditi finanziari sembra impossibile. Ma un'alternativa è possibile, come si è visto quando, nel novembre 2021, il governo Draghi ha presentato una legge delega di riforma fiscale dove, per quanto riguarda l'imposizione diretta, viene proposto un sistema duale: i redditi da lavoro nell'Irpef, mentre quelli da patrimonio in un sistema impositivo coerente che dovrebbe trattare in modo omogeneo tutte le varie imposte sui redditi patrimoniali. Che si ridurrebbero a due: una già esistente, l'Ires (che riguarda le società), e l'altra che dovrebbe unificare l'imposizione sui redditi patrimoniali delle persone fisiche.

Secondo il sistema duale in Irpef vengono tassati (solo ma tutti) i redditi da lavoro (e pensione), compresi quelli dei lavoratori autonomi (per la parte che riguarda la remunerazione del loro lavoro). Anche se nel testo della legge non lo si diceva esplicitamente (per ovvie ragioni), questo sistema avrebbe comportato l'eliminazione del regime forfettario per le partite Iva e della tassazione separata dei premi di produttività. L'imposta sui redditi patrimoniali comprende immobili, attività finanziarie e beni reali, nonché le imprese. Draghi proponeva un'aliquota unica, ma vi sono paesi nei quali vi è un grado di progressività anche nell'ambito patrimoniale; in Europa la Norvegia e la Svizzera hanno da tempo un'imposta patrimoniale sulle maggiori ricchezze, la Spagna l'ha introdotta da alcuni anni, e i Paesi Bassi hanno un'imposta sui redditi patrimoniali che è in realtà sui valori patrimoniali con un grado non banale di progressività.

Il principale problema in Italia è costituito dal valore degli immobili, poiché gli attuali valori catastali sono mediamente più bassi (50%) di quelli di mercato, ma con profonde oscillazioni intorno alla media. Si tratta di prendere come riferimento il modo con cui sono calcolati i valori dell'Osservatorio Immobiliare Italiano (OMI), dell'Agenzia delle Entrate, e riformare il catasto in base ai metri quadri e non ai vani; farlo è questione di volontà politica.

3. Proposte di riforma: A) La funzione continua

Un'imposta personale che rispecchi l'equità orizzontale e verticale deve avere una struttura che si applichi a tutti i contribuenti. Inoltre la progressività non deve essere eccessiva per redditi bassi e medi; la funzione continua ha questa caratteristica.

La forma più semplice è quella della funzione fratta; prevede due parametri: l'aliquota a verso cui tende (all'infinito) l'incidenza dell'imposta e K , un parametro da cui dipende la curvatura

dell'aliquota media e di quella marginale; essendo Y il reddito, l'aliquota media (t_{me}) è data dalla funzione

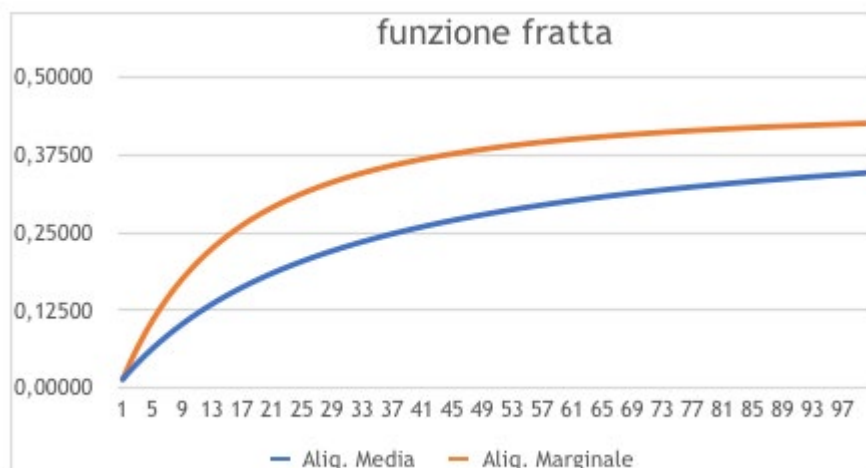
$$t_{me} = aY/(K+Y)$$

Se, ad esempio, si pone $a = 0,45$ e $K = 30.000$, sia l'aliquota media che quella marginale partono da zero. Al crescere del reddito la marginale cresce più velocemente, ma la differenza con la media tende a diminuire in quanto K è costante mentre Y cresce. L'elasticità dell'imposta aumenta velocemente raggiungendo il valore di 1,71 a 6.000 euro, poi comincia lentamente a decrescere. Si tratta di valore più ragionevoli rispetto a quelli esagerati causati dalle detrazioni decrescenti.

Ai seguenti quattro livelli di reddito si ha:

Reddito	Aliquota media	Aliquota marginale	Elasticità
15.000	15	24,5	1,64
30.000	22,5	33,6	1,49
60.000	30	39,9	1,33
120.000	36	42,2	1,19
240.000	40	44,4	1,11

Fig. 7 Esempio di curve medie e marginali di funzione continua



Da 1.000 a 100.000

Da 1.000 a 100.000

Va anche prevista una no tax area. Per esentare i redditi più bassi dall'imposta possono essere applicate detrazioni fisse (con una moderata differenziazione a favore dei dipendenti) nettamente più basse di quelle vigenti; ad esempio, attualmente i lavoratori dipendenti sono esenti fino a 8.500 euro, avendo una detrazione di 1.955. Ma la funzione continua (come questa descritta) a quel livello di reddito ha un'aliquota pari a 9,94, molto più bassa del 23 dell'Irpef attuale. Pertanto, sarebbe sufficiente una detrazione (fissa) di 845 euro per ottenere lo stesso livello di esenzione. Naturalmente i due bonus vengono eliminati e al loro posto si potrebbe introdurre un sistema di credito per i dipendenti come quello dell'*Earned Income Tax Credit*, da affiancare all'Irpef, con una percentuale del 20% fino a 6.000 (*phase in*), poi 1200 costanti fino a 12.000 (*plateau*), e graduale diminuzione fino a 18.000 (*phase out*).

Il passaggio dall'Irpef attuale ha un costo di una decina di miliardi per non danneggiare i redditi bassi; per una metà circa vi sarebbe il risparmio dell'eliminazione del regime forfettario e dei premi di produzione. Per un'altra metà, dato che la pressione fiscale sui redditi da lavoro diminuisce, si tratta di aumentare il prelievo sui redditi da capitale. E qui si pone il tema dell'imposta sui valori patrimoniali.

B) L'imposta sui capitali

Nel nostro paese abbiamo attualmente imposte sul reddito e anche imposte sul valore patrimoniale. Tra le prime vi sono l'Ires (l'imposta sul reddito delle società), l'Irap (che ormai tassa utili e interessi passivi) e l'Isos (imposta sostitutiva sui redditi finanziari); la percentuale del gettito sul PIL oscilla, negli ultimi anni, intorno al 5%. Ma non mancano imposte sui valori

patrimoniali; vi sono l'Imu, e l'imposta di bollo sui prodotti finanziari; a queste due imposte si affiancano le omologhe imposte per i beni detenuti all'estero, cioè l'Ivie per gli immobili (l'aliquota è passata da 0,76 a 1,06 per cento con l'ultima legge di bilancio) e l'Ivafe sulle attività finanziarie detenute in Stati a regime fiscale agevolato (anche in questo caso l'aliquota è aumentata dal 2 al 4 per cento). Vi è poi l'imposta di successione, con maggiori livelli di esenzione e aliquote più basse rispetto ai principali paesi europei.

Il gettito delle imposte patrimoniali oscilla negli ultimi anni sul 2,5% del PIL e risulta nella media europea. La metà della quota è costituita dall'IMU; la criticità di quest'imposta è costituita dal fatto che la casa di residenza dei proprietari è esente da imposizione (con l'eccezione di poche migliaia di abitazioni). Il che implica che il peso dell'imposta cada su un più ristretto numero di immobili. L'esenzione totale della "prima casa" è qualcosa che non si riscontra in nessun altro paese europeo o anglosassone; inoltre, e non meno importante, il valore dell'immobile è calcolato su rendite catastali molto vecchie (salvo qualche parziale aggiornamento in alcuni grandi Comuni) per cui in media il valore è la metà di quello stimato dall'OMI.

Vi sono due strade percorribili: la prima è quella di aggiungere al complesso d'imposte esistenti una imposta patrimoniale personale, come in Norvegia, Spagna e Svizzera. La seconda, che a mio avviso sarebbe preferibile, è la strada olandese; nei Paesi Bassi l'imposta sui redditi patrimoniali grava in realtà sui valori, in quanto agli asset patrimoniali vengono applicate due rendimenti nozionali, uno per i conti correnti (più basso) e l'altro sul complesso degli altri beni (ben più alto, nel 2025 1,44 e 5,88). In questo modo l'imposta (con aliquota del 36) risulta progressiva, in quanto al crescere della ricchezza la quota dei conti correnti diminuisce sempre più. Per maggiori dettagli rinvio al mio articolo su Moneta e Credito (giugno 2025).

C) Imposte locali

Secondo la relazione della Banca d'Italia per il 2024 le amministrazioni locali raccolgono con le imposte oltre 90 miliardi. IMU, per i Comuni, e addizionali per Comuni e Regioni, sono tra le entrate principali. Entrambi i prelievi presentano problemi di non poco conto. Nel caso dell'IMU il criterio dell'esenzione della casa di residenza crea problemi evidenti, e non è un caso che sia Berlusconi che Renzi siano ricorsi a questo metodo di *captatio benevolentiae*; il problema è che in questo modo i Comuni accentuano il carico sugli altri immobili, si ostacolano i cambi di residenza, si separano le residenze dei coniugi ecc. Un sistema più equo e semplice è quello di prevedere una deduzione percentuale per l'abitazione, sia che il proprietario vi risieda o meno, con un limite in basso ed uno in alto, secondo le linee descritte nella proposta NENS del novembre 2011.

Per quanto riguarda le addizionali regionali e comunali non vi è motivo che esse si applichino ai soli redditi in Irpef, e quindi soprattutto a carico dei lavoratori dipendenti e dei pensionati. Nella legge delega di Draghi si suggeriva di trasformarle in sovraimposte, il che va bene, ma il punto è di far partecipare anche tutti gli altri redditi al finanziamento di una spesa che va in modo prevalente alla sanità. La soluzione di più facile attuazione è quella di ispirarsi alla *Contribution sociale généralisée* francese.

Solo un accenno, per chiudere, alla previdenza complementare, dove il nostro sistema, che ovviamente non ha molti imitatori all'estero, dovrebbe essere sostituito da un più ortodosso sistema EET.

3. Il divario tra lordo e netto è da malditesta

- di Maurizio Benetti
- 2 dicembre, 2025



I metalmeccanici dopo una lunghissima e difficile trattativa con Federmeccanica, iniziata nel maggio del 2024, hanno firmato unitariamente l'ipotesi di contratto nazionale 2025-2028 ora al vaglio dei lavoratori.

La trattativa è stata resa complicata anche dal fatto che la clausola di salvaguardia presente nel CCNL precedente aveva portato gli aumenti contrattuali definiti nel contratto 2021/24, pari a 112 €, a 310,92 €, per l'impennata inflazionistica del 2022/23.

L'aumento contrattuale ottenuto con il nuovo rinnovo è di 205,32 € per il livello medio C3 (da erogare in 4 tranches fino al 2028 di cui una già erogata a giugno 2025). L'aumento retributivo corrisponde a una crescita del 9,64% superiore al tasso di inflazione IpcA previsto pari al 7,2%.

Sempre in tema economico il nuovo contratto prevede l'aumento del flexible benefits annuale da 200 a 250 €.

Il nuovo CCNL non prevede naturalmente solo miglioramenti economici ma conquista importanti diritti normativi e introduce riduzioni di orario per i turni disagiati. Sarà utile e importante tornare su questi punti una volta che i lavoratori avranno dato il loro assenso all'ipotesi di accordo.

Da sottolineare la firma unitaria di Fiom, Fim e Uilm che segue la firma unitaria di altri contratti del settore privato (meno nel pubblico impiego). Quello che non riescono a fare le Confederazioni per fortuna lo fanno le categorie, se non l'unità, almeno le lotte unitarie.

Il contenuto dell'accordo del CCNL metalmeccanico ci dà una dimostrazione di quanto l'unità di azione a livello confederale sarebbe utile e necessaria. I sindacati metalmeccanici hanno ottenuto un buon risultato in termini di incremento economico, in una situazione difficile per il settore e per l'economia nel suo complesso. Un aumento di 205,32 € medi fino al 2028, pari al 9,64%, superiore al tasso di inflazione IpcA previsto.

Hanno dato una risposta a quanto osservato da Banca d'Italia nell'audizione sul D.d.L. bilancio, che la difesa delle retribuzioni va fatta in primo luogo dalle parti sociali, dal sindacato e dalle imprese.

Tuttavia, Banca d'Italia non può ignorare che il sistema fiscale italiano, in particolare l'Irpef, un problema grave lo pone ed è un problema che non può certo essere affrontato dai sindacati di categoria, ma che compete alle Confederazioni, al Parlamento e al Governo.

L'attuale Irpef, costruita nel tempo dai vari governi precedenti al governo Meloni, ma anche peggiorata nella struttura dai provvedimenti operati da questo governo, taglieggia pesantemente gli aumenti contrattuali. Che il problema esista d'altronde, ne è prova la norma presente nell'art. 4 del D.d.l. Bilancio che prevede appunto la riduzione della tassazione sugli aumenti contrattuali.

Norma a mio avviso sbagliata come concezione, perché introduce nuove differenziazioni e nuove complicazioni in un'Irpef già destrutturata, e che comunque così come è formulata non affronta che in minima parte i problemi esistenti.

Vediamo dal punto di vista fiscale cosa succede agli aumenti stabiliti dall'ipotesi di accordo con l'attuale Irpef e con le modifiche previste nel D.d.l. bilancio (riduzione dell'aliquota del 35% e tassazione al 5% degli incrementi retributivi nel 2026 fino a una retribuzione di 28.000 €).

Per la quota erogata nel 2025 si applica l'Irpef 2025 con le sue aliquote e i suoi scaglioni. Per quella del 2026 entra in gioco la riduzione dell'aliquota del 35% e, per le retribuzioni fino a 28.000 euro, gli aumenti del CCNL sono tassati al 5% in sostituzione di Irpef nazionale e addizionali. Le ultime due quote, nel 2027 e 28 sono tassate normalmente dall'Irpef con l'aliquota del 35% ridotta al 33%.

Bisogna quindi individuare quanti e quali metalmeccanici godono della possibilità di usufruire della norma prevista nell'art. 4 del D.d.l. bilancio, ossia hanno una retribuzione inferiore a 28.000 euro.

Nella norma non è chiaro se il riferimento è alla retribuzione lorda o imponibile, non si capisce nemmeno dalla Relazione tecnica. L'UPB indica la retribuzione imponibile, in attesa di un chiarimento da parte delle Finanze prendo per buona questa ipotesi ma indicherò cosa succederebbe nel caso contrario.

Quanti sono i metalmeccanici con retribuzione utili per usufruire della norma ? Non ci sono dati Inps o Istat per livello, ci dobbiamo rifare all'indagine Federmeccanica, l'ultima risale al 2022.

Nella tabella seguente riporto i dati Federmeccanica 2022 e le retribuzioni per livello portate al 2025 applicando nel 2023/24 gli incrementi di contabilità nazionale della retribuzione per ULD del settore (rispettivamente 3,0% e 3,7%) e per il 2025 un incremento dell'1,6% limitato all'inflazione.

Retribuzioni nel settore metalmeccanico

	Federmec. 2022	(1) 2025	Contrib. 9,19 %	Contrib. 9,49 %	% dip.
D1	22.504,7	24.404,6	22.161,8	22.088,6	1,0
D2	26.331,9	28.555,0	25.930,8	25.845,1	11,8
C1	27.073,9	29.359,6	26.661,5	26.573,4	0,9
C2	29.262,6	31.733,1	28.816,8	28.721,6	19,2
C3	33.256,0	36.063,7	32.749,4	32.641,2	24,9
B1	36.833,2	39.942,8	36.272,1	36.152,2	9,1
B2	43.414,7	47.079,9	42.753,3	42.612,0	13,9
B3	52.777,3	57.233,0	51.973,2	51.801,5	10,5
A1	67.509,4	73.208,8	66.480,9	66.261,3	8,8
Media	37.918,3	41.119,6	37.340,7	37.217,3	

1. Retribuzioni 2022 aumentate del 3% nel 2023, del 3,7% nel 2024 dell'1,6% nel 2025

L'imponibile 2025 che può essere preso a riferimento ai fini dell'applicazione della norma fiscale sugli aumenti contrattuali è indicato nella terza e quarta colonna della tabella a seconda che il contributo del lavoratore sia pari al 9,19% o al 9,49%. Come si vede in ogni caso possono godere del beneficio fiscale previsto dalla norma solo i lavoratori metalmeccanici delle qualifiche D1, D2 e C1 che costituiscono, secondo l'indagine Federmeccanica, il 13,7% dei lavoratori del settore.

Ora su questa percentuale possiamo sollevare molti interrogativi a partire dalla rappresentatività dell'indagine Federmeccanica rispetto al settore.

È possibile che chi risponde ai questionari siano le aziende più strutturate con retribuzioni più elevate e che l'universo complessivo abbia retribuzioni medie più basse. Ma bisogna dire che la retribuzione media che risulta dall'indagine Federmeccanica è pari a circa il 90% di quella risultante dai dati di Contabilità Nazionale del settore dato che non considera voci come straordinari e turni. Mi pare quindi un utile indicatore di riferimento.

Semmai il problema è che se l'amministrazione finanziaria desse l'interpretazione che il limite di 28.000 euro è relativo al lordo e non all'imponibile, verrebbero esclusi anche i livelli D2 e C1 e solo l'1% dei metalmeccanici godrebbe del beneficio fiscale.

Chiarito questo punto vediamo cosa succede agli aumenti retributivi dei metalmeccanici. Gli aumenti contrattuali sono soggetti al duplice effetto delle aliquote formali Irpef e della diminuzione delle detrazioni decrescenti. *Questo duplice effetto è rappresentato dalle aliquote marginali effettive (AME) che, applicate all'aumento contrattuale ci dicano quanto è il peso del fisco su quell'aumento.*

A fronte di tre aliquote formali corrispondenti ai tre scaglioni, abbiamo oggi 6 AME per effetto delle detrazioni per tipologia di lavoro e delle detrazioni aggiuntive. Nella tabella seguente sono riportati i loro valori per il 2025 e per il 2026 e gli anni seguenti.

Aliquote Irpef formali e marginali nel 2025 / 2026 e seguenti			
Scaglioni Irpef	Aliquote formali	AME	Scaglioni AME
fino a 28.001	23	17,7	da 8.500 a 15.000
		27,35	da 15.000 a 20.000
		32,15	da 20.000 a 28.000
da 28.000 a 50.000	35 / 33	43,68 / 41,68	da 28.000 a 32.000
		56,18 / 54,68	da 32.000 a 40.000
		43,68 / 41,68	da 40.000 a 50.000
oltre 50.000	43	43	oltre 50.000

Naturalmente nel 2026 ai lavoratori che rientrano nel limite dei 28.000 euro non si applicano questi valori, ma l'imposta sostitutiva di Irpef nazionale e addizionali del 5%

Nelle tabelle successive sono riportati i valori per livello delle quattro tranches contrattuali lorde e nette. I Valori netti sono ottenuti applicando: una contribuzione del 9,19% (i valori netti sono un po' inferiori se la contribuzione è del 9,49%); le aliquote AME indicate in tabella; le addizionali regionali e comunali medie nazionali; nel 2026 per i livelli più bassi l'imposta sostitutiva di Irpef nazionale e addizionali del 5%.

I valori medi nazionali delle addizionali sono ricavati dalle dichiarazioni dei redditi dei dipendenti del 2023. Sono dati medi, per alcuni sono maggiori per altri sono inferiori alla realtà.

Tranches contrattuali lorde e nette

01/06/2025						01/06/2026				
aumento lordo	Contrib.	AME	Addiz. Irpef	aumento netto		aumento lordo	Contrib.	AME	Addiz. Irpef	aumento netto

D1	22,36	9,19	32,15	2,20	13,33	42,91	9,19	5,0		37,02
D2	24,79	9,19	32,15	2,20	14,78	47,59	9,19	5,0		41,06
C1	25,33	9,19	32,15	2,30	15,08	48,61	9,19	5,0		41,94
C2	25,86	9,19	43,68	2,30	12,69	49,64	9,19	41,68	2,30	25,25
C3	27,70	9,19	56,18	2,30	10,44	53,17	9,19	54,18	2,30	21,01
B1	29,69	9,19	56,18	2,40	11,17	56,99	9,19	54,18	2,40	22,47
B2	31,85	9,19	43,68	2,40	15,60	61,14	9,19	41,68	2,40	31,05
B3	35,56	9,19	43,0	2,50	17,60	68,25	9,19	43,0	2,50	33,78
A1	36,41	9,19	43,0	2,60	17,99	69,89	9,19	43,0	2,60	34,53
	01/06/2027					01/06/2028				
	aumento lordo	Contrib.	AME	Addiz. Irpef	aumento netto	aumento lordo	Contrib.	AME	Addiz. Irpef	aumento netto
D1	48,08	9,19	32,15	2,20	28,66	52,35	9,19	32,15	2,20	31,21
D2	53,33	9,19	32,15	2,20	31,79	58,06	9,19	32,15	2,20	34,61
C1	54,47	9,19	32,15	2,30	32,42	59,3	9,19	32,15	2,30	35,30
C2	55,64	9,19	41,68	2,30	28,31	60,57	9,19	41,68	2,30	30,81
C3	59,58	9,19	54,18	2,30	23,55	64,87	9,19	54,18	2,30	25,64
B1	63,86	9,19	54,18	2,40	25,18	69,53	9,19	54,18	2,40	27,42
B2	68,51	9,19	41,68	2,40	34,79	74,59	9,19	41,68	2,40	37,88
B3	76,49	9,19	43,0	2,50	37,86	83,28	9,19	43,0	2,50	41,22
A1	78,32	9,19	43,0	2,60	38,69	85,27	9,19	43,0	2,60	42,12

Nella tabella successiva un riassunto delle quattro tranches con un confronto tra lordo e netto e il loro rapporto percentuale. Salvo che per i primi tre livelli, ossia come detto per il 13,7% dei lavoratori del settore, per gli altri si può affermare tranquillamente che siamo di fronte ad un autentico taglieggiamento, se non, per i C3 e B1, ad una autentica "rapina", considerando il livello delle loro retribuzioni.

Un prelievo del genere dovremmo aspettarcelo solo per redditi molto più elevati, ma è quello che offre l'Irpef attuale.

CCNL Metalmeccanico. Aumenti retributivi lordi e netti

	Aumenti lordi	Aumenti netti	% netto su lordo	% dip.
D1	165,7	110,22	66,5	1,0
D2	183,77	122,24	66,5	11,8
C1	187,71	124,74	66,5	0,9
C2	191,71	97,06	50,6	19,2
C3	205,32	80,64	39,3	24,9

B1	220,07	86,23	39,2	9,1
B2	236,09	119,31	50,5	13,9
B3	263,58	130,45	49,5	10,5
A1	269,89	133,33	49,4	8,8

Questi dati ci indicano non solo che la misura posta nel D.d.I. bilancio non affronta il problema, ma che non è più rinviabile una profonda riforma dell'Irpef che riveda non solo aliquote e scaglioni, ma che ponga mano alle detrazioni decrescenti che determinano la numerosità e l'altezza spropositata delle aliquote marginali e determinano differenze non giustificabili tra dipendenti e pensionati.

Non sono interventi parziali, fatti passare per riforme, che possono risolvere il problema. È un tema che riguarda non solo il governo, ma anche l'opposizione e le confederazioni. Il rischio è che in questa situazione possa passare l'idea che allora la tassa piatta (la flat tax) convenga anche ai dipendenti, ma questo sarebbe la fine dello stato sociale.

È necessario invece spingere per ottenere una riforma dell'Irpef che mantenga il principio costituzionale della progressività e che riporti dentro l'imponibile buona parte dei redditi che ne sono stati fatti uscire. È necessario, inoltre, per difendere lo stato sociale, che tutti i redditi partecipino al suo finanziamento.

In questo modo sarà possibile che i prossimi rinnovi contrattuali non vedano i loro aumenti retributivi nuovamente taglieggiati e che ad alzare i calici per brindare non siano soprattutto al Mef, ministero dell'Economia e delle Finanze, per le entrate assicurate dai nuovi contratti.

4. Una nuova politica dei redditi per lo sviluppo

- di Luigi Marelli
- 2 dicembre, 2025



I socialdemocratici svedesi dicevano "l'iniziativa privata fin dove è possibile, l'intervento dello Stato, solo se necessario". Potremmo parafrasare questa affermazione in questo modo "la contrattazione tra le parti fin dove è possibile, l'intervento dello Stato solo se necessario".

Il recente dibattito sulla perdita dei salari reali rispetto all'inflazione ha indubbiamente aperto il famoso vaso di pandora. Ne è scaturito di tutto.

Dalla messa in discussione dell'accordo del 1993, al processo all'indice IPCA (colpevole di non considerare gli effetti sull'inflazione degli aumenti repentini delle materie prime, a causa di eventi eccezionali) alla denuncia della incapacità dei sindacati di tutelare, nella contrattazione, i salari dei lavoratori; incapacità appena mitigata, dalla richiesta perentoria di un intervento legislativo di misurazione della rappresentanza sindacale, tale da colmare l'assenza dell'applicazione dell'art. 39 cost., che ormai dura da 80 anni.

Insomma, pare davvero che i nodi insoluti delle Relazioni Industriali italiane stiano, qualcuno dice finalmente, venendo al pettine. Tuttavia, a mio parere, tale furore iconoclasta rischia di sortire maggiori danni di quelli che vuole risolvere.

Andiamo con ordine.

È davvero tutto da buttare l'accordo del 1993? In particolar modo nei due aspetti: quello che si proponeva di evitare nuove fiammate inflazionistiche, attraverso la programmazione dell'inflazione attesa, e quello destinato ad individuare con precisione i due livelli contrattuali (nazionale e di prossimità) a cui affidare diversi e specifici compiti?

Inoltre, quale rapporto deve esserci tra libera contrattazione tra le parti e intervento legislativo, sia in materia di misurazione della rappresentanza sindacale, sia per la definizione dei "giusti" livelli salariali?

Da più parti, giustamente, si è paventato il "pericolo" dell'intervento della magistratura per la definizione della giusta retribuzione, così come indicato dall'articolo n. 36 della Costituzione.

Infine, che rapporto esiste, se esiste, tra struttura della contrattazione e sviluppo economico in una società aperta come la nostra? Ancora meglio, può la struttura della contrattazione contribuire o meno allo sviluppo sociale? E in che modo?

Io partirei da questa ultima domanda. Solo la risposta ad essa può contribuire alla messa a fuoco del ruolo che dovrebbero avere i diversi soggetti: sindacati dei lavoratori, rappresentanze datoriali e Stato, nella gestione del conflitto sociale, visto non come una patologia, ma anche come una risorsa per lo sviluppo democratico di una società avanzata.

Sgombriamo il campo da un equivoco: io sono per i "Poteri Forti".

Mi spiego: in una società aperta e sviluppata, solo i "Poteri Forti" della rappresentanza sociale possono assicurare una libera dialettica democratica tra i diversi, tutti legittimi, costituiti.

Viceversa, poteri deboli e debole rappresentanza generano solo confuse rivendicazioni e, peggio ancora, precari equilibri. Insomma, generano sempre ingiustizie.

Ma per assicurare la crescita di "Poteri Forti" è necessario soprattutto sapere quale ruolo essi sono destinati a svolgere nella dialettica sociale, e questo non può e non deve essere previsto "per legge", la rappresentanza è come il coraggio di manzoniana memoria: se uno non ce l'ha, non glielo si può dare.

Così a mio parere la legge sulla misurazione della rappresentanza, necessaria, ma non sufficiente, non può e non deve sostituire la libera dialettica sociale. Mi spiego meglio con un esempio. L'articolo 19 dello Statuto dei Lavoratori (legge per l'appunto) individuava, prima che un disastroso referendum promosso da una parte della sinistra lo abrogasse: il criterio della rappresentanza comparativamente maggioritaria.

La giurisprudenza aveva imparato ad applicare tale criterio utilizzando diversi parametri in concorso tra loro: numero degli iscritti, peso nella contrattazione locale o nazionale, ed altri, derivati persino dalla, allora embrionale, diffusione di istituti complementari alla retribuzione, quali i primi fondi pensionistici contrattuali e persino gli enti bilaterali. Insomma, tutto ciò che, appunto la libera contrattazione, metteva a disposizione della magistratura per "pesare", non solo misurare, la rappresentanza delle organizzazioni sindacali dei lavoratori e dei datori di lavoro.

A seguito dell'abrogazione referendaria di quella parte dell'art. 19, la misurazione della legittimità degli accordi è tornata materia esclusiva del Codice civile (titolo II "dei contratti in generale") e in tal modo ha, forse inconsapevolmente, aperto la porta ai c. d. "contratti pirata" che prima non erano mai esistiti.

Come dice un vecchio e saggio proverbio "la pezza è stata peggio del buco", così succede quando si mette mano con frette e superficialità a una materia complessa come quella della regolazione del conflitto sociale.

Analogamente, nel recente dibattito sui salari si rischia di buttare il "bambino" (la struttura contrattuale nella sua definizione di compiti distinti tra CCNL e contrattazione di secondo livello) con "l'acqua sporca" della difficoltà oggettiva della contrattazione di tutelare i salari reali e di assicurare la distribuzione della produttività nel secondo livello.

Nella disperata ricerca di trovare una facile soluzione al problema si invoca, nemmeno tanto sommessamente, un "ritorno" a una qualche forma di "scala mobile" con aumenti automatici, ovvero a qualche "meccanismo" legislativo che imponga la contrattazione di secondo livello (come? Quando? A chi?) senza nemmeno preoccuparsi di indagare sulle ragioni che hanno determinato, dalla fine del 2019 ad oggi, il decremento (non l'aumento) della produttività media dell'1% e con essa seppur, non solo connessa ad essa, una perdita di valore del 8,8% dei salari medi rispetto a gennaio 2021.

Insomma, nessuna analisi approfondita, ma solo "grida manzoniane" che hanno lo stesso effetto di proclami, roboanti, quanto impotenti a modificare la realtà.

La perdita di valore reale dei salari è indubbiamente collegata, come verificato nel recente passato, al ritardo con cui si sono rinnovati i contratti collettivi nazionali e, se si guarda con attenzione ai dati specifici per settore, si scopre che maggiore è il ritardo, maggiore è la perdita del valore reale dei salari. Qualche esempio.

La "vacanza contrattuale" media del settore pubblico è pari a 30 mesi (lì non ci sono nemmeno i contratti pirata), la vacanza contrattuale media nel settore privato è di 7 mesi (chimici e alimentaristi prossimi allo zero) poligrafico e spettacolo oltre i 36 mesi. Insomma, più si ritarda il rinnovo e più i salari faticano a tenere il passo con l'inflazione.

Sembra grottesco nella sua semplice relazione tra causa ed effetto, ma molti commentatori, alla ricerca della comoda scorciatoia, invocano l'immediato intervento legislativo.

Mi vien da ricordare come direbbe V. Hugo che è "facile essere buoni è difficile essere giusti", per farla breve, sono convinto che un "baco" nell'accordo del 1993 ci sia.

E' quello del mancato rinnovo, in tempi ragionevoli, del CCNL o meglio dell'assenza di una sanzione in caso di rinnovo degli stessi *extra limite*, ma, a mio modesto parere, tale assenza deve essere colmata dalla contrattazione tra le parti.

Devono essere loro a trovare la "giusta" soluzione (magari quella di un arbitrato sulla specifica materia salariale il cui esito sia obbligatorio tra le parti stesse), perché loro e non altri? Perché è proprio questo "accordo" a stabilirne la reale cogenza.

E' lo sviluppo del ruolo contrattuale e non la supplenza legislativa, che rende i poteri della "rappresentanza" appunto "Poteri Forti".

Certo per fare ciò, bisogna crederci.

Bisogna appunto avere un'alta considerazione di sé come soggetti rappresentativi di interessi collettivi e non già semplici portavoce degli stessi (lascio a voi la sottile, ma non tanto, differenza tra i due termini).

Occorre, cioè, credere, e credere davvero, nel ruolo della contrattazione collettiva, senza piagnucolare sulle difficoltà che l'evoluzione della società, ogni giorno, frappone ad essa fin dai primi tempi dei "telai meccanici" e ora con l'apparire della Intelligenza artificiale.

Insomma, bisogna investire in contrattazione libera ed autonoma, matura, consapevole dei propri compiti, soprattutto competente, pronta e attrezzata per un nuovo patto sociale nel quale il ruolo dei soggetti collettivi della rappresentanza è quello di essere protagonisti della crescita economica e, con essa, della giustizia sociale.

5. L'Irpef dei ricchi e dei poveri

- di Luciano Capone*
- 2 dicembre, 2025



Anche Draghi favoriva i redditi medio-alti, ma non c'erano state tutte queste polemiche. Giudicare la manovra Meloni pro-redditi alti senza considerare le politiche fiscali dei precedenti anni è riduttivo. Per i salari più bassi Giorgetti ha agito, anziché sulle aliquote, prima sui contributi e poi con un "bonus".

La polemica sulla riforma dell'Irpef "a favore dei ricchi" ha dei tratti surreali. [L'opposizione e la stampa sembrano aver scoperto dalle audizioni di Istat, Banca d'Italia e Upb](#) che una riduzione dell'aliquota dell'imposta sulle persone fisiche favorisce in termini assoluti i redditi più elevati.

Eppure è un dato banale. Il taglio della seconda aliquota, quella per la fascia 28-50 mila euro, dal 35 al 33 per cento, per definizione comporta un beneficio per i redditi oltre i 28 mila euro: una soglia che è superiore al reddito medio, pari a circa 25 mila euro (dichiarazioni 2024). E il beneficio è tanto maggiore, in termini assoluti, quanto più è alto il reddito. Per una banale questione aritmetica: chi ha redditi più alti paga più tasse e quindi, a parità di riduzione d'aliquota, ottiene un beneficio uguale in percentuale ma superiore in valore assoluto. Non servivano l'Istat e la Banca d'Italia per scoprirlo, politica e media dovrebbero usarle per analisi più sofisticate.

D'altronde la stessa cosa era accaduta con la riforma Irpef ai tempi di Mario Draghi, seppure con minore clamore rispetto a oggi. La legge di Bilancio per il 2022, l'unica presentata dal governo Draghi, prevedeva l'eliminazione della quarta aliquota, quella al 41 per cento tra 55 e 75 mila euro. E inoltre riduceva la terza aliquota dal 38 al 35 per cento nello scaglione tra 28 e 50 mila euro (lo stesso su cui ora interviene ulteriormente il governo Meloni).

La riforma Draghi, che valeva circa 7 miliardi (più del doppio dei 3 miliardi previsti in questa legge di Bilancio), e riguardava una platea più ampia di quella attuale (circa il doppio, appunto), secondo l'analisi dell'epoca dell'Upb prevedeva una riduzione media d'imposta di 264 euro annui. Ma anche in quel caso l'impatto era tutt'altro che omogeneo: "La riduzione di imposta in valore assoluto è maggiore nelle classi di reddito medio-alte, con un beneficio medio di circa 765 euro per i contribuenti con reddito imponibile tra i 42 e i 54 mila euro", scriveva l'Upb. Il vantaggio c'era anche per le classi di reddito ancora più elevate, quelle da 78 mila euro in su: il beneficio era di circa 270 euro per un costo di circa 220 milioni di euro. [All'epoca ci fu un dibattito su un cosiddetto "contributo di solidarietà"](#), che avrebbe dovuto sterilizzare il taglio fiscale per i più "ricchi" (sopra i 75 mila euro), ma non se

ne fece nulla: la maggioranza che sosteneva il governo Draghi decise che il taglio dell'Irpef doveva esserci per tutti. Tra l'altro questo meccanismo che blocca i benefici per i "più ricchi" è stato introdotto dal governo Meloni tagliando le detrazioni fiscali sia nella manovra dell'anno scorso (da 75 mila euro in su) sia in quella di quest'anno (oltre 200 mila euro).

Anche allora l'Upb fece una simulazione dello sgravio per tipologia di contribuente: il beneficio maggiore era per i dirigenti (368 euro), poi venivano gli impiegati (266 euro) e infine gli operai (162 euro). Di fatto, il 20 per cento delle famiglie più povere vennero sostanzialmente escluse dal taglio delle tasse per il semplice fatto che erano fiscalmente incapienti: non pagavano Irpef e, pertanto, non potevano beneficiare di alcun taglio dell'Irpef. Sarebbe scorretto, sulla base di questi dati, sostenere che la riforma Draghi era "regressiva" – all'epoca alcuni lo sostennero, ma non con lo stesso clamore di oggi – perché la politica fiscale va giudicata nel complesso. Il governo Draghi, ad esempio introdusse altre misure come l'Assegno unico per i figli che riequilibravano la distribuzione delle risorse a favore dei redditi più bassi.

Arriviamo così al governo Meloni. Non è corretto giudicare l'impatto di una manovra considerando solo il taglio dell'Irpef, perché ci sono anche altre misure (la Banca d'Italia dice che nel complesso non ci sono effetti significativi sulla disuguaglianza). Ma soprattutto è scorretto giudicare la politica fiscale del governo Meloni come "a favore dei ricchi" basandosi solo su questa manovra, senza valutare gli interventi degli anni passati. [Come mostrano tutte le analisi, dalla Banca d'Italia all'Upb](#), gli interventi nei primi anni di questa legislatura sono stati rivolti principalmente ai redditi medio-bassi (fino a 35 mila euro), che sono stati più che compensati dal fiscal drag. Complessivamente, certifica l'Upb, dopo gli interventi del governo Meloni l'Irpef del 2026 è più progressiva e redistributiva rispetto al 2021. Per agevolare le fasce di reddito più basse, il ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti ha agito, anziché sulle aliquote, prima sui contributi e poi con un "bonus" proprio perché i redditi medio-bassi pagano poche tasse. Oltre 9 milioni di soggetti hanno un'imposta netta pari a zero e, considerando chi ha un'imposta netta totalmente compensata dal trattamento integrativo (bonus), a non pagare l'Irpef sono 11,8 milioni di persone: il 28 per cento su 42,5 milioni di contribuenti.

Ciò implica due cose. Primo, che il grosso delle imposte lo paga chi finora non ha ricevuto sgravi e, anzi, ha subito il fiscal drag: il 22 per cento dei contribuenti sopra i 35 mila euro paga il 64 per cento dell'Irpef (il 4,5 per cento sopra i 70 mila euro paga il 33 per cento dell'Irpef). Secondo, che qualsiasi decisione di riduzione dell'imposta sui redditi andrà, per forza di cose, maggiormente a favore dei redditi medio-alti dato che quelli medio-bassi di Irpef pagano poco o nulla. Accadeva con le riforme della sinistra e accade con quelle della destra: è matematica.

*da Il Foglio, 13/11/2025

6. L' inutile battaglia della patrimoniale

- di Pietro Reichlin*
- 2 dicembre, 2025



La discussione sui costi e i benefici delle imposte patrimoniali è utilizzata come occasione di scontro ideologico piuttosto che essere impostata su basi razionali. La Cgil ha recentemente proposto un'aliquota dell'1,3% sui patrimoni superiori ai 2 milioni, come mezzo per far pagare di più i ricchi e trasferire risorse ai poveri.

Tuttavia, questo obiettivo può essere perseguito in diversi modi, e non è detto che la patrimoniale sia quello migliore, per ragioni che hanno a che fare con i costi amministrativi, la difficoltà di accertamento e le infinite possibilità di elusione.

In linea di principio, la questione andrebbe affrontata rispondendo alla seguente domanda: come è possibile distribuire il carico fiscale nel modo più equo cercando di preservare l'efficienza del sistema e minimizzare le distorsioni?

La risposta non è semplice, e tecnici ed economisti hanno idee diverse in proposito. Tuttavia, se si imposta il problema in questo modo, non è chiaro perché la patrimoniale sia considerata "di sinistra" e perché chi la propone sia additato come un pericoloso comunista.

Il nostro sistema tributario è pieno di difetti, ed esistono ottimi motivi per cercare di alleggerire il carico fiscale sul lavoro per estenderlo ad altre forme di reddito, come rendite e patrimoni. In alternativa, si potrebbe introdurre un'aliquota superiore al 43% (quella che ora colpisce tutti i redditi sopra i 50mila) sui redditi più elevati, rivedere le rendite catastali per gli immobili soggetti a tassazione o cercare di assoggettare ad aliquote progressive i redditi da capitale.

In ogni caso, accendere una discussione sulla patrimoniale fa comodo sia alla destra (che può così spacciarsi per il partito che vuole ridurre le tasse) sia ad una certa sinistra (che ritiene così di rinserrare i ranghi con uno slogan ideologico efficace). Ma, su questo, la destra è in posizione privilegiata, perché le patrimoniali fanno perdere consensi, terrorizzano il ceto medio risparmiatore e fanno scappare i capitali.

Dunque, se la sinistra seguisse la Cgil su questa strada, andrebbe incontro a molti rischi e farebbe una promessa che difficilmente riuscirebbe a mantenere se tornasse al governo. La verità è che, in tutti i Paesi avanzati, il gettito da imposte patrimoniali è molto scarso, mediamente vicino all'uno per cento del Pil e mai superiore al 3%. In questo confronto, l'Italia si colloca poco sopra la metà della classifica, con il 2,4%, che equivale a circa 40 miliardi di gettito (dati Osservatorio sui Conti Pubblici).

La Cgil afferma che è possibile ricavare 26 miliardi da un ulteriore aumento dell'imposta, ma ciò porterebbe il gettito complessivo a 66 miliardi, e darebbe all'Italia il primo posto nella classifica Ocse. E' lecito dubitare dell'accuratezza di tali valutazioni.

La ragione principale per cui le patrimoniali hanno scarso successo come strumento per tassare molto i ricchi (coloro che hanno una ricchezza superiore ai 2 milioni, secondo la Cgil) è che costoro hanno una composizione del patrimonio molto sbilanciata verso attività che possono essere facilmente nascoste al fisco e che non sono facilmente valutabili. In sintesi, il patrimonio dei super ricchi è composto meno da immobili (facilmente tassabili) e molto da partecipazioni azionarie in società quotate e non quotate.

Come si calcola la ricchezza rappresentata dal valore di un'impresa di famiglia non scambiata sul mercato? Quanto di questa ricchezza rappresenta il capitale investito e quanto il lavoro o il capitale umano dell'imprenditore?

Esiste anche un problema legato alla scarsa liquidità dei cespiti tassati: sulla carta, tutti sappiamo che le persone molto ricche si possono permettere di dare al fisco centinaia di migliaia di euro ogni anno, ma è probabile che molti contribuenti che possiedono più di 2 milioni di ricchezza abbiano un reddito non altrettanto elevato e che siano costretti a vendere le proprie attività sul mercato per pagare le imposte.

Naturalmente, se si impegnano molte risorse e molti sforzi, queste difficoltà tecniche possono essere affrontate, anche se con incerto successo. Ma ne vale la pena? Non sarebbe meglio concentrarsi su ciò che si può fare più facilmente? Ad esempio, l'anomalia dell'Italia rispetto agli altri paesi non è l'assenza di una patrimoniale, ma il fatto che abbiamo quasi abolito le imposte di successione e le imposte sulla prima casa, tranne che su patrimoni molto elevati.

Anche in questo caso, non bisogna illudersi, l'imposta di successione è impopolare, facilmente eludibile e genera un gettito scarso, ma, almeno, si tratta di uno strumento che risponde a un chiaro principio di equità relativa alle condizioni di partenza.

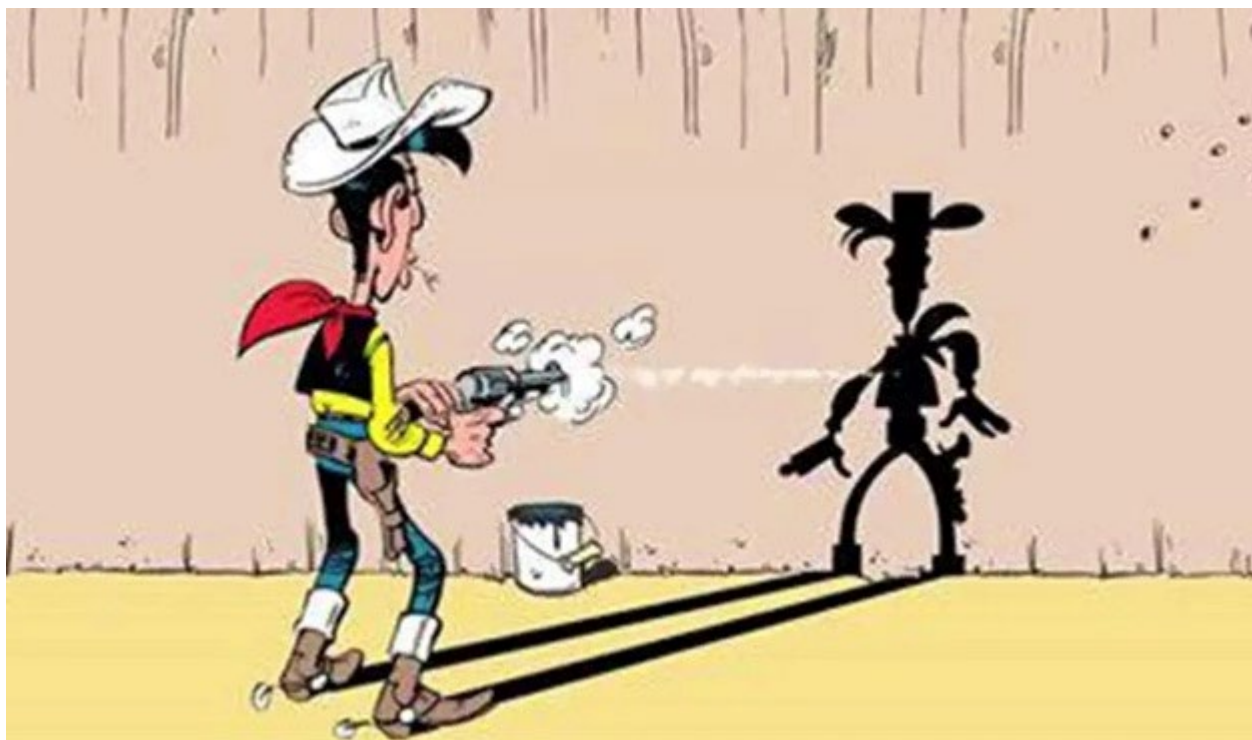
Per quanto riguarda la casa, le organizzazioni internazionali, come l'OCSE e il Fondo Monetario, hanno spesso suggerito ai governi italiani di aumentare la base imponibile per questo tipo di attività, come strumento per ridurre la pressione fiscale che grava su lavoro e le imprese. Questo tipo di imposta non può essere elusa, fornisce un gettito certo e può essere resa più equa sulla base di una revisione delle rendite catastali e di soglie di esenzione.

Finora, la risposta dei governi italiani a queste raccomandazioni è stata negativa. In ogni caso, è utile riflettere sul fatto che i paesi dove le disuguaglianze sono minime, come la Scandinavia, la Danimarca e l'Olanda, hanno da tempo abbandonato la via delle imposte patrimoniali come strumento per la redistribuzione, e si servono principalmente della spesa pubblica e dei servizi gratuiti e universali.

*da La Stampa, 13/11/2025

7. L'eterno duello della flat tax in Italia

- di Roberto Petrini
- 2 dicembre, 2025



Per molti anni, fin dal Contratto con gli italiani dell'8 maggio del 2001, la flat tax fu uno dei cavalli di battaglia di Silvio Berlusconi. Si può dire che la campagna per le due aliquote – 23 e 33% sotto e sopra i 100 milioni di lire (non era ancora arrivato il 1° gennaio del 2002) – il cavaliere l'abbia persa sotto il fuoco di sbarramento dell'Europa, del Fondo monetario internazionale, della Banca d'Italia e della ragionevolezza tributaria. Tuttavia, la formula inventata dal liberista Milton Friedman è rimasta viva e si è infiltrata nei nostri meccanismi fiscali. La questione è di stringente attualità ogni volta che, come nella corrente sessione di Bilancio, si apre la possibilità di ritoccare le tasse. Siccome l'argomento è tecnico, è utile per tutti noi riprendere i fili di un discorso che ci porta direttamente ai giorni nostri.

In primo luogo, bisogna spiegare perché questa tassa viene definita "piatta", cioè flat. La metafora proviene dalla consapevolezza, spesso limitata agli economisti e a chi si intende di matematica, che la normale curva delle tasse in un sistema progressivo è una curva crescente al crescere del reddito imponibile. Paga più che proporzionalmente chi guadagna di più: dunque appiattire e rendere flat questa curva significa rendere il sistema proporzionale, in cui tutti pagano la stessa aliquota a prescindere dal reddito.

Perché tutto questo scandalo? La proporzionalità, nel senso comune, sembra un principio di totale eguaglianza. E invece le cose, come spiegano gli specialisti della materia, non stanno così: il denaro non ha lo stesso valore per tutti. Luigi Einaudi, che era per la tassazione progressiva (e per una robusta tassa di successione che favorisse la mobilità sociale intergenerazionale), diceva – o almeno così gli attribuisce una diffusa pubblicistica – che il povero con una lira ci comprava la minestra e il ricco una poltrona a teatro. A rischio di essere pedanti, si può immaginare il seguente esempio: prendiamo una persona che possiede 1.000 euro e una che ne possiede 100 mila. Se regaliamo 10 mila euro al primo, gli cambiamo l'esistenza almeno per un po'; se li regaliamo al secondo, non modifichiamo le sue prospettive di vita. Per questo motivo chi è più ricco deve contribuire di più e dare di più alla collettività: l'utilità del denaro, al margine, decresce.

Parti uguali tra disuguali?, come recita il sottotitolo del libro dedicato da Massimo Baldini e Leonzio Rizzo alla flat tax (Il Mulino, 2019). Le aliquote devono dunque crescere al crescere del reddito: persino oggi sono 23, 33 e 43% fino a 50 mila euro. Questo spiega perché la nostra Costituzione, all'articolo 53, dispone l'esigenza di un sistema progressivo. Tuttavia, nel mondo

in cui il richiamo all'autorevolezza dei testi non sembra più sufficiente, è bene chiarire anche le motivazioni economiche e sociali che portano a preferire una strada piuttosto che un'altra.

Sul piano tecnico ci sono diverse forme di flat tax che permettono di riconoscerla o almeno di riconoscerne la filosofia di fondo. Il primo è naturalmente l'aliquota unica, che premia i redditi più alti rispetto alle aliquote progressive e penalizza i più bassi che nel sistema progressivo pagavano meno. La flat tax può articolarsi anche in due aliquote, più o meno con le stesse caratteristiche – le famose 23 e 33 proposte da Berlusconi un quarto di secolo fa. In tutti i casi si abbassa la pressione fiscale e le coperture sono salate: 50 miliardi, si calcolò allora. Per attenuare gli effetti distorsivi, si è spesso pensato a una deduzione decrescente al crescere del reddito.

È meglio far crescere nuovi ricchi coccolandoli in un clima di tiepida progressività, per poi inseguirli con una patrimoniale impopolare, o sarebbe più saggio agire al contrario?

È opportuno segnalare che l'immensa mole di risorse cui dovrebbe rinunciare l'erario per sostenere la tassa piatta verrebbe sottratta al benessere della collettività e ai beni pubblici: al finanziamento alle infrastrutture, alle politiche scolastiche, al Welfare State. Saremmo in grado di rinunciarci cedendo all'illusione di un manipolo di ricchi che vivrebbero in un Paese più povero? La flat tax, la cui bandiera oggi è brandita quasi esclusivamente dalla Lega, non sembra aver attecchito nemmeno altrove. Sono finiti i tempi in cui Berlusconi cantava le lodi di Arthur Laffer — quello della curva secondo cui meno tasse producono più sviluppo — di ritorno da un viaggio di Stato nel 2004 nella giovane Repubblica slovacca. Anche all'Est la flat tax arretra: era stata adottata più per semplicità amministrativa che per convinzione ideologica. Usciti da regimi pianificati, quei Paesi trovarono più facile gestire un'imposta unica piuttosto che inoltrarsi nei meandri del sistema progressivo. Occhio anche agli Stati Uniti: Reagan, Bush e Trump non sono mai riusciti ad adottarla.

E veniamo all'Italia. Da noi, come accennato, la formula della flat tax avanza in forme ibride. Esiste una flat tax del 15%, varata dal governo Lega-M5S nel 2018-2019, riservata al "popolo delle partite Iva" fino a 65 mila euro di fatturato, poi elevato a 85 mila dal governo Meloni nel 2023. La Lega insiste per portare il limite a 100 mila euro e nel frattempo è in corso una delega di riforma fiscale imperniata su due aliquote e una rimodulazione delle detrazioni. Il costo stimato della attuale conformazione si aggira sui 2 miliardi. E sempre di flat tax si parla nell'ultima legge di bilancio, che prevede un'aliquota piatta del 5% per gli aumenti contrattuali: misura che facilita il rinnovo dei contratti ma introduce nuove diseguaglianze tra aumenti "contrattuali" e aumenti "individuali", che molti hanno interpretato come un intervento d'emergenza per evitare che il fisco erodesse ogni beneficio.

Se la flat tax ha poche aliquote, il nostro sistema non la adotta formalmente, ma le strizza l'occhio. La tendenza alla riduzione degli scaglioni sembra inarrestabile: nel 1991 erano 9, scesero a 5 nel 1998, poi a 4 con Draghi nel 2022, e a 3 con Meloni nel 2024. In questo duello tra progressività e proporzionalità non va dimenticato un problema che affligge l'Italia ben prima della flat tax: le cosiddette imposte sostitutive. Sostitutive di che cosa? Dell'Irpef progressiva. Di fatto, una costellazione di mini flat tax settoriali che frammentano il principio di progressività. Secondo alcuni studi, le tasse sottratte al fisco con questo sistema ammontano a 18 mila miliardi, o forse sono di più. Si pensi all'imposta sui redditi da affitto (21%), ai rendimenti dei titoli di Stato (12,5%), ai guadagni di azioni e plusvalenze (26%). Quando fu varata l'Irpef nel 1974, il padre della riforma, Cesare Cossiani, protestò proprio perché già allora la progressività era minata da eccezioni e trattamenti di favore.

Un'ultima osservazione riguarda le scelte tributarie del governo di centrodestra. La moltiplicazione delle flat tax, per settore e gruppo sociale, à la carte, rischia di restringere ancora di più il ruolo della politica, dei corpi intermedi, del pubblico dibattito: un vento neocorporativo potrebbe rendere ancora più arido il campo di battaglia del nostro Paese, con gli uni contro gli altri fiscalmente armati.

Oggi, di fronte alla tentazione dei tassa-piattisti di rendere piatto ciò che per giustizia dovrebbe restare curvo, bisogna porsi una domanda politica prima che economica: è meglio far crescere nuovi ricchi coccolandoli in un clima di tiepida progressività, per poi inseguirli con una patrimoniale impopolare, o sarebbe più saggio agire al contrario? In fondo, la scelta non riguarda solo le tasse, ma il modello di società che vogliamo disegnare: se fondato sull'uguaglianza delle opportunità o sulla rendita delle differenze.

8. Il Benessere equo e sostenibile (Bes) 2024, secondo l'ISTAT.

- di ISTAT*
- 2 dicembre, 2025



IL BENESSERE EQUO E SOSTENIBILE IN ITALIA

Negli ultimi 15 anni, l'Istat ha impegnato molte risorse nella misura del benessere, consentendo di monitorare i miglioramenti della qualità della vita delle persone, la sostenibilità di tali progressi e come il benessere si distribuisce nei territori e tra la popolazione. Nato nel 2010, il progetto Bes rappresenta una sfida tematica e metodologica ed è il risultato di una proposta innovativa che conta sul dialogo con la comunità scientifica, la società civile e i cittadini.

Grazie all'analisi di un ampio set di indicatori statistici (152), il Rapporto offre una lettura approfondita dei livelli, delle tendenze e delle disuguaglianze di benessere che si possono osservare nei 12 domini in cui si articola il framework Bes: Salute; Istruzione e formazione; Lavoro e conciliazione dei tempi di vita; Benessere economico; Relazioni sociali; Politica e istituzioni; Sicurezza; Benessere soggettivo; Paesaggio e patrimonio culturale; Ambiente; Innovazione, ricerca e creatività; Qualità dei servizi.

Il rapporto è accompagnato da strumenti online: la dashboard interattiva per navigare tra gli indicatori e le loro disaggregazioni; l'appendice statistica con i dati in serie storica e disaggregati per regione, sesso, classe di età e titolo di studio, anche combinati tra loro; una dettagliata nota metodologica.

La dodicesima edizione approfondisce in particolare gli andamenti più recenti e le tendenze nel periodo 2014-2024. L'analisi delle disuguaglianze è arricchita dallo studio delle disparità sociali intersezionali, attraverso l'esame congiunto di fattori quali titolo di studio e territorio, anche in combinazione con classe di età o sesso.

Il Benessere equo e sostenibile in Italia, una visione di insieme

Poco più di un terzo (34,3%, 47 indicatori) dei 137 indicatori Bes per i quali è possibile il confronto con l'anno precedente migliora in modo significativo; il 26,3% degli indicatori è su livelli peggiori (36) e il 39,4%, la quota più consistente, risulta stabile (54 indicatori). Il quadro per dominio è variegato: migliorano 7 indicatori su 13 del dominio Lavoro e conciliazione dei tempi di vita, ma allo stesso tempo 5 peggiorano; il dominio Qualità dei servizi si divide tra 6 indicatori in miglioramento e 6 in peggioramento sui 16 totali; migliorano circa la metà degli indicatori di Istruzione e formazione. In Sicurezza e Politica e istituzioni si osserva la maggiore quota di indicatori in peggioramento nell'ultimo anno.

Nel lungo periodo il quadro è più positivo: oltre la metà degli indicatori migliora (70 su 128), solo 16 peggiorano, mentre per un terzo di essi non è possibile individuare una tendenza

univoca. Tutti gli indicatori di Sicurezza migliorano, come anche oltre i tre quarti degli indicatori di Innovazione, ricerca e creatività, Politica e istituzioni e Benessere soggettivo. Nel dominio Relazioni sociali si rileva la maggiore quota di indicatori in peggioramento (4 su 9).

Per tutte le regioni del Nord e del Centro, escluso il Lazio, nell'ultimo anno disponibile, il 60% o più dei 134 indicatori regionali analizzati mostra livelli di benessere migliori della media Italia, con punte del 70% e oltre per le due Province autonome di Trento e Bolzano/Bozen, il Veneto e il Friuli-Venezia Giulia. Al contrario, in tutte le regioni del Mezzogiorno, a eccezione dell'Abruzzo, la maggioranza degli indicatori registra valori peggiori di quelli nazionali; in Campania e in Puglia ciò accade per più di sette indicatori su 10.

Confrontando gli andamenti per dominio, in Salute, Istruzione e formazione, Lavoro e conciliazione dei tempi di vita, Benessere economico, Relazioni sociali e Qualità dei servizi è piuttosto chiara la divisione tra le regioni del Centro-Nord (dove generalmente almeno la metà degli indicatori è su livelli migliori dell'Italia) e quelle del Mezzogiorno (generalmente in posizione arretrata rispetto all'Italia per almeno la metà degli indicatori)

Per i domini Paesaggio e patrimonio culturale e Innovazione, ricerca e creatività i risultati migliori si concentrano in poche regioni del Centro-Nord, mentre diverse altre regioni di questa stessa area registrano risultati peggiori di quelli nazionali per la metà o più degli indicatori.

La configurazione territoriale è diversa nei domini Politica e istituzioni, Sicurezza e Benessere soggettivo, nei quali si riscontrano risultati prevalentemente migliori o peggiori tanto per le regioni centro-settentrionali quanto per le meridionali. In particolare, nel dominio Sicurezza sono in netto svantaggio le regioni in cui si trovano i contesti metropolitani più grandi: il Lazio, in modo particolare, ma anche la Toscana, la Lombardia, la Campania e l'Emilia-Romagna.

Nel dominio Ambiente le differenze territoriali appaiono piuttosto sfumate, perché la maggior parte delle misure registra differenze piuttosto contenute rispetto all'Italia, anche se in alcune regioni si rilevano vantaggi e svantaggi piuttosto marcati per più di un indicatore.

Il confronto con l'Europa

Il confronto con l'Europa (media Ue27), possibile per 39 indicatori, 22 dei quali disponibili anche distinti per genere, mostra una situazione peggiore per l'Italia per 18 indicatori, migliore per 11 indicatori.

Rispetto al contesto europeo, l'Italia presenta significativi svantaggi nel mercato del lavoro, con un tasso di occupazione al 67,1%, 8,7 punti sotto la media Ue27; il divario si accentua tra le donne, tra le quali il tasso scende al 57,4% in Italia (70,8% Ue27). Particolarmente elevata è anche la forbice tra le persone che lavorano in part-time involontario (8,5% Italia; 3,2% Ue27) soprattutto tra le lavoratrici (13,7% Italia; 4,8% Ue27).

L'Italia è al di sotto della media Ue27 anche per alcuni indicatori del dominio Istruzione e Formazione, con solo il 31,6% dei 25-34enni laureati, contro il 44,1% nell'Ue27 e il 66,7% delle persone di 25-64 anni che hanno conseguito il diploma di scuola secondaria di secondo grado (80,5% Ue27).

Sul fronte dell'innovazione e della ricerca, l'Italia investe meno in ricerca e sviluppo (1,37% del Pil, contro il 2,22% dell'Ue27). La percentuale di lavoratori con formazione universitaria nelle professioni scientifico-tecnologiche è inferiore di 7,4 punti rispetto alla media europea (26,7% Italia vs 34,1% Ue27).

Condizioni di benessere peggiori rispetto alla media dell'Unione europea si osservano anche per alcuni indicatori del dominio Benessere economico; nel 2024 il rischio di povertà in Italia è al 18,9%, superiore alla media Ue27 (16,2%). La disuguaglianza del reddito netto è anche più alta (5,5% Italia vs 4,7% Ue27). Tuttavia, il sovraccarico del costo dell'abitazione colloca l'Italia in vantaggio, 3,1 punti percentuali al di sotto della media europea (8,2%); ciò avviene anche per gli indicatori relativi alla deprivazione materiale e sociale e alla difficoltà ad arrivare a fine mese.

Per i domini Salute e Sicurezza, l'Italia mostra risultati positivi rispetto alla media Ue27 per la mortalità evitabile (17,6 rispetto a 25,8 per 10mila abitanti della media europea). La speranza di vita è di 84,1 anni, superiore alla media Ue27 di 81,7 anni, e il tasso di omicidi è tra i più bassi d'Europa (0,6 rispetto a 0,9 per 100mila abitanti in Ue27).

- ISTAT, Sintesi del Rapporto sul benessere equo e sostenibile, 13/11/2025