

Italia: perché i salari sono così bassi?

Marco Leonardi

Leonzio Rizzo

13 Luglio 2026

Keynes diceva che l'inflazione è un modo per confiscare ricchezza "segretamente e inosservati". Luigi Einaudi la considerava uno degli elementi che possono disgregare una società. Gramsci, con un'intuizione molto politica, osservava che quando cambia il valore della moneta cambia anche la posizione relativa delle classi sociali.

Sono tre modi diversi per dire la stessa cosa: l'inflazione non è mai soltanto un fenomeno tecnico. Non è solo un numero che sale nei comunicati dell'Istat o della Banca centrale. È una forza che entra nella vita quotidiana delle persone. Cambia il rapporto tra lavoratori, imprese, Stato, risparmiatori e proprietari. Sposta reddito, ricchezza e potere da alcuni gruppi sociali ad altri.

Per questo parlare di salari reali significa parlare di una cosa molto concreta. Il salario nominale è la cifra scritta in busta paga. Il salario reale è ciò che quella cifra permette davvero di comprare: affitto, mutuo, spesa, bollette, trasporti, figli, tempo libero, futuro. Quando i prezzi salgono più dei salari, il lavoratore può anche ricevere un aumento, ma in realtà diventa più povero. È quello che è accaduto in Italia come descritto nel nostro recente libro [*Il prezzo nascosto*](#), Egea.

L'Italia è l'unico grande Paese europeo in cui, a distanza di oltre trent'anni, i salari reali sono rimasti sostanzialmente fermi. È il dato che più di ogni altro racconta la parabola della nostra economia e della nostra società. Dall'inizio degli anni Novanta — con la fine della Guerra fredda, la globalizzazione, la crisi del debito e l'ingresso nell'euro — il Paese non è più riuscito a garantire una crescita salariale stabile ai suoi lavoratori.

Il confronto con gli altri paesi è impietoso. Mentre Francia, Germania e Spagna hanno visto crescere i salari reali, in Italia si è registrata una riduzione di circa il 3 per cento. In altre parole, dopo tre decenni di trasformazioni economiche,

tecnologiche e sociali, il lavoro italiano non compra più di prima. Compra leggermente meno.

Negli ultimi cinque anni, poi, la perdita è diventata molto più pesante. Dopo la pandemia e lo shock inflazionistico, i salari reali italiani sono calati dell'8 per cento, con punte del 10 per cento nei servizi. Francia e Germania hanno già recuperato i livelli pre-Covid; la Spagna li ha persino superati. L'Italia no.

Tabella 1 – Variazione percentuale retribuzioni reali, diversi Paesi

Paese	1991-2023	2019-2024
Italia	-3,4%	-8%
Francia	+30,9%	+0,5%
Germania	+30,4%	+0,2%
Spagna	+9,1%	+1,2%
Media OCSE	+25%	0%

Fonte: OECD, indice dei salari contrattuali

Questa recente perdita di potere d'acquisto non può essere spiegata soltanto con i problemi strutturali dell'economia italiana: la bassa produttività, la piccola dimensione delle imprese, il ritardo tecnologico, la debolezza degli investimenti in ricerca e sviluppo. Sono problemi reali, che pesano da molto tempo. Ma negli anni successivi al Covid l'Italia ha avuto una crescita del PIL, dell'occupazione e dell'export migliore di Francia e Germania. Dunque la domanda è inevitabile: se l'economia è andata relativamente bene, perché i salari reali sono andati così male?

Una parte importante della risposta sta nei limiti del nostro sistema di relazioni industriali e di contrattazione collettiva. I ritardi nei rinnovi di alcuni contratti cruciali, soprattutto nei servizi, hanno prodotto perdite di potere d'acquisto che non sono state più recuperate, nonostante il lieve miglioramento dell'ultimo anno. La cosa più preoccupante è che, a contratti vigenti, non si prevede un pieno recupero del potere d'acquisto neanche nei prossimi tre anni. Questo riguarda non solo il vasto settore dei servizi, che occupa circa il 70 per cento dei lavoratori, ma anche alcuni settori industriali. Il contratto dei metalmeccanici, al momento in cui scriviamo, registra ormai una decina di mesi di ritardo nel rinnovo.

C'è però un elemento che ha attenuato l'impatto sociale della perdita salariale: molte famiglie hanno evitato il peggio aggiungendo un secondo lavoratore al nucleo familiare. Tra il 2019 e il 2025 si sono aggiunti quasi un milione e mezzo di occupati, spesso a tempo pieno e indeterminato. Questo ha permesso di mantenere pressoché costante il potere d'acquisto medio delle famiglie e ha evitato una crisi dei consumi che si sarebbe riflessa anche sul PIL e sulla crescita.

È però una consolazione solo parziale. Si tratta appunto di una media. Alcune famiglie hanno potuto aggiungere un reddito da lavoro; altre no. Chi non ha potuto farlo ha sentito tutto il peso della perdita di potere d'acquisto. E anche nelle famiglie dove è entrato un secondo reddito, spesso il miglioramento non nasce da salari migliori, ma dalla necessità di lavorare di più per mantenere lo stesso tenore di vita.

Per capire che cosa è successo bisogna tornare al funzionamento dei contratti. Per trent'anni, dal 1993 in poi, il sistema dei contratti collettivi ha difeso i salari dall'inflazione. Non sempre perfettamente, non in tutti i settori allo stesso modo, ma nel complesso ha funzionato. Almeno nella manifattura, e in alcuni periodi anche nel commercio, i salari contrattuali sono cresciuti più dell'inflazione.

Quel sistema però non ha retto al ritorno improvviso dell'inflazione alla fine del 2021. Il periodo più difficile è stato quello tra il 2021 e il 2023, quando l'Italia ha sperimentato un picco di inflazione che non si vedeva da trent'anni. I contratti nazionali si rinnovano in teoria ogni tre anni e adeguano i salari alle previsioni di inflazione dei tre anni successivi. Dal 1993 è stata abolita la scala mobile, che adeguava automaticamente i salari all'inflazione passata ma contribuiva anche ad alimentarla. Al suo posto si è scelto un sistema basato sulle previsioni future dell'andamento dei prezzi.

Il problema è che quel meccanismo funziona quando l'inflazione è bassa e prevedibile. Funziona molto meno quando l'inflazione arriva all'improvviso e corre più veloce dei rinnovi contrattuali. Se i contratti vengono rinnovati in ritardo, i lavoratori perdono potere d'acquisto proprio negli anni in cui i prezzi salgono di più. E quando il rinnovo arriva, spesso recupera solo una parte di ciò che è stato perso.

Il contratto dei metalmeccanici ha retto meglio all'inflazione, anche grazie a meccanismi di adeguamento più efficaci. Il turismo, il commercio e i multiservizi hanno invece subito perdite molto più pesanti. Turismo e commercio hanno perso oltre il 10 per cento di potere d'acquisto durante gli anni del picco inflazionistico. Entrambi i contratti sono stati rinnovati con molto ritardo: nel commercio

addirittura dopo quattro anni. Dopo il rinnovo c'è stato un recupero parziale, ma non sufficiente a riportare i salari al livello precedente rispetto ai prezzi.

Un confronto concreto aiuta a capire meglio come i meccanismi contrattuali e fiscali incidano diversamente a seconda del settore di appartenenza.

Nel settore pubblico, un collaboratore scolastico con oltre 35 anni di carriera guadagnava nel 2019 1.918 euro lordi al mese. Dopo il rinnovo 2019-2021 e i piccoli adeguamenti successivi arriva nel 2025 a 2.094 euro. È un aumento del 9 per cento, a fronte di un'inflazione del 20,6 per cento. Il risultato è una perdita di potere d'acquisto di circa 10 punti percentuali. Anche con gli sconti fiscali e il taglio del cuneo, il saldo resta negativo per oltre 1.600 euro all'anno. Un insegnante di scuola superiore parte da 3.297 euro e arriva a 3.605: più 9,3 per cento, cioè un arretramento reale di quasi l'11 per cento.



Fotografia di [Towfiqu Barbhuiya](#).

Nel settore del commercio, un commesso di quarto livello partiva nel 2019 da 1.584 euro lordi al mese e, dopo il rinnovo del 2024, arriva nel 2025 a 1.781 euro: più 13,7 per cento. Anche qui l'inflazione brucia buona parte del guadagno, con una perdita reale di circa il 6 per cento. Ma la situazione è meno grave che nel pubblico, perché il rinnovo è arrivato tardi ma con aumenti più consistenti e con una tantum per compensare gli anni di vacanza contrattuale.

C'è poi una differenza territoriale che merita attenzione. Negli ultimi cinque anni il Mezzogiorno ha avuto una dinamica positiva: PIL e occupazione sono cresciuti più che nel Centro-Nord. È una buona notizia, perché segnala una ripresa reale dopo molti anni difficili. Ma c'è anche un lato meno visibile: i redditi reali, cioè al netto dell'inflazione, sono scesi al Sud più che al Nord.

Le ragioni principali sono due. La prima riguarda il paniere dei consumi. L'inflazione non è uguale per tutti. Le famiglie a reddito più basso spendono una quota maggiore del proprio reddito in beni primari: alimentari, energia, affitti, trasporti essenziali. Negli anni della fiammata inflazionistica proprio questi prezzi sono cresciuti molto. Nel Mezzogiorno, dove i redditi medi sono inferiori e il peso dei beni necessari è maggiore, la perdita effettiva di potere d'acquisto è stata quindi più pesante.

La seconda ragione, ancora più importante, riguarda la struttura produttiva. Nel Sud pesa di più il terziario: commercio, turismo, servizi alla persona, pubblica amministrazione e attività a minore produttività media. Sono comparti nei quali la contrattazione collettiva ha recuperato con più lentezza lo shock inflazionistico. I rinnovi dei Ccnl sono arrivati tardi o hanno recuperato solo in parte l'aumento dei prezzi. Inoltre, il settore pubblico conta in media di più nel Mezzogiorno, e i contratti del pubblico impiego hanno perso molto potere d'acquisto negli ultimi anni. L'industria, dove produttività e forza contrattuale sono maggiori, pesa invece meno. Così il Sud si trova in una situazione paradossale: cresce di più in termini di PIL e occupazione, ma i lavoratori recuperano meno in termini di reddito reale.

Il confronto mostra due cose. La prima è che la tempistica dei rinnovi è cruciale. Recuperare l'inflazione dopo tre o quattro anni non è la stessa cosa che recuperarla subito. Nel frattempo, le famiglie hanno già pagato bollette, spesa, affitti e mutui più cari. La seconda è che la fiscalità può amplificare le perdite. I lavoratori pagano tasse su redditi nominalmente più alti ma realmente più bassi. È il fiscal drag: gli scaglioni Irpef non sono indicizzati automaticamente all'inflazione e quindi una parte degli aumenti nominali finisce allo Stato, anche quando quegli aumenti servono solo a compensare i prezzi più alti.

I ritardi contrattuali riguardano il salario lordo; il salario netto dipende invece dal sistema fiscale. Con il ritorno dell'inflazione è tornato anche il fiscal drag, cioè l'aumento delle tasse dovuto al fatto che il salario nominale cresce per inseguire i prezzi, non perché il lavoratore sia davvero più ricco. Se gli scaglioni fiscali non vengono corretti, il lavoratore perde due volte: prima perché il contratto arriva tardi, poi perché il fisco trattiene una parte del recupero.

Il governo ha introdotto solo nel 2024 una riduzione delle aliquote Irpef per il ceto medio, restituendo almeno in parte il fiscal drag accumulato negli anni dell'inflazione. Ma per il futuro il problema resta aperto. Senza una indicizzazione automatica delle soglie fiscali e senza un meccanismo che obblighi a rinnovi regolari, se l'inflazione dovesse tornare si riprodurrebbero entrambi i meccanismi penalizzanti: i contratti restituirebbero tardi e solo in parte il potere d'acquisto perduto, mentre il fisco continuerebbe a trattenere una quota degli aumenti nominali.

Vale allora la pena porsi una domanda semplice: se i salari reali diminuiscono, chi guadagna? Ci stiamo tutti semplicemente impoverendo, oppure una parte della ricchezza si è spostata da una categoria all'altra?

Negli ultimi vent'anni, la risposta è abbastanza chiara: sono aumentate le rendite, soprattutto immobiliari. L'Italia è un Paese di proprietari di casa e il reddito imputato a chi occupa un'abitazione di proprietà rappresenta una quota crescente del reddito nazionale. A questo si aggiungono i canoni di locazione effettivi, cresciuti in modo significativo nei centri urbani, e le plusvalenze immobiliari accumulate negli anni dei tassi bassi.

Mentre le rendite immobiliari e finanziarie sono tassate in misura relativamente contenuta, i redditi da lavoro sopportano una pressione fiscale tra le più alte d'Europa, soprattutto oltre i 35 mila euro. Il risultato è un sistema che premia il capitale e penalizza il lavoro. A ciò si sommano la debolezza del sindacato, la frammentazione dei lavoratori e un livello di conflittualità più basso rispetto ad altri Paesi europei: si sciopera poco, con l'eccezione del settore pubblico; si contratta con difficoltà; si perde potere reale.

È anche questo squilibrio di forza che spiega perché, nonostante l'economia sia andata meglio del previsto, il benessere diffuso non aumenti. Il PIL può crescere, l'occupazione può salire, l'export può andare bene. Ma se i salari reali scendono, una parte larga della popolazione non percepisce alcun miglioramento. Anzi, sente di lavorare di più per restare ferma.

Da qui bisogna ripartire. Non si tratta in nessun modo di tornare alla scala mobile. Quel sistema apparteneva a un'altra stagione economica e contribuiva ad alimentare la spirale inflazionistica. Ma bisogna affermare con determinazione un principio semplice: i contratti devono essere rinnovati per tempo e alle condizioni date in quel momento, senza aspettare che l'inflazione scenda o che le condizioni diventino più convenienti per le imprese. Se si aspetta, il potere d'acquisto perso negli anni di picco non si recupera più.

I ritardi contrattuali si sono accumulati proprio negli anni dell'inflazione più alta. Evidentemente i sindacati non erano in condizione di ottenere, con lo sciopero o con altri strumenti, la firma tempestiva dei rinnovi anche in condizioni di forte aumento dei prezzi. Questo pone un problema di rappresentanza e di forza contrattuale.

Una legge sulla rappresentanza servirebbe a dare legittimità certa ai soggetti che negoziano, a evitare i contratti pirata e a fissare standard minimi di trattamento economico. Negli ultimi anni c'è stata una proliferazione di sigle sindacali e datoriali, tutte formalmente legittimate a firmare contratti collettivi nazionali. Anche quando riguardano numeri contenuti di lavoratori, questi contratti esercitano una pressione sui tavoli negoziali e indeboliscono il potere contrattuale delle organizzazioni più rappresentative.

Il secondo pilastro è un salario minimo legale di ultima istanza. Non deve sostituire la contrattazione collettiva, ma completarla. Deve servire a garantire una soglia di dignità nei settori scoperti, nei contratti deboli o nei casi in cui la contrattazione non riesce più a proteggere i lavoratori più fragili.

Il terzo pilastro è la sterilizzazione strutturale del fiscal drag. Occorre indicizzare automaticamente le soglie Irpef o introdurre un meccanismo di conguaglio che restituisca ai lavoratori quanto l'inflazione erode. In questo modo, se dovesse tornare un periodo inflazionistico, non assisteremmo più al paradosso di uno Stato che aumenta il prelievo fiscale senza dichiararlo, per poi vantarsi di ridurlo in modo selettivo.

In sintesi, riforma della contrattazione, legge sulla rappresentanza, salario minimo e neutralizzazione del fiscal drag formano un'unica agenda. L'obiettivo è restituire valore al lavoro e garantire che la crescita economica si traduca finalmente in crescita dei redditi.

Solo così l'Italia potrà uscire dalla lunga stagione della stagnazione salariale. E solo così potrà ritrovare una traiettoria di progresso condiviso, in cui lavorare non significhi semplicemente difendersi dall'inflazione, ma costruire una vita più sicura, più libera e più dignitosa.

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto.

Torna presto a leggerci e [SOSTIENI DOPPIOZERO](#)

MARCO LEONARDI
LEONZIO RIZZO

Il prezzo nascosto

Lavoro, salari e fisco nell'Italia
dell'inflazione

