

RAPPORTO ANNUALE 2017

La situazione del Paese

Sintesi

letta dal Presidente dell'Istat Giorgio Alleva
mercoledì 17 maggio 2017 a Roma nella sala della Regina
di Palazzo Montecitorio



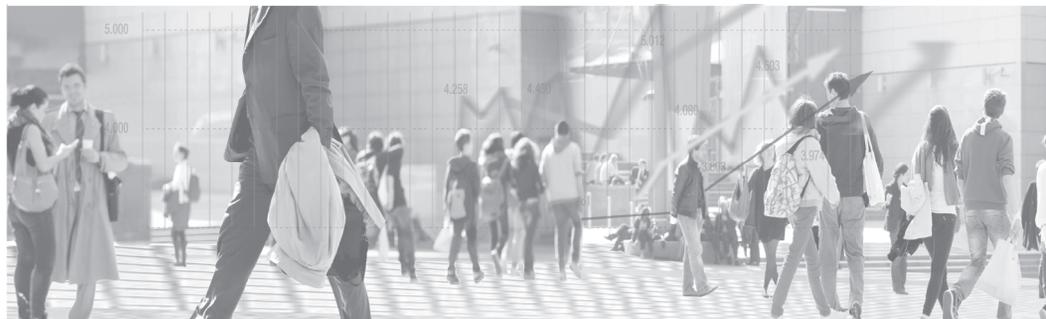
Età
Cultura
Operai
Popolazione
Città
Pensioni
Stranieri
Titoli di Studio
Professioni
Blue-collar
Crescita
Italiani
Basso Reddito
Donne
Famiglie di impiegati
Occupati
Anziane
Sole
Spesa
Classe Dirigente
Operai in Pensione
Tempo Libero
Internet
Diseguaglianze

RAPPORTO ANNUALE 2017

La situazione del Paese

Sintesi

letta dal Presidente dell'Istat Giorgio Alleva
mercoledì 17 maggio 2017 a Roma nella sala della Regina
di Palazzo Montecitorio



Età
Cultura
Operai
Popolazione
Città
Pensioni
Straniera
Titoli di Studio
Blue-collar
Giovani
Disoccupati
Argento
Basso Reddito
Crescita
Donne
Spesa
Famiglie Tradizionali
Professioni
Italiani
di impiegati
Classe Dirigente
Tempo Libero
Basso Reddito
Occupati
Anziane
in Pensione
Servizi
Sole
Diseguaglianze
Internet

L'Italia di oggi: una lettura per gruppi sociali

Ogni anno, con il suo *Rapporto*, l'Istat propone al Parlamento e ai cittadini una riflessione sulla situazione economica e sociale del Paese, descrivendone le differenze, le particolarità e indicandone le opportunità e i rischi.

Il *Rapporto annuale* del 2017 affronta questo compito guardando alla *struttura sociale*, letta attraverso le caratteristiche dei *gruppi* che formano la nostra società. Ciascun gruppo sociale racchiude una pluralità di dimensioni e viene descritto e analizzato da più punti di vista. La scarsa mobilità sociale è stata spesso proposta come uno degli elementi alla base delle difficoltà di crescita del Paese (non soltanto in termini economici, ma anche di avanzamento della democrazia), ma le differenze sociali e l'eterogeneità dei comportamenti rappresentano altrettante potenzialità di ricchezza e di sviluppo.

Nove gruppi sociali per descrivere la società italiana

Nove famiglie e i loro componenti, dunque, per descrivere i gruppi sociali in cui si articola la società italiana.

Possiamo immaginarli come inquilini di un grande caseggiato, come in un romanzo francese di una quarantina d'anni fa, *La vita, istruzioni per l'uso* di Georges Perec. Più realisticamente, possiamo immaginarli come residenti tutti nel medesimo rione perché, come documentiamo anche nel *Rapporto*, le nostre città, in molti quartieri, stanno diventando così: vivaci mescolanze di vecchi residenti, di famiglie giovani, di immigrati; condomini, villette e borghetti un tempo artigianali o industriali trasformati in abitazioni e in loft.

Nove famiglie diverse a riassumere, almeno in parte, le differenze sociali che caratterizzano gli oltre 25 milioni di famiglie residenti in Italia. Nove gruppi individuati non arbitrariamente, ma attraverso un approccio statistico che permette di tenere conto di più dimensioni, di preservare l'eterogeneità, di rappresentare livelli di reddito familiare omogeneo corrispondenti a combinazioni specifiche di altri fattori: tra gli altri, livello d'istruzione, cittadinanza, posizione professionale, numero di componenti la famiglia e territorio di residenza.

L'analisi di questi gruppi a partire dall'insieme degli strumenti e delle competenze presenti nell'Istituto nazionale di statistica ha permesso di mettere a fuoco alcuni elementi innovativi e anche di trovare la conferma di molti aspetti già presenti nel comune sentire, che il *Rapporto* documenta, misura e analizza in termini concettuali e quantitativi.

La progressiva frammentazione del tessuto sociale ha portato nel tempo a un'attenuazione del concetto di 'classe', quale che ne sia la definizione o il campo teorico di riferimento. Questa considerazione sarebbe stata, tuttavia, di interesse limitato se non avesse comportato, dal punto di vista delle soggettività, un effetto rilevante sul senso di appartenenza e sull'identità sociale. D'altro canto, le prospettive di mobilità individuale e generazionale, specie se favorite dall'azione pubblica, promettevano di produrre una società più aperta e meno diseguale, sottratta ai meccanismi di ereditarietà della ricchezza e dello *status* sociale.

Non è questa la sede per analizzare questa crisi: molti osservatori segnalano tra le cause profonde le transizioni demografiche, che hanno reso insostenibili i modelli di sviluppo e di welfare divenuti prevalenti dopo la fine della seconda guerra mondiale. Pochi giorni fa qui a Roma il professor Stiglitz, Nobel per l'economia, ha puntato il dito sul cambiamento delle regole del gioco nell'economia e nelle politiche economiche negli anni Ottanta. Quel che appare ormai certo è che la recessione del 2008, con il suo profondo impatto sulla struttura economica del Paese, ha rappresentato per la 'società liquida' una grande gelata. In assenza di mobilità sociale, la frammentazione si è cristallizzata e le diseguaglianze sono aumentate.

Sotto il profilo analitico, questa frammentazione non si presta a essere ben descritta da nessuna tassonomia definita *ex ante*. È vero che l'utilità di ogni classificazione risiede in una semplificazione della realtà, ma qui il rischio è quello di non riuscire a rendere conto delle molte dimensioni che concorrono a definire l'identità sociale. Pertanto, come si è già accennato, questo *Rapporto* segue un procedimento diverso, basato su elementi che diano robustezza all'analisi. Il primo punto di forza è rappresentato dal grande patrimonio di informazioni statistiche sulle famiglie e sugli individui, e dalla possibilità di integrarle in un quadro coerente. Il secondo è l'utilizzo di metodologie e tecniche statistiche per ridurre la complessità, mantenendo al contempo un'elevata capacità di rappresentare la variabilità dei fenomeni e l'eterogeneità dei soggetti. Il terzo è l'attenzione al confronto con la definizione delle classi sociali presenti nella letteratura scientifica, soprattutto con riferimento al caso italiano, al fine di qualificare i risultati dell'esercizio di classificazione qui proposto.

Ciò che caratterizza la metodologia seguita è l'adozione di un procedimento statistico che consente di non definire *ex ante* l'appartenenza di classe delle famiglie basandosi in via esclusiva sul ruolo della persona di riferimento all'interno del processo produttivo o la posizione lavorativa occupata. La natura di questo metodo ci ha indotto a parlare di *gruppi sociali*, piuttosto che di classi.

L'approccio multidimensionale, adottato per questo *Rapporto annuale*, ha consentito di tenere in considerazione, con un differente ruolo nella formazione dei

gruppi, aspetti di natura economica (reddito, condizione occupazionale), culturale (titolo di studio) e sociale (cittadinanza, dimensione della famiglia, tipologia del comune di residenza). La considerazione di elementi di diversa natura e origine nella definizione dei gruppi consente una rappresentazione più articolata e ampia della realtà sociale.

D'altro canto, la suddivisione delle famiglie in gruppi sociali mediante l'applicazione di un metodo di analisi statistica non soppianta, ma piuttosto arricchisce nel loro potenziale d'analisi le ripartizioni in classi definite a partire da un approccio ermeneutico ed euristico, anche perché – tra le caratteristiche considerate – sono comprese quelle legate al lavoro svolto dai membri della famiglia e, in particolare, dal maggiore percettore di reddito.

Il metodo di classificazione adottato ha carattere gerarchico. Le caratteristiche considerate intervengono in successione nella partizione progressiva delle famiglie, creando i 'rami' e le 'foglie' dell'albero di classificazione, il cui 'tronco' rappresenta l'insieme delle famiglie italiane e delle persone che le compongono. La variabile guida del modello adottato è il reddito. Ma poiché famiglie diverse hanno necessità economiche diverse, si adotta il reddito equivalente, una misura che tiene conto della diversa dimensione e composizione per età delle famiglie.

La prima variabile che interviene a definire i primi due 'rami', e quindi a suddividere le famiglie in due grandi gruppi, è la situazione professionale del principale percettore di reddito della famiglia (nel séguito indicato anche come 'persona di riferimento'). Da una parte ci sono le famiglie (poco più di dieci milioni, quasi il 40 per cento del totale) in cui il principale percettore è inattivo o disoccupato, oppure lavora ma si colloca nella fascia bassa delle retribuzioni (lavoratore atipico, cioè dipendente con contratto a termine o collaboratore, operaio o assimilato). Dall'altra, ci sono le famiglie (oltre 15 milioni e mezzo, l'altro 60 per cento) in cui lavora (in qualunque posizione, escluse quelle testé citate: dunque come impiegato, lavoratore autonomo, quadro, dirigente, imprenditore o libero professionista). Se è inattivo, è un pensionato ritirato dal lavoro.

Come si vede, la posizione professionale emerge ancora come la variabile più importante per caratterizzare l'identità sociale, come suggerisce la letteratura sulla teoria delle classi. E tuttavia non è esclusivamente la posizione lavorativa occupata o il ruolo all'interno del processo produttivo a essere in gioco, ma anche la partecipazione al mondo del lavoro. Inoltre, la divisione non passa – come ci si potrebbe attendere – tra chi partecipa a pieno titolo all'attività lavorativa e chi ne è escluso perché inattivo o disoccupato. Che la persona di riferimento sia occupata non è sufficiente a produrre un reddito familiare relativamente elevato, se l'occupazione è nelle professioni a bassa qualifica (e bassa retribuzione) e se il lavoro viene prestato con forme contrattuali atipiche. Per contro, quando il principale percettore di reddito è ritirato dal lavoro, verosimilmente con anzianità elevata e con un regime pensionistico integralmente o prevalentemente retributivo, questo garantisce alla famiglia un livello di reddito comparabile con quello delle famiglie in cui gli occupati godono di una posizione professionale elevata, o quanto meno impiegatizia.

Già in questa prima suddivisione emergono due elementi di parziale novità rispetto alle analisi tradizionali delle classi sociali: che l'approccio tradizionale incentrato sull'occupazione e sulla professione della persona di riferimento non è in grado di dare adeguatamente conto della situazione di famiglie – e sono il 45 per cento del totale – in cui la figura di riferimento è fuori dal mercato del lavoro; e che l'identità sociale si gioca sempre in termini di occupazione, ma in modi più complessi e frammentati che nel passato, a causa sia della pluralità delle forme contrattuali, sia di una varietà professionale che si adatta con difficoltà a una classificazione strutturata rigidamente.

La cittadinanza dei componenti la famiglia interviene una sola volta a discriminare i gruppi, ma lo fa in modo decisivo, agendo al secondo passaggio a separare le *famiglie in cui almeno un membro è straniero* dalle altre famiglie in cui la persona di riferimento è inattiva, disoccupata, atipica, operaia o assimilata.

Le famiglie a basso reddito con stranieri sono quelle in cui è presente almeno una persona con cittadinanza non italiana. Si tratta di quasi 2 milioni di famiglie (il 7,1 per cento) per un totale di 4,7 milioni di individui (il 7,8 per cento). Per effetto del potere discriminante della variabile 'cittadinanza', circa i tre quarti delle famiglie con almeno un componente straniero ricadono in questo gruppo, che presenta uno svantaggio reddituale dell'ordine del 40 per cento ed è pertanto il più 'povero' tra quelli individuati. È il gruppo più giovane, con l'età media della persona di riferimento pari a 42,5 anni. Anche se hanno in media 2,6 componenti, si tratta spesso di persone sole (nel 35,7 per cento dei casi) o di coppie senza figli (nel 34,4 per cento). Nonostante gli occupati siano prevalentemente in posizioni non qualificate, nella metà dei casi la persona di riferimento possiede un diploma di scuola secondaria superiore, e in uno su dieci ha un titolo universitario. La penalizzazione in termini di reddito è piuttosto evidente, ma altre analisi (ad esempio quelle territoriali operate all'interno delle città metropolitane) non mettono in luce processi di segregazione particolarmente intensi. È un gruppo con forte presenza nel Centro-nord, dove le condizioni del mercato del lavoro sono più favorevoli.

Il numero di componenti della famiglia è un'altra caratteristica con potere discriminante, anche se la sua associazione con il reddito è meno forte di altre variabili quali la situazione professionale, il titolo di studio, l'età e il genere. Interviene soprattutto – com'è logico attendersi – a discriminare tra situazioni in cui una dimensione familiare contenuta (fino a tre componenti) consente di compensare almeno in parte caratteristiche negative in termini di posizione professionale (inattivi, disoccupati, atipici, operai o assimilati) o di titolo di studio (non oltre la licenza media), e quelle in cui il peso di una famiglia numerosa accentua gli effetti di un reddito basso. Si individuano in quest'ultimo caso due gruppi distinti: quello delle *famiglie a basso reddito di soli italiani* e le *famiglie tradizionali della provincia*. Complessivamente, si tratta di meno di 3 milioni di famiglie, ma di quasi 12 milioni di persone.

In particolare, **le famiglie a basso reddito di soli italiani** sono poche più delle *famiglie a basso reddito con stranieri* in termini di numero (sfiorano i 2 milioni, il 7,5 per cento) ma – poiché sono famiglie numerose, mediamente di 4,3 componenti, e coppie con figli in più di nove casi su dieci – ne fanno parte oltre 8 milioni di

persone (il 13,6 per cento). Risiedono con maggiore frequenza nel Mezzogiorno. L'età media della persona di riferimento è 45,5 anni, il suo titolo di studio prevalente basso: più della metà si è arrestato alla licenza di scuola media inferiore, e soltanto il 3,5 per cento possiede un titolo universitario. Il gruppo non è caratterizzato soltanto da un reddito basso (circa il 30 per cento in meno rispetto alla media nazionale dei redditi equivalenti), ma anche da una distribuzione piuttosto diseguale: presenta infatti il secondo valore più alto dell'indice di Gini (0,290) e una persona su tre è a rischio di povertà. Oltre il 60 per cento delle persone di riferimento di queste famiglie è occupato con contratto a tempo indeterminato e inquadramento come operaio o addetto a operazioni manuali.

Le famiglie tradizionali della provincia sono il gruppo meno consistente in termini tanto di famiglie quanto di individui (quasi 850 mila famiglie e 3,6 milioni di persone, pari rispettivamente al 3,3 e al 6,0 per cento del totale). Come per il gruppo precedente, il numero di componenti è elevato (4,3 in media), per la diffusa presenza di coppie con figli (nell'88,6 per cento dei casi); nell'8,2 per cento dei casi si tratta di famiglie composte da più nuclei. La persona di riferimento ha in media 53,5 anni e possiede al massimo la licenza media. La combinazione di titolo di studio basso e di numero di componenti elevato ha un effetto negativo sul benessere economico. È un gruppo molto caratterizzato sotto il profilo del genere (la persona di riferimento è un uomo in nove casi su dieci, riproponendo il modello tradizionale del *male breadwinner*) e del territorio (sono relativamente più presenti nel Mezzogiorno e nei comuni fino a 50 mila abitanti). Circa la metà delle persone di riferimento di questo gruppo sono commercianti o artigiani e poco meno del 30 per cento sono ritirati dal lavoro.

Il livello d'istruzione della persona di riferimento della famiglia è una variabile che ha sia un'elevata correlazione con il reddito (la terza in ordine decrescente d'importanza, dopo la cittadinanza e la posizione professionale), sia una buona capacità di discriminare tra famiglie. Interviene infatti a dividere in due grandi tronconi le famiglie in cui il principale percettore di reddito lavora in una categoria a retribuzione alta o media oppure è un pensionato ritirato dal lavoro. Il primo è costituito dai 6,7 milioni di famiglie in cui la persona di riferimento ha conseguito al più la licenza media.

Si tratta in massima parte – accanto alle *famiglie tradizionali della provincia*, il gruppo più piccolo che abbiamo appena analizzato – delle **famiglie di operai in pensione**. È il gruppo più corposo in termini di famiglie (6 milioni, il 22,7 per cento) ma non di persone (10,5 milioni, il 17,3 per cento). La persona di riferimento ha in media 72 anni e possiede al massimo la licenza media inferiore. Sono famiglie di piccola dimensione (in media meno di due componenti): nel 76,8 per cento dei casi si tratta di persone sole o coppie senza figli in casa (*nidi vuoti*). Il gruppo è composto in grande prevalenza (in oltre l'80 per cento dei casi) da famiglie in cui il principale percettore è ritirato dal lavoro. Anche qui il reddito equivalente medio è prossimo al valore nazionale e, all'interno del gruppo, la concentrazione è minima (l'indice di Gini è più basso che in tutti gli altri gruppi).

Il secondo troncone discriminato dal titolo di studio è costituito dagli 8,8 milioni di famiglie in cui la persona di riferimento ha conseguito almeno il diploma supe-

riore. Al suo interno la situazione professionale interviene nuovamente a separare gli impiegati e gli altri lavoratori autonomi. Il consistente gruppo delle **famiglie di impiegati**, quelle più prossime al reddito medio, è quello più numeroso in termini di popolazione (oltre 12,2 milioni, in pratica una su cinque) anche se non di famiglie (quasi 4,6 milioni, il 17,8 per cento). Con in media 2,7 persone per famiglia, si tratta nella metà dei casi di coppie con figli. La persona di riferimento ha in media un'età di 46 anni e possiede sempre almeno il diploma di scuola media superiore; in circa un quarto dei casi è anche laureata. Sotto il profilo professionale è un gruppo molto caratterizzato: vi si colloca la quasi totalità degli impiegati (l'89,0 per cento) e poco meno della metà dei lavoratori in proprio. La persona di riferimento è una donna in quattro casi su dieci: dunque molto più spesso che negli altri gruppi sociali. Le buone condizioni di vita delle persone che vivono nelle famiglie di impiegati non emergono soltanto dalla loro collocazione nella scala dei redditi, ma si confermano anche considerando la situazione non monetaria: sono in condizioni di grave deprivazione materiale solamente il 3,5 per cento degli individui del gruppo, meno di un terzo rispetto alla media nazionale.

Le altre famiglie di questo raggruppamento determinato dalla situazione professionale sono bipartite ancora una volta dal titolo di studio tra quelle in cui la persona di riferimento si è fermata al diploma (le *pensioni d'argento*) e chi ha conseguito almeno la laurea (la *classe dirigente*).

Le famiglie del gruppo denominato **pensioni d'argento** sono 2,4 milioni (il 9,3 per cento del totale delle famiglie) e raccolgono oltre 5 milioni di persone (l'8,6 per cento). È un gruppo a reddito elevato, in cui il principale percettore è in più dei due terzi dei casi ritirato dal lavoro; quando invece è occupato, si tratta di un dirigente oppure di un imprenditore o libero professionista in proporzioni grosso modo simili. La persona di riferimento ha un'età media di 64,6 anni e – come accade per le *famiglie di impiegati* – è sempre in possesso del titolo di scuola media superiore. Di dimensione un po' più contenuta di quella delle *famiglie di impiegati* (2,2 componenti in media), sono in un terzo dei casi coppie senza figli: vista l'età della persona di riferimento, è verosimile si tratti di famiglie in cui i figli sono usciti di casa (*nidi vuoti*).

Il gruppo che abbiamo denominato **la classe dirigente** include poco meno di 2 milioni di famiglie (7,2 per cento), per un totale di 4,6 milioni di persone (7,5 per cento). Sono le famiglie con il maggiore reddito equivalente, con un vantaggio di quasi il 70 per cento rispetto alla media. Il principale percettore di reddito – che ha un'età media di 56,2 anni – dispone sempre di un titolo universitario: in un quarto dei casi detiene un diploma post-laurea, nei restanti tre quarti la laurea. Composte in media da 2,5 componenti, sono famiglie che in oltre quattro casi su dieci appartengono alla tipologia delle coppie con figli conviventi. Rispetto alla situazione occupazionale della persona di riferimento, nel 40,9 per cento dei casi si tratta di dirigenti o quadri (quasi dieci volte più rappresentati che nella media nazionale), nel 29,1 per cento di imprenditori o liberi professionisti (sette volte più che nella media) e nel 30,0 per cento di ritirati dal lavoro.

Il titolo di godimento dell'abitazione, che pure non interviene a discriminare tra i gruppi di famiglie, consente di descrivere meglio alcune situazioni. Com'è noto, nel nostro Paese è molto diffuso risiedere nell'abitazione di proprietà. Soltanto in

tre gruppi (*le famiglie a basso reddito con stranieri, i giovani blue-collar e le anziane sole e i giovani disoccupati*) questa condizione è meno frequente, mentre le famiglie a basso reddito di italiani sono allineate alla media nazionale.

I giovani blue-collar includono poco meno di 3 milioni di famiglie (11,3 per cento di quelle residenti in Italia), pari a 6,2 milioni di persone (10,2 per cento della popolazione). Il principale percettore di reddito ha in media 45 anni e nel 90 per cento dei casi ha conseguito il diploma di scuola media inferiore o superiore. Le famiglie hanno in media 2,1 componenti; il 35,6 per cento sono coppie senza figli. Tre persone di riferimento su quattro hanno un contratto a tempo indeterminato e sono inquadrate come operaio o addetto a operazioni manuali. Il gruppo si distingue dagli altri per una più elevata omogeneità interna: la distribuzione dei redditi è quasi simmetrica e la sua diseguaglianza, misurata con l'indice di Gini (0,246), è tra le più contenute. Il rischio di povertà è piuttosto basso (14,9 per cento) e minore che nella media nazionale.

Vivono soprattutto in affitto, come le *famiglie a basso reddito con stranieri* (che però a volte risiedono in locali concessi in uso gratuito), ma per motivi diversi: gli stranieri perché spesso di recente radicamento nel nostro Paese, i *blue-collar* perché sovente all'inizio del loro ciclo di vita e perché assunti con forme contrattuali discriminate negativamente sul mercato immobiliare e nell'accesso ai mutui. Infine, quando l'età media è più alta – le *famiglie di operai in pensione* (già descritte) e il gruppo *anziane sole e giovani disoccupati* – è abbastanza frequente vivere in abitazioni possedute a titolo di usufrutto: spesso è l'esito della vendita della nuda proprietà dell'immobile di residenza.

Le anziane sole e i giovani disoccupati sono un insieme di 3,5 milioni di famiglie (il 13,8 per cento) e 5,4 milioni di persone (l'8,9). Nel 60 per cento dei casi si tratta di persone sole, come testimonia il numero medio di componenti molto basso (1,5 membri per famiglia). È un gruppo in cui sono presenti, oltre a famiglie in cui la persona di riferimento è inattiva (quasi il 90 per cento dei casi), una minoranza di famiglie in cui la persona di riferimento è disoccupata. L'età media della persona di riferimento è 65,6 anni e il titolo di studio basso (più del 40 per cento possiede la licenza elementare e meno del 30 per cento quella media). Al reddito basso si accompagna un'elevata eterogeneità interna: l'indice di concentrazione di Gini, che misura le diseguaglianze nella distribuzione, è il più alto tra tutti (0,324). Benché non si tratti di uno dei gruppi più in basso nella graduatoria dei redditi, si tratta di situazioni molto esposte al rischio di povertà, che riguarda il 39,0 per cento delle persone del gruppo.

In conclusione, con riferimento alla distanza dalla media, due dei nove gruppi possono definirsi a reddito medio (*giovani blue-collar e famiglie degli operai in pensione*), quattro a basso reddito (*famiglie a basso reddito con stranieri, famiglie a basso reddito di soli italiani, famiglie tradizionali della provincia e anziane sole e giovani disoccupati*) e tre più benestanti (*famiglie di impiegati, pensionati d'argento e classe dirigente*).

Oltre alla valutazione degli aspetti demografici, dell'istruzione e del lavoro, i gruppi sociali individuati hanno consentito una lettura della variabilità di una molteplici-

cità di fenomeni che interessano le famiglie italiane, i comportamenti di spesa, la povertà, condizioni e stili di vita, come i consumi culturali, la partecipazione politica e sociale e il tempo libero, con anche elementi della dinamica osservata negli anni più recenti. Il *Rapporto* ne dà ampia testimonianza.

È interessante confrontare i risultati di questo processo di classificazione con le tassonomie proposte in passato da Paolo Sylos Labini e Antonio Schizzerotto. Con riferimento alla seconda, la classe media impiegatizia è rappresentata particolarmente bene nella suddivisione in gruppi, e ricade per l'83,5 per cento nelle *famiglie di impiegati*. La piccola borghesia si distribuisce invece tra più gruppi sociali, in particolare tra le *famiglie tradizionali della provincia*, quelle di *impiegati* e quelle di *operai in pensione*. Infine, la classe dirigente – che peraltro detiene mezzi di produzione e potere decisionale – è definita soprattutto dal titolo di studio: il privilegio di classe appare ormai particolarmente legato all'istruzione, elevata a strumento di potere decisionale e di innovazione sociale. La perdita del senso di appartenenza è più forte per la piccola borghesia e la classe operaia. Quest'ultima, in particolare, ha perso il suo connotato univoco e si trova per quasi la metà dei casi nel gruppo dei *giovani blue-collar* e per il resto nei due gruppi di *famiglie a basso reddito*, di soli italiani o con stranieri.

Il processo di classificazione fa emergere con chiarezza due configurazioni. Oltre alla situazione professionale, sempre importante, e la presenza di uno straniero in famiglia, molto spesso penalizzante, nei gruppi a reddito più basso i ruoli di maggior rilievo lo giocano la dimensione familiare (non sono svantaggiate soltanto le famiglie numerose, ma anche le famiglie di quattro persone, che fino a qualche anno fa erano la norma) e il fatto che la persona di riferimento sia occupata (che rappresenta invece un vantaggio). Nei gruppi a reddito più alto, è sempre il titolo di studio a operare la differenza.

Il titolo di studio, inoltre, rimanda a una forma di trasmissione ereditaria dell'appartenenza sociale: come messo in luce già nel *Rapporto* dello scorso anno, il reddito delle famiglie e degli individui di una generazione (incluso quello da lavoro) è correlato positivamente con quello della generazione precedente. Il reddito individuale è dunque il risultato, oltre che del talento, dell'impegno e dell'ambizione del singolo, anche delle opportunità in termini di condizioni patrimoniali e di capitale umano e sociale offerte dalla famiglia di origine.

Anche il titolo di godimento dell'abitazione si presta a essere considerato un'approssimazione della ricchezza delle famiglie, che le indagini dell'Istat non rilevano direttamente, e della sua trasmissione intergenerazionale.

Tutte queste differenze, aggiungendosi a quelle relative al reddito equivalente, si traducono in diseguaglianze.

Una prima informazione utile per la lettura delle diseguaglianze dei redditi si ricava dalla scomposizione della variabilità in due componenti: una riconducibile alla variabilità dei redditi percepiti dagli individui *all'interno dei gruppi (within)* e una generata dalla variabilità delle medie dei redditi *tra i gruppi (between)*. In altre parole, se tutti i gruppi sociali avessero lo stesso reddito medio, allora tutta la

diseguaglianza sarebbe *interna* ai gruppi; se, invece, all'interno dei gruppi tutti gli individui avessero lo stesso reddito familiare equivalente, allora la diseguaglianza complessiva sarebbe tutta *tra i gruppi*. Nel nostro caso – si ricorda – i gruppi sono caratterizzati per reddito familiare omogeneo e per combinazioni specifiche di altri fattori quali istruzione, cittadinanza, posizione professionale, numero di componenti e territorio di residenza. All'interno di ciascun gruppo sussiste in ogni caso una certa variabilità nella distribuzione dei redditi tra i singoli individui.

Per quanto riguarda la diseguaglianza dei redditi *tra i gruppi* è utile confrontare la quota di popolazione residente appartenente a ogni singolo gruppo con la relativa quota di reddito. Se le due quote fossero sempre eguali, allora tutti i gruppi avrebbero lo stesso reddito medio e non ci sarebbe diseguaglianza *tra i gruppi*.

I gruppi sociali che si collocano agli estremi della distribuzione del reddito registrano i maggiori vantaggi e svantaggi. Da un lato per le *famiglie a basso reddito di soli italiani o con stranieri* la quota di reddito è sensibilmente inferiore alla quota di popolazione (3,7 e 3,1 punti percentuali in meno, rispettivamente). Dall'altro, il vantaggio distributivo più elevato si registra per il gruppo della *classe dirigente* (+5,3 punti percentuali) seguito da quello delle *pensioni d'argento* (+2,9) e dalle *famiglie di impiegati* (+2,4 punti percentuali).

Rispetto al 2008, anno iniziale della grande recessione, mentre per le *famiglie a basso reddito di soli italiani* lo svantaggio distributivo rimane pressoché invariato, per le *famiglie a basso reddito con stranieri* aumenta di 1,5 punti percentuali: queste famiglie hanno dunque pagato durante la crisi un prezzo più alto di altre. Le *famiglie di operai in pensione*, invece, hanno recuperato parte dello svantaggio (+0,7 punti percentuali), grazie alla protezione dei redditi operata dai trasferimenti pensionistici.

Per quanto riguarda la diseguaglianza dei redditi degli individui all'interno di ciascun gruppo, solamente il gruppo delle *anziane sole e dei giovani disoccupati* presenta valori elevati; di contro i gruppi sociali delle *famiglie di impiegati* e degli *operai in pensione* mostrano il più basso indice di diseguaglianza interna tra tutti i gruppi sociali.

Complessivamente, nel 2015 circa l'80 per cento della diseguaglianza totale si manifesta all'interno dei gruppi sociali; il restante 20 può essere ricondotto alle differenze tra i gruppi. Questo risultato mette in luce come persone appartenenti a famiglie con caratteristiche simili (condizione professionale e titolo di studio della persona di riferimento, titolo di godimento dell'abitazione, e così via) possano generare redditi eterogenei e, viceversa, come un reddito simile possa essere conseguito da persone e famiglie con caratteristiche e percorsi di vita diversi.

L'interazione tra la generazione del reddito, la sua composizione, l'azione redistributiva dell'intervento pubblico e la famiglia di appartenenza determinano la posizione dell'individuo all'interno della distribuzione dei redditi complessiva. Suddividendo la popolazione residente per quinti di reddito, circa l'80 per cento di quella appartenente alle *famiglie a basso reddito con stranieri* si colloca nei due quinti più bassi della distribuzione (cioè nel 40 per cento caratterizzato dai

redditi più bassi). La quota scende nell'intervallo compreso tra il 55 e il 60 per cento nelle *famiglie a basso reddito con soli italiani*, in quelle *tradizionali della provincia* e nel gruppo *delle anziane sole e dei giovani disoccupati*. I gruppi delle *famiglie degli operai in pensione* e dei *giovani blue-collar* risultano essere i più eterogenei, dato che gli individui che ne fanno parte si distribuiscono in misura simile all'interno di tutti i quinti di reddito. Quasi l'80 per cento degli individui appartenente al gruppo della classe dirigente si colloca nei due quinti superiori (cioè nel 40 per cento caratterizzato dai redditi più alti) mentre questi rappresentano tra il 55 e il 65 per cento nei gruppi *pensioni d'argento* e *famiglie degli operai in pensione*.

Anche in questo caso, il confronto con il 2008 conferma che le *famiglie con stranieri* sono state le più colpite dagli effetti della recessione, con un deciso arretramento verso il quinto di reddito più basso. Anche le *famiglie tradizionali della provincia* registrano un peggioramento delle condizioni economiche, con uno spostamento da quinti più alti della distribuzione verso il secondo e terzo. La *classe dirigente* fa registrare un arretramento sensibile, ma limitato al quinto con i redditi più elevati: la quota di persone che vi ricadono si contrae di otto punti percentuali. Di contro, si spostano verso i quinti più alti gli individui appartenenti al gruppo delle *anziane sole e giovani disoccupati*: diminuisce, infatti, la quota di coloro che ricadono nei due quinti più bassi, grazie soprattutto a un aumento della quota di redditi da lavoro percepiti dagli altri componenti familiari. Anche il gruppo delle *famiglie di impiegati* ha risentito meno di altri degli effetti della crisi: a livello distributivo la loro presenza si riduce nei due quinti a reddito più basso e aumenta sensibilmente nel quinto più alto. Per tutti gli altri gruppi sociali le distribuzioni restano pressoché immutate.

La situazione economica e sociale del 2016

L'invecchiamento della popolazione è l'aspetto demografico che contraddistingue il nostro Paese nel contesto internazionale. La natalità continua a diminuire: il minimo osservato nel 2015 per le nascite risulta superato nel 2016 dal nuovo record nella storia dell'Italia unita (474 mila). Il professor Massimo Livi Bacci ci ha ricordato qualche giorno fa che bisogna risalire alla metà del Cinquecento per ritrovare un così ridotto di numero di nati, quando peraltro l'Italia contava una popolazione pari a un quinto di quella attuale. I decessi sono 608 mila, un livello elevato ma in linea con la tendenza all'aumento dovuta all'invecchiamento della popolazione. Il saldo naturale registra nel 2016 un valore negativo (-134 mila), il secondo maggior calo di sempre, dopo quello del 2015. Il saldo migratorio con l'estero si mantiene a un livello analogo a quello dell'anno precedente, anche se con un maggior numero di ingressi e di uscite. La dinamica naturale negativa determina il calo demografico. A partire dal 2015, la popolazione residente si riduce: di 130 mila persone quell'anno, di 86 mila nel 2016. Secondo le stime al 1° gennaio 2017, la popolazione residente scende a 60,6 milioni.

In un contesto di ciclo economico internazionale in leggera decelerazione (+3,1 per cento la stima del Fmi del Pil mondiale nel 2016, dal +3,4 nell'anno preceden-

te), l'Italia ha consolidato il processo di ripresa iniziato nel 2015, con una crescita del Pil in volume dello 0,9 per cento. Come nel 2015, l'espansione è stata guidata dalla domanda interna, che ha fornito un apporto di 1,4 punti percentuali, compensando il contributo negativo delle scorte e della domanda estera netta (rispettivamente -0,5 e -0,1 punti).

Rispetto a precedenti episodi di espansione ciclica, nella fase di ripresa attuale il processo di crescita stenta tuttavia ad affermarsi pienamente: i principali indicatori congiunturali presentano elevata volatilità e alla tendenza complessivamente positiva dell'industria si è per ora associata una fase di eterogeneità nell'andamento dei diversi comparti dei servizi.

Tra le componenti interne di domanda, è proseguita nel 2016 l'espansione dei consumi finali nazionali (+1,2 per cento, dal +1,0 del 2015) sostenuti dall'incremento del reddito disponibile in termini reali. Quest'ultimo ha beneficiato della crescita dei redditi nominali e della stabilità dei prezzi (la variazione di quelli al consumo nel 2016 è stata sostanzialmente nulla). Il tasso di risparmio delle famiglie consumatrici (8,6 per cento), in aumento di due decimi di punto rispetto al 2015, rimane tuttavia su livelli sensibilmente più bassi rispetto alla media 2000-2009.

L'espansione dei consumi ha inoltre beneficiato dell'aumento dell'occupazione.

La ripresa, a causa dell'intensità insufficiente della crescita economica, stenta ad avere gli stessi effetti positivi diffusi all'intera popolazione. L'indicatore di grave deprivazione materiale, che rileva la quota di persone in famiglie che dichiarano di sperimentare almeno quattro sintomi di disagio su un insieme di nove, risale nel corso del 2016 all'11,9 per cento (dall'11,5 del 2015), con punte più elevate per le famiglie in cui la persona di riferimento è in cerca di occupazione o ha un'occupazione part time. Particolarmente critica la condizione dei genitori soli, soprattutto con figli minori, e quella dei residenti nel Mezzogiorno.

Oltre ai consumi, anche gli investimenti fissi lordi proseguono nel 2016 il recupero avviato nell'anno precedente (+2,9 per cento, a fronte del +1,8 nel 2015). La dinamica positiva è stata trainata dagli investimenti in mezzi di trasporto (+27,3 per cento) e, in misura minore, dalle macchine e attrezzature (+3,9 per cento). Dopo otto anni di contrazione, anche gli investimenti in costruzioni tornano a crescere (+1,1 per cento).

La sostanziale stabilità dei prezzi al consumo nella media del 2016 (-0,1 per cento) ha confermato la fase di stasi dell'inflazione in atto da tre anni (+0,2 per cento nel 2014 e +0,1 nel 2015), influenzata dalla flessione prolungata dei prezzi dei combustibili (-5,5 per cento). La componente di fondo dell'inflazione (quella al netto dei beni energetici e degli alimentari non lavorati), al contrario, ha seguito un andamento complessivamente positivo (+0,5 per cento) per effetto del lieve aumento dei prezzi dei beni durevoli (+0,9 per cento), di quelli non durevoli (+0,7 per cento) e dell'insieme dei servizi (+0,6 per cento). A partire dalla fine del 2016 e nei primi mesi di quest'anno, tuttavia, la dinamica dei prezzi al consumo ha segnato una decisa risalita.

La positiva dinamica della domanda interna nel corso del 2016 si è riflessa in una crescita delle importazioni di beni e servizi in volume (+2,9 per cento) maggiore di quella delle esportazioni (+2,4 per cento). L'andamento dell'interscambio commerciale in valore ha seguito un andamento opposto, con un aumento delle esportazioni e una diminuzione delle importazioni (+1,1 e -1,4 per cento, rispettivamente). Su queste dinamiche ha influito il miglioramento delle ragioni di scambio generato dalla persistente flessione dei prezzi delle importazioni (-3,5 per cento), a sua volta guidata dalla caduta delle quotazioni internazionali delle materie prime energetiche. Di conseguenza, si è ampliato l'avanzo commerciale, portatosi a 51,6 miliardi di euro, ed è lievemente cresciuta la quota delle esportazioni di merci italiane su quelle mondiali.

Le tendenze positive per gli scambi con l'estero sono proseguite nei primi mesi del 2017 (+3,7 per l'export e +5,6 per cento per l'import nel trimestre dicembre-febbraio rispetto ai tre mesi precedenti). A marzo si sono registrati segnali di espansione per i flussi da e verso i paesi extra-Ue, che mantengono tassi di crescita trimestrali molto elevati (+4,7 trimestrale per cento per l'export e +6,7 per l'import). Cina e Russia sono i mercati di destinazione più dinamici.

La capacità delle imprese italiane di competere sui mercati internazionali sembra essersi rafforzata in seguito al processo di selezione operante negli anni della crisi: il tessuto produttivo si è ricomposto a favore delle imprese finanziariamente più solide e più esposte sui mercati internazionali. Nel periodo 2014-2016, i casi di aumento dell'export sono più diffusi tra le imprese a maggiore sostenibilità economico-finanziaria; a questa tipologia d'impresa si associa inoltre una maggiore capacità di diversificazione geografica dell'export.

Nello stesso periodo, tra le unità produttive sempre presenti sui mercati esteri si è verificato uno spostamento netto verso forme più complesse di internazionalizzazione, cui si sono associati aumenti nel numero medio di prodotti venduti e di mercati di riferimento. Alla capacità di evoluzione delle forme di partecipazione agli scambi internazionali appare anche legata la capacità di cogliere le migliori opportunità di domanda: in quasi tutti i casi di *upgrade*, si osserva un aumento (o una sostanziale invarianza) della quota di export destinata alle aree dalla crescita più elevata.

Il lento recupero dell'economia italiana sconta, tuttavia, la prolungata stagnazione della produttività accumulata nel corso degli anni Duemila quando (tra il 2000 e il 2014) la produttività totale dei fattori è diminuita del 6,2 per cento e il Pil pro capite del 7,1. La dinamica della produttività totale dei fattori a livello d'impresa è guidata da due elementi: l'efficienza tecnica, che indica la capacità delle unità produttive di generare valore aggiunto data la propria dotazione di fattori di produzione, e il cambiamento tecnologico, ovvero l'evoluzione della tecnologia produttiva. Negli anni della seconda recessione, la dinamica della produttività totale dei fattori è stata sostenuta in misura maggiore dal cambiamento esogeno della tecnologia produttiva piuttosto che da fattori endogeni riconducibili alle strategie delle imprese; inoltre, il miglioramento dell'efficienza tecnica è stato determinato prevalentemente dal processo di selezione che ha portato all'uscita dal mercato imprese meno efficienti di quelle che vi sono entrate.

In un contesto internazionale caratterizzato, secondo le stime del Fmi, da una accelerazione del prodotto e del commercio mondiale grazie al miglioramento delle prospettive nei paesi avanzati, per l'Italia gli indicatori qualitativi sembrano segnalare la prosecuzione della fase di crescita a ritmi moderati. L'indice del clima di fiducia dei consumatori è tornato ad aumentare in marzo, grazie al miglioramento delle attese sulla situazione economica, per poi stabilizzarsi in aprile. Nello stesso mese, l'indice composito del clima di fiducia delle imprese ha registrato un incremento importante, portandosi sul livello più elevato dall'ottobre 2007; i miglioramenti riguardano tutti i settori, incluse le costruzioni.

Il contesto internazionale appare del resto favorevole anche sotto il profilo occupazionale. Negli ultimi tre anni in Europa l'occupazione è tornata a crescere. Nel 2016 nella media dei paesi Ue sono stati superati i livelli del 2008, sia come numero di occupati sia come tasso di occupazione (+1,4 milioni e +0,9 punti percentuali). In Italia l'occupazione cresce per il secondo anno consecutivo, a un ritmo più intenso rispetto all'anno precedente. Il tasso di occupazione raggiunge il 57,2 per cento (+0,9 punti percentuali), valore lontano dalla media Ue (66,6 per cento) soprattutto per la distanza nei tassi di occupazione femminile (13,3 punti percentuali).

Mentre l'Italia continua a caratterizzarsi rispetto alla media europea per una minore partecipazione femminile al mondo del lavoro, nel 2016 l'incremento di occupazione è stato maggiore per le donne: +1,5 per cento a fronte dell'1,1 per gli uomini. Il tasso di occupazione raggiunge il 48,1 per cento tra le donne e il 66,5 tra gli uomini. Tra le laureate il tasso è pari al 73,3 per cento, e il divario di genere si riduce sensibilmente. Il numero di donne occupate e il tasso di occupazione femminile 15-64 anni hanno entrambi superato i valori pre-crisi (di 255 mila unità e di 0,8 punti percentuali).

Il tasso di occupazione cresce per tutte le classi di età, anche tra i giovani di età compresa tra i 15 e i 34 anni (+0,7 punti sul 2015), che erano stati fortemente penalizzati nel corso della crisi. Tuttavia l'incremento nel numero di occupati è ancora sbilanciato a favore delle persone di 50 anni e più, per via dell'incremento della popolazione in questa classe, soprattutto per le modifiche al sistema previdenziale che hanno allungato i tempi di permanenza al lavoro.

Il tasso di occupazione cresce soprattutto per i livelli di istruzione elevati e in misura maggiore per i laureati (1,3 punti percentuali in più sul 2015). L'istruzione si conferma un fattore protettivo nel mercato del lavoro: nel 2016 è occupato il 77,6 per cento dei laureati, il 63,8 dei diplomati e il 43,0 di chi ha al massimo la licenza media.

In termini territoriali, la ripresa nei livelli di occupazione riguarda tutte le ripartizioni: nel Mezzogiorno si registra l'incremento relativo di occupati più sostenuto (+1,7 per cento rispetto a +1,4 del Nord e +0,5 del Centro), anche se i divari nei tassi di occupazione restano elevati: oltre il 60 per cento nel Centro-nord e appena il 43,4 per cento nel Mezzogiorno.

In Italia, come in Europa, la crescita dell'occupazione investe tutte le diverse forme di lavoro. Nel 2016 in Italia la crescita del part time continua a essere più so-

stenuta rispetto al full time (+2,6 e +1,0 per cento), ma per la prima volta dall'inizio della crisi diminuisce quello involontario. Il ritmo di crescita degli occupati permanenti e a termine è simile: +1,9 e +1,8 per cento rispettivamente. Gli indipendenti diminuiscono (-0,5 per cento) soprattutto per via del calo dei collaboratori (che si riducono di 42 mila unità, -12,0 per cento). Si attenua la crescita del lavoro dipendente a termine: come nell'ultimo anno, l'incremento di questa forma di lavoro interessa quasi esclusivamente quanti hanno contratti con durata inferiore a 12 mesi (+66 mila unità) e in termini assoluti soprattutto i giovani età compresa tra i 15 e i 34 anni (tra loro circa un occupato su quattro è un dipendente a termine). I dati longitudinali segnalano ancora criticità per i giovani: rispetto a un anno prima diminuisce la quota di quanti conservano l'occupazione a un anno di distanza e si riducono le transizioni verso il lavoro standard (dal 17,7 per cento del periodo 2014-2015 al 15,4 di quello 2015-2016).

Oltre il 95 per cento della crescita è concentrata nei servizi, settore in cui i livelli occupazionali superano di oltre mezzo milione quelli del 2008. Torna a salire il numero di occupati nell'industria in senso stretto mentre si accentua il calo di occupazione nelle costruzioni.

Dopo la forte contrazione dell'anno precedente, nel 2016 il numero dei disoccupati diminuisce dello 0,7 per cento. Il contestuale aumento dell'occupazione e il forte calo dell'inattività (-410 mila persone, -2,9 per cento) comportano un'accresciuta partecipazione al mercato del lavoro, con il tasso di attività 15-64 anni che passa dal 64,0 per cento del 2015 al 64,9 del 2016. Il tasso di disoccupazione scende dall'11,9 per cento del 2015 all'attuale 11,7. Nel complesso, le persone in cerca di occupazione si riducono a circa 3 milioni (21 mila in meno rispetto a un anno prima). Se si sommano ai disoccupati le forze di lavoro potenziali, vale a dire le persone che vorrebbero lavorare ma non hanno cercato lavoro, le persone interessate a lavorare ammontano a poco meno di 6,4 milioni.

Nel 2016, i giovani di 15-29 anni non occupati e non in formazione (Neet) continuano a diminuire, attestandosi a 2,2 milioni. Tra loro prevalgono quelli che vorrebbero lavorare: 960 mila sono in cerca di occupazione (le forze di lavoro potenziali sono 688 mila e gli inattivi che non cercano e non sono disponibili a lavorare 566 mila). La condizione di Neet continua a essere più diffusa, oltre che tra le donne, nelle regioni meridionali e tra i giovani che vivono ancora nella famiglia d'origine (che sono i tre quarti).

Conclusioni

I gruppi sociali individuati dalle nostre analisi hanno carattere strutturale, e tendono a perpetuarsi nel tempo. Non restituiscono l'immagine di una società liquida, molecolare, circolare, come è stata variamente definita. Contraddicono la diffusa sensazione soggettiva del venire meno dell'identità sociale. Non rappresentano l'aggregazione temporanea di interessi convergenti, ma hanno contorni definiti a tutto tondo da una molteplicità di dimensioni: relative al reddito e alla ricchezza, ai comportamenti di consumo e di spesa, all'uso del tempo libero, alla partecipazio-

ne politica e sociale, alla pratica e ai consumi culturali, all'istruzione, all'asimmetria dei ruoli e alla parità di genere, ai luoghi di residenza e di vita a scala regionale e all'interno dei quartieri delle città. Elementi profondi, radicati, tra loro coerenti, in maggioranza culturali, che danno identità e stabilità ai gruppi sociali individuati. Solamente una elevata e diffusa mobilità sociale nell'accesso e all'interno del sistema educativo e lavorativo potrebbero cambiarne davvero i connotati.

Fare riferimento alla ricchezza delle analisi che abbiamo prodotto è importante per due motivi. In primo luogo, perché ci ricorda che la statistica è utile per operare la sintesi di milioni di comportamenti quotidiani e decisioni individuali, e che il ritratto collettivo non è meno vero del primo piano del singolo. In secondo, perché segnala che quando questa eterogeneità nella società non si traduce in potenzialità di cambiamento e di sviluppo, ma si cristallizza nella difesa delle posizioni acquisite, ostacola fortemente i processi di crescita del benessere individuale e collettivo.

Pur senza suggerire interventi puntuali, le nostre analisi consentono di individuare le aree critiche, dove i bisogni sono insoddisfatti e i flussi di mobilità e di trasformazione ristagnano. Ad esempio, come già segnalato lo scorso anno, il nostro sistema ha difficoltà a raggiungere con i trasferimenti le fasce economicamente più svantaggiate. Per converso, l'effetto dei contributi e delle imposte colpisce i gruppi sociali più presenti sul mercato del lavoro. L'effetto redistributivo complessivo del sistema di imposte e trasferimenti è minimo proprio per le *famiglie a basso reddito con almeno uno straniero*, il gruppo sociale più svantaggiato in termini reddituali. Durante la recessione, tra il 2008 e il 2015, gli individui di questo gruppo, che già percepivano una quota di reddito inferiore al loro peso in termini di popolazione, hanno visto la loro situazione peggiorare ulteriormente.

Intervenire a correggere i meccanismi redistributivi è importante, ma non risolutivo. Per dare respiro al futuro di milioni di individui e nuovo slancio al sistema economico, per “generare e governare” come suggerisce Giuseppe De Rita, è necessario operare a monte. Come si sottolineava già lo scorso anno, nel nostro Paese sono particolarmente forti i legami tra l'attuale posizione degli individui (quale emerge anche dalla collocazione e dalle caratteristiche dei gruppi sociali) e il contesto socio-economico della famiglia d'origine. Questi legami – insieme ad altri meccanismi di trasmissione intergenerazionale (non solo della ricchezza economica, ma anche del capitale umano e relazionale) – tendono a creare rendite e a ostacolare i processi di mobilità sociale.

L'intervento pubblico ha molte possibilità di rimuovere gli impedimenti alla parità delle opportunità, a partire dall'istruzione e dalla formazione del capitale umano, mezzo primario di promozione sociale, anche al di là della scuola dell'obbligo. Molto possono, in questo campo, anche le politiche attive del lavoro. Numerose disparità si creano infatti, come abbiamo visto, sul mercato del lavoro dove – soprattutto per i più giovani, nelle fasi iniziali del loro ciclo di vita – si riflettono in difficoltà economiche ed elementi di vulnerabilità per i minori.

Investire sulla formazione del capitale umano e più in generale sull'innovazione (tecnologica, economica e sociale) e sulla modernizzazione delle istituzioni è una

strada obbligata per lo sviluppo della società e del sistema economico, nell'intero territorio nazionale. Ma questa affermazione è insufficiente se non è preceduta e affiancata da un investimento in conoscenza: i processi che percorrono la società attuale sono complessi e fortemente interrelati. Per governarli, per assecondare quelli virtuosi e contrastare quelli negativi, occorre saper utilizzare le informazioni che questi stessi processi generano. È la sfida dei dati, che l'Istat è pronto a raccogliere. Dal prossimo anno prenderà avvio la stagione dei censimenti permanenti. L'Istat è dunque impegnato a produrre informazione statistica granulare, interconnessa e longitudinale, atta ad accompagnare con una documentazione rigorosa le decisioni da prendere, a disposizione di ogni cittadino, di ogni impresa, di ogni istituzione.

Stampato nel mese di maggio 2017 per conto dell'Istat
da System Graphic S.r.l.
Via di Torre Sant'Anastasia, 61 - Roma