

LA DEFINIZIONE DEI GRUPPI SOCIALI
E LE LORO CARATTERISTICHE
ECONOMICHE

CAPITOLO 2



Operaio
Povertà

Benessere Famiglie Reddito Spesa Gruppo Sociale
Classificazione Abitazione Posizione Professionale Classe
Libero Professionista Aree Metropolitane Dirigente
Deprivazione

QUADRO D'INSIEME

Negli ultimi decenni le diseguaglianze nei paesi occidentali sono aumentate e molte analisi empiriche corroborano l'ipotesi di una relazione positiva tra equità e crescita.¹ Lo studio sull'andamento complessivo dell'evoluzione socio-economica del Paese non può quindi prescindere dall'analisi della distribuzione del reddito e degli altri elementi che contribuiscono a definire la struttura sociale. Da un lato, infatti, il tema della diseguaglianza mette in primo piano la distribuzione del reddito nella popolazione e soprattutto tra le famiglie. Dall'altro, però, altri fattori completano il quadro, concorrendo ad articolare le caratteristiche dei diversi gruppi sociali in termini, ad esempio, di collocazione nel mercato del lavoro, di consumi culturali e di partecipazione sociale. È dunque proprio a partire dal rinnovato interesse per le diseguaglianze che si ritiene opportuno allargare lo sguardo ai gruppi sociali in una prospettiva familiare: l'appartenenza a un determinato gruppo può infatti considerarsi a tutti gli effetti una caratteristica familiare, dal momento che tutti i componenti di una stessa famiglia partecipano allo stesso sistema di risorse, condividendole, e occupando quindi la medesima posizione all'interno dello spazio sociale. La suddivisione delle famiglie in gruppi è stata condotta sulla base di una metodologia statistica che ha consentito di non definire a priori l'esito della classificazione tramite alcune caratteristiche, quali il ruolo all'interno del processo produttivo o la posizione lavorativa occupata (elementi chiave solitamente utilizzati in modo esclusivo nella definizione dell'appartenenza di classe). Con la metodologia prescelta, concorrono a definire l'appartenenza delle famiglie all'uno o all'altro dei diversi gruppi sociali una pluralità di caratteristiche (tra cui, naturalmente, quelle legate al lavoro svolto dai membri della famiglia e, in particolare, dal maggiore percettore di reddito). La considerazione di elementi di diversa natura e origine nella definizione dei gruppi consente una rappresentazione più articolata e completa della realtà sociale. Per scelta i gruppi qui presentati sono frutto di un approccio multidimensionale, che è stato in grado 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). Caratterizzando i gruppi così costruiti per caratteristiche socio-economiche e demografiche è stato poi possibile tracciare profili e dinamiche di comportamento delle famiglie in ambito di consumi, partecipazione alla vita attiva del Paese, consumi culturali e così via. In questo modo l'approccio adottato in questa segmentazione apporta un arricchimento delle dimensioni considerate nello studio delle diseguaglianze sociali, aggiungendo alla dimensione della condizione occupazionale altri aspetti di contesto e soprattutto di diretta ricaduta sull'inclusione ed esclusione sociale.

Le letture rese possibili dall'individuazione dei gruppi sociali a partire dalle loro caratteristiche, rilevate dalla statistica ufficiale, offrono un quadro variegato, aperto ad analisi e interpretazioni anche in termini di eterogeneità delle caratteristiche socio-economiche e strutturali. Esaminate in termini statici, queste eterogeneità consentono una lettura più articolata del presente; esaminate in termini dinamici, offrono indizi sulle direzioni dei cambiamenti in atto nella società italiana.

Per la costruzione dei gruppi sociali è stata adottata una tecnica non parametrica a segmentazione gerarchica, che ha permesso di tralasciare qualsiasi ipotesi sulla distribuzione delle variabili di interesse a priori, e che ha agito in termini di associazione tra le variabili in modo da rispecchiare la pluralità di significati attribuibili al concetto di gruppo sociale, suddividendo le famiglie in funzione del loro benessere economico. Questa



classificazione è quindi il risultato di una sperimentazione realizzata appositamente per il presente Rapporto.² In questo modo sono stati individuati nove gruppi, omogenei al loro interno per livello di reddito familiare equivalente.³ Ciascuno è connotato da una specifica combinazione di modalità delle altre variabili considerate. Le diverse caratteristiche che definiscono i gruppi sociali individuati consentono di interpretare contesti ed effetti dei differenziali di reddito e di fare luce sugli elementi che congiuntamente concorrono a interpretare le disuguaglianze nei redditi equivalenti delle famiglie.

L'operazione di suddivisione delle famiglie in gruppi sociali mediante l'applicazione di un metodo di analisi statistica non intende soppiantare, ma piuttosto arricchire nel loro potenziale d'analisi le ripartizioni in classi definite a partire da un approccio ermeneutico ed euristico (par. 2.1 **La classe sociale e i gruppi sociali**). Il primo riferimento importante è quello al *Saggio sulle classi sociali* pubblicato da Paolo Sylos Labini nel 1974. Anche nell'impostazione argomentata in quel celebre testo, il reddito è un elemento importante per distinguere le diverse classi sociali, "ma non tanto per il suo livello, quanto per il modo attraverso cui si ottiene, che a sua volta si ricollega ai rapporti di produzione; tale modo si riflette nell'ambiente e nel tipo di cultura." Per questa via, Sylos Labini giunge a identificare sei classi:

- I. Borghesia vera e propria: grandi proprietari di fondi rustici e urbani (rendite); imprenditori e alti dirigenti di società per azioni (profitti e redditi misti che contengono elevate quote di profitto); professionisti autonomi (redditi misti, con caratteri di redditi di monopolio).
- IIa. Piccola borghesia impiegatizia (stipendi).
- IIb. Piccola borghesia relativamente autonoma (redditi misti): coltivatori diretti, artigiani (inclusi i piccoli professionisti), commercianti.
- IIc. Piccola borghesia: categorie particolari (militari, religiosi ed altri) (stipendi).
- IIIa. Classe operaia (salari).
- IIIb. Sottoproletariato.

Schizzerotto (1988) e Cobalti e Schizzerotto (1994) propongono una diversa struttura delle classi.⁴ In questi testi, che costituiscono da allora importanti riferimenti, gli autori individuano le classi sociali, di seguito riportate, sulla base della posizione nella professione degli occupati, declinandola per settore di attività (in modo da poter distinguere gli occupati nell'agricoltura dagli altri settori) e suddividendo la borghesia in borghesia *tout court* e piccola borghesia:

- I. Borghesia (imprenditori con almeno sette dipendenti, liberi professionisti, dirigenti e quadri);
- II. Classe media impiegatizia (lavoratori dipendenti a vari livelli di qualificazione, insegnanti di scuola materna, elementare, media inferiore e superiore, impiegati di concetto, impiegati esecutivi, tecnici specializzati);
- IIIa. Piccola borghesia urbana (piccoli imprenditori con al più sei dipendenti, lavoratori indipendenti dei settori delle costruzioni, dell'industria, del commercio e dei servizi, soci di cooperativa, coadiuvanti e lavoratori "atipici": collaboratori coordinati e continuativi e prestatori d'opera occasionali);
- IIIb. Piccola borghesia agricola (proprietari delle piccole imprese, lavoratori indipendenti, soci di cooperativa, coadiuvanti e "atipici" operanti nel settore dell'agricoltura, caccia e pesca);
- IVa. Classe operaia urbana (lavoratori dipendenti, quali capi operai, operai, apprendisti, lavoratori a domicilio per conto di imprese, occupati nei settori delle costruzioni, dell'industria, del commercio e dei servizi);
- IVb. Classe operaia agricola (lavoratori dipendenti occupati quali capi operai, operai, apprendisti, lavoratori a domicilio per conto di imprese nel settore primario).



Questa classificazione mantiene tutt'oggi la sua rilevanza sotto diversi punti di vista: *in primis*, resta valida la portata concettuale di questa classificazione, che – all'aumentare della complessità della società – mantiene comunque un'ottima capacità interpretativa. A questo si aggiunga il vantaggio di permettere una più semplice individuazione delle classi, in considerazione del numero ridotto di informazioni necessarie per riprodurla, che rende più agevoli i confronti internazionali e temporali. Nel loro contesto nazionale e internazionale, i mutamenti sociali, economici e demografici, tra i quali ad esempio l'aumento della popolazione straniera, l'invecchiamento della popolazione, la crisi economica degli ultimi anni, rendono necessaria una lettura più articolata della stratificazione sociale che integri quella tradizionale.

I nove gruppi individuati dal procedimento statistico adottato in questo *Rapporto annuale* segmentano le famiglie residenti in Italia principalmente a partire dal reddito equivalente a disposizione. L'elemento reddituale però, come risulta evidente dalla lettura dei gruppi, non garantisce l'uniformità per tutte le altre caratteristiche che concorrono attivamente alla formazione dei gruppi. Ciascuno dei gruppi è contraddistinto infatti da un determinato livello omogeneo di reddito e da una specifica combinazione di modalità delle altre variabili considerate, determinandone in questo modo gli elementi distintivi. Tante altre variabili del patrimonio informativo dell'Istituto sulle famiglie sono state messe in campo per l'interpretazione della eterogeneità all'interno dei gruppi e tra i differenti gruppi, pur non essendo stato attribuito loro un ruolo attivo nella classificazione.

La scelta di individuare i raggruppamenti utilizzando questo metodo è funzionale a individuare le caratteristiche all'interno dei gruppi, facendo in questo modo emergere la disomogeneità della società anche a parità di risorse economiche. Esemplificativo è il caso del titolo di studio posseduto dalla persona di riferimento della famiglia che, pur avendo un forte effetto protettivo per i gruppi sociali caratterizzati da età più elevate, non sempre produce lo stesso effetto per i gruppi di giovani.

Nella descrizione dei gruppi si conferma la rilevanza dell'ambito territoriale (par. 2.2 **Gruppi sociali e territorio**). Per scelta, nella definizione operativa non è stata inserita la ripartizione geografica di residenza: nei test preliminari effettuati, l'inserimento di questa tra le variabili esplicative riproponeva come discriminante il consueto divario tra Centro-nord e Mezzogiorno, producendo una configurazione in cui questa distinzione appariva prevalente su ogni altra differenziazione. Anche evitando l'inserimento diretto di questa variabile, la caratterizzazione territoriale dei gruppi è ben riconoscibile: nel Mezzogiorno infatti sono relativamente più presenti i gruppi sociali con profili più fragili e meno agiati; al contrario, nel Nord e in misura minore nel Centro, sono maggiormente rappresentati i gruppi sociali a più alto reddito. All'interno di questa dicotomia vi sono comunque differenze rilevanti, come quella relativa al gruppo delle famiglie con stranieri che, comprensibilmente, risultano prevalentemente collocate nelle zone settentrionali del Paese. Le metropoli e i loro intorni spaziali (le periferie) sono le aree di insediamento prioritario contemporaneamente per le famiglie più benestanti e per quelle in cui la componente straniera è più forte.

I gruppi individuati non si differenziano tra loro soltanto in base alle differenti possibilità economiche che esprimono e alla loro connotazione territoriale, ma anche con riferimento a un insieme di caratteristiche sociali, economiche e demografiche molto influenti sulle necessità e sulle scelte dei consumatori (par. 2.3 **I comportamenti di spesa nei gruppi sociali**). Nell'analisi per livelli di spesa, i gruppi orientano i consumi in linea con le loro condizioni reddituali. In accordo con la legge di Engel, le spese non considerate strettamente essenziali – quali quelle per servizi ricreativi, spettacoli e cultura e quelle per servizi ricettivi e di ristorazione – sono riferibili soprattutto ai gruppi a più alto reddito,



mentre nelle famiglie con bilanci più contenuti pesano maggiormente le spese destinate al soddisfacimento dei bisogni primari. Per questo, per descrivere le condizioni economiche delle persone nei diversi gruppi si sono affiancate alle analisi sul livello e la distribuzione del reddito altri indicatori atti a misurare le condizioni di deprivazione materiale e di disagio economico: ad esempio, la quota di persone a rischio di povertà, la quota di persone in situazione di grave deprivazione materiale, la quota di persone che vivono in famiglie a intensità lavorativa molto bassa e, infine, la quota di persone a rischio di povertà o esclusione sociale, che cioè sperimentano almeno una delle situazioni individuate dai tre indicatori precedenti⁵ (indicatori armonizzati europei).

Le disuguaglianze relative alla distribuzione del reddito sono diverse all'interno dei gruppi considerati: l'indice di Gini⁶ mostra come nei gruppi agli antipodi per disponibilità economica le disuguaglianze siano più marcate, mentre per i gruppi a reddito medio, in linea con la media nazionale, l'omogeneità interna sia maggiore (Figura 2.3).

Come si vedrà meglio, questa procedura di individuazione dei gruppi e la loro analisi riescono a dare una lettura articolata della struttura sociale del Paese, che rispecchia la complessità e la frammentazione delle identità sociali che lo compongono.

Il confronto con la suddivisione della popolazione nelle più tradizionali classi sociali risulta particolarmente interessante e utile per mettere in evidenza la complessità del fenomeno e le sue numerose dimensioni (Prospetto 2.1).

Prospetto 2.1 Quadro riassuntivo dei gruppi sociali per alcune caratteristiche della persona di

DEFINIZIONE	Persona di riferimento		
	Situazione professionale	Titolo di studio	Età media
Famiglie a basso reddito con stranieri (nodo 4)	Operaio o assimilato Atipico Disoccupato Inattivo		42,5
Famiglie a basso reddito di soli italiani (nodo 8)	Operaio o assimilato Atipico Disoccupato Inattivo		45,5
Famiglie tradizionali della provincia (nodo 12)	Dirigente, quadro Impiegato Imprenditore o libero professionista Altro autonomo Ritirato dal lavoro	Elementari Medie	53,5
Anziane sole e giovani disoccupati (nodo 16)	Disoccupato Inattivo		65,6
Famiglie degli operai in pensione (nodo 11)	Dirigente, quadro Impiegato Imprenditore o libero professionista Altro autonomo Ritirato dal lavoro	Elementari Medie	72,0
Giovani blue-collar (nodo 15)	Operaio o assimilato Atipico		45,0
Famiglie di impiegati (nodo 14)	Impiegato Altro autonomo	Superiori Università	46,0
Pensioni d'argento (nodo 27)	Dirigente, quadro Imprenditore o libero professionista Ritirato dal lavoro	Superiori	64,6
Classe dirigente (nodo 28)	Dirigente, quadro Imprenditore o libero professionista Ritirato dal lavoro	Università	56,2

(a) Si tratta di una classificazione dei gruppi sociali che intende rendere più efface il racconto, non si tratta quindi di



La definizione dei gruppi sociali e la loro descrizione. La definizione dei gruppi sociali in funzione del reddito è stata condotta mediante l'ausilio di un metodo di regressione non parametrica che consente di produrre un 'albero di classificazione' e individua un certo numero di gruppi disgiunti, raccogliendo tutte le osservazioni accomunate dalle modalità di una o più delle variabili esplicative considerate. Si tratta di un approccio di classificazione multipla supervisionata nel quale a una variabile – il reddito equivalente – viene attribuito il ruolo di variabile rispetto alla quale costruire gruppi omogenei al loro interno (*variabile dipendente*); a un numero limitato di altre variabili viene dato il compito di segmentare le famiglie progressivamente in gruppi omogenei secondo il reddito (*i nodi dell'albero*), consentendo una lettura dei gruppi attraverso una combinazione distintiva di modalità di tali variabili (*variabili esplicative o discriminanti*); a un'altra serie di variabili viene attribuito infine il ruolo di *variabili illustrative*, al fine di studiare ad ampio raggio l'eterogeneità interna ed esterna ai gruppi individuati. Il metodo non parametrico prescelto ha il pregio di consentire il trattamento congiunto di variabili quantitative e qualitative e di non dover fare le tradizionali ipotesi a priori sui processi di generazione dei dati utilizzati, tipiche dei metodi di regressione parametrici.

Grazie ai dati disponibili dall'indagine sul reddito e le condizioni di vita delle famiglie (Eu-Silc 2015) è stato possibile raggruppare le famiglie residenti in Italia utilizzando il reddito equivalente come variabile dipendente e le variabili esplicative di seguito elencate. La scelta

riferimento e della famiglia (a)

Numero medio di componenti	Numero di famiglie (in migliaia)	Quota di famiglie del gruppo sul totale delle famiglie (in percentuale)	Quota di reddito posseduto dal gruppo (in percentuale)	Rapporto tra percentuale di reddito posseduto dal gruppo e quota di famiglie nel gruppo
2,6	1.839	7,1	4,3	0,61
4,3	1.926	7,5	5,3	0,71
4,3	846	3,3	2,5	0,76
1,5	3.552	13,8	11,1	0,80
1,8	5.852	22,7	21,2	0,93
2,1	2.923	11,3	10,9	0,96
2,7	4.582	17,8	20,2	1,13
2,2	2.399	9,3	12,3	1,32
2,5	1.856	7,2	12,2	1,69

una classificazione ufficiale.



di utilizzare variabili a livello familiare è dovuta alla condivisione delle risorse disponibili all'interno della famiglia, in particolar modo in virtù del fatto che la variabile dipendente è il reddito familiare. La scelta delle variabili selezionate è stata guidata da un duplice obiettivo: da una parte, la ricerca di quelle caratteristiche che possono essere considerate elementi caratterizzanti della dimensione economica della famiglia, oltre che determinanti di inclusione ed esclusione sociale, di similarità nei gusti di consumo culturale e di propensione alla partecipazione sociale; dall'altra, la possibilità di replicare la costruzione dei gruppi nelle altre indagini sulle famiglie:

- sesso della persona di riferimento⁷ (maschio, femmina);
- età della persona di riferimento (fino a 29 anni, 30-39 anni, 40-49 anni, 50-59 anni, 60-69 anni, 70-79 anni, 80 anni e oltre);
- titolo di studio della persona di riferimento (fino alle elementari, licenza di scuola secondaria di I grado, diploma di scuola secondaria di II grado, titolo universitario, titolo post-laurea);
- situazione professionale della persona di riferimento (dirigente o quadro, impiegato, operaio o assimilato, imprenditore o libero professionista, altro autonomo, atipico, disoccupato, inattivo, ritirato dal lavoro);
- numero di componenti della famiglia (1, 2, 3, 4, 5 o più);
- presenza di stranieri (famiglia di soli italiani, famiglia con stranieri);
- tipo di comune di residenza (centro di area metropolitana, periferia di area metropolitana, fino a 2.000 abitanti, da 2.001 a 10.000 abitanti, da 10.001 a 50.000 abitanti, oltre 50.000 abitanti).

I gruppi via via ottenuti attraverso la segmentazione gerarchica operata sono stati 'sfrondati' (*pruning*), in modo da minimizzare la complessità interpretativa (numero di gruppi finali) garantendo potere discriminatorio (omogeneità interna di reddito). Si è operata dunque una scelta che ha consentito di ottenere nove gruppi sociali.

Le variabili esplicative che offrono un contributo maggiore alla classificazione dei gruppi di famiglie sono la presenza di stranieri, la situazione professionale (che include sia aspetti riferiti al profilo occupazionale sia elementi relativi alla posizione nella professione – par. 4.1 **La distribuzione del lavoro nelle famiglie**) e il titolo di studio della persona di riferimento, oltre al numero di componenti delle famiglie. Sesso ed età della persona di riferimento e tipologia del comune di residenza offrono un contributo più limitato alla definizione delle classi.

Sfruttando l'approccio gerarchico del metodo di classificazione prescelto, è utile, per una migliore comprensione dei gruppi sociali, descrivere la sequenza con le quali le diverse variabili esplicative intervengono nella partizione progressiva delle famiglie, creando i 'rami' e le 'foglie' dell'albero di classificazione (Prospetto 2.2). Il 'tronco' dell'albero (nodo 0), dove sono ancora presenti tutte le famiglie (quasi 26 milioni), fa riferimento al reddito, la variabile guida del modello adottato. La variabile situazione professionale della persona di riferimento della famiglia definisce i primi due 'rami' e quindi discrimina due macro-gruppi: il primo (nodo 1), che include le modalità lavoratore atipico (dipendente con contratto a termine o collaboratore), operaio o assimilato, inattivo e disoccupato, comprende poco più di 10 milioni di famiglie; il secondo (nodo 2), che comprende le modalità dirigente, quadro, imprenditore o libero professionista, impiegato, altro lavoratore autonomo e ritirato dal lavoro, raggruppa 15 milioni e mezzo di famiglie. Al passaggio successivo, il nodo 1, determinato da una situazione professionale cui corrisponde un minore benessere economico, si suddivide sulla base della variabile cittadinanza generando il nodo 3 (famiglie di soli italiani, circa 8 milioni e mezzo) e il nodo 4 (famiglie con stranieri, 1,8 milioni). Il nodo 2, quello della situazione professionale



che garantisce maggiore benessere economico, si suddivide ulteriormente, invece, sulla base di una diversa variabile, il titolo di studio della persona di riferimento: nel nodo 5 si trovano le famiglie in cui la persona di riferimento possiede al più la licenza di scuola media (6,7 milioni di famiglie) e il nodo 6 in cui possiede un titolo di studio superiore alla licenza media (quasi 9 milioni di famiglie).

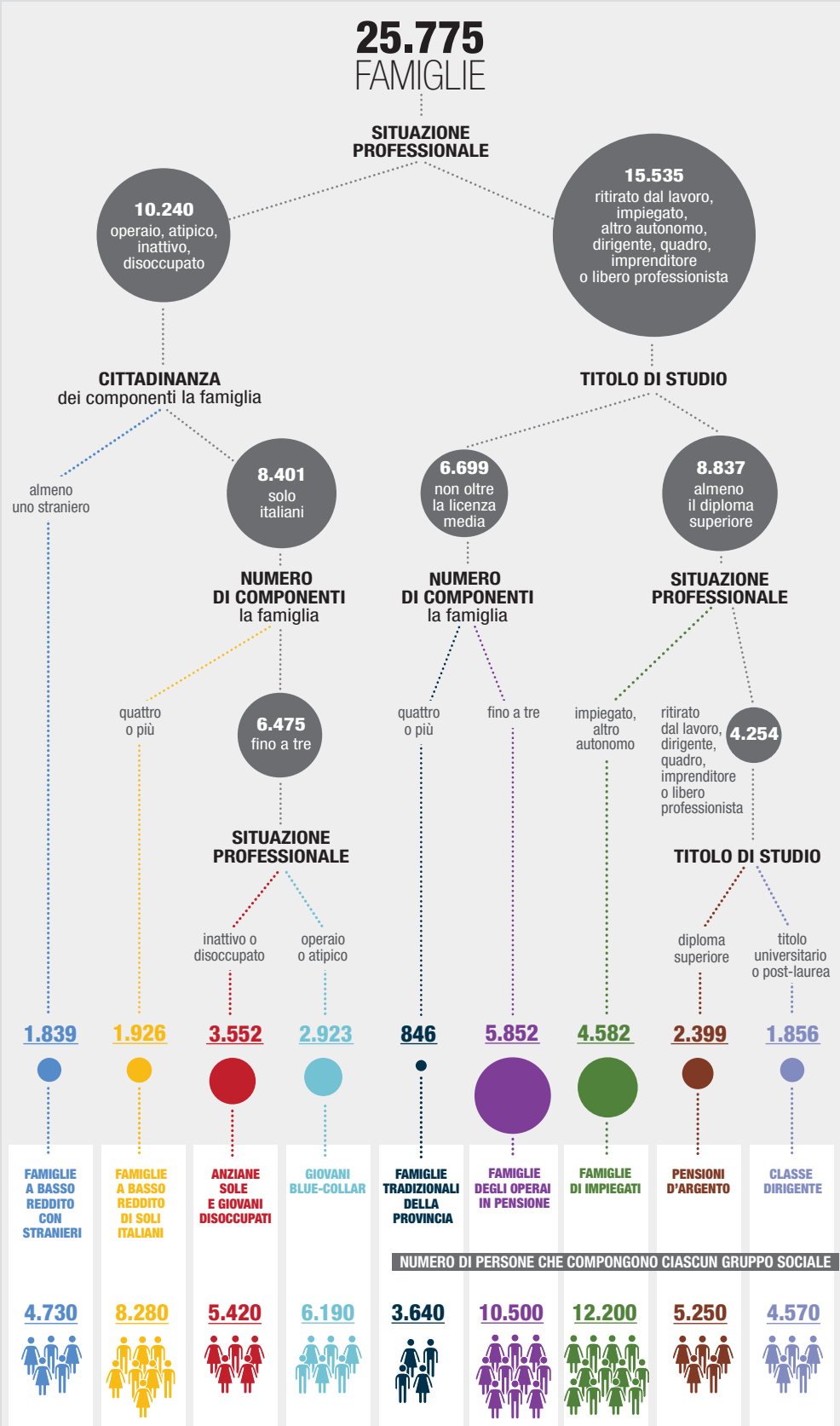
La variabile numero di componenti interviene due volte a discriminare le famiglie. In primo luogo, scinde il nodo 3, costituito da famiglie di italiani con situazione professionale più disagiata, in due nodi ulteriori: il nodo 7 (poco meno di 6,5 milioni di famiglie) è caratterizzato da famiglie con un numero di componenti minore o uguale a tre; il nodo 8 (circa 2 milioni) da famiglie di quattro componenti o più. In secondo luogo, anche il nodo 5, (famiglie la cui persona di riferimento ha una buona situazione professionale e un basso titolo di studio) si suddivide nel nodo 11 (quasi 6 milioni di famiglie con un numero di componenti minore di quattro) e nel nodo 12 (meno di 1 milione di famiglie con quattro o più componenti). Invece, il nodo 6 (famiglie in cui la persona di riferimento ha una buona situazione professionale e un titolo di studio superiore alla licenza media) si divide in due ulteriori nodi sempre sulla base della situazione professionale: nel nodo 13 (oltre 4 milioni di famiglie) la persona di riferimento è ritirato dal lavoro, dirigente, quadro, imprenditore o libero professionista che, se almeno laureato, va a costituire il nodo 28 (1,8 milioni di famiglie); e altrimenti ricade nel nodo 27 (2,4 milioni di famiglie). Diversamente che nel nodo 13, nel nodo 14 la persona di riferimento è impiegata o svolge un altro lavoro autonomo (oltre 4,5 milioni di famiglie). La situazione professionale è ancora determinante per la partizione del nodo 7 (lo era già stata al primo livello di questo ramo dell'albero) suddividendolo ulteriormente nel nodo 15 (quasi 3 milioni di famiglie in cui la persona di riferimento è un lavoratore atipico, un operaio o un assimilato) e nel nodo 16 (circa 3,5 milioni di famiglie in cui la persona di riferimento è inattiva o disoccupata).

In definitiva, i gruppi individuati sono ognuno definiti da una sequenza di variabili esplicative discriminanti:

- nodo 15: situazione professionale (atipico, operaio, inattivo, disoccupato) → cittadinanza (famiglie di soli italiani) → numero di componenti (fino a tre) → situazione professionale (operaio o atipico)
- nodo 16: situazione professionale (atipico, operaio, inattivo, disoccupato) → cittadinanza (famiglie di soli italiani) → numero di componenti (fino a tre) → situazione professionale (inattivo o disoccupato)
- nodo 8: situazione professionale (atipico, operaio, inattivo, disoccupato) → cittadinanza (famiglie di soli italiani) → numero di componenti (quattro o più)
- nodo 4: situazione professionale (atipico, operaio, inattivo, disoccupato) → cittadinanza (almeno uno straniero)
- nodo 11: situazione professionale (ritirato dal lavoro, impiegato, altro autonomo, dirigente, quadro, imprenditore o libero professionista) → titolo di studio (non oltre la licenza media) → numero di componenti (fino a tre)
- nodo 12: situazione professionale (ritirato dal lavoro, impiegato, altro autonomo, dirigente, quadro, imprenditore o libero professionista) → titolo di studio (non oltre la licenza media) → numero di componenti (quattro o più)
- nodo 27: situazione professionale (ritirato dal lavoro, impiegato, altro autonomo, dirigente, quadro, imprenditore o libero professionista) → titolo di studio (almeno il diploma di media superiore) → situazione professionale (ritirato dal lavoro, dirigente, quadro, imprenditore o libero professionista) → titolo di studio (diploma di media superiore)



Prospetto 2.2 Albero di classificazione delle famiglie per gruppo sociale (valori in migliaia)



- nodo 28: situazione professionale (ritirato dal lavoro, impiegato, altro autonomo, dirigente, quadro, imprenditore o libero professionista) → titolo di studio (almeno il diploma di media superiore) → situazione professionale (ritirato dal lavoro, dirigente, quadro, imprenditore o libero professionista) → titolo di studio (titolo universitario o post-laurea)
- nodo 14: situazione professionale (ritirato dal lavoro, impiegato, altro autonomo, dirigente, quadro, imprenditore o libero professionista) → titolo di studio (almeno il diploma di media superiore) → situazione professionale (impiegato, altro autonomo)

La procedura di classificazione ad albero, automatizzata nell'algoritmo applicato e guidata da scelte ragionate tendenti a facilitare la sintesi e la descrizione dei gruppi sociali nel processo di *pruning*, ha generato nove gruppi sociali, di composizione e consistenza differenti. In generale, con riferimento alla distanza dal reddito medio, due dei nove gruppi possono definirsi a reddito medio, quattro a basso reddito e tre a reddito elevato.

La descrizione dei gruppi. Avendo classificato le famiglie in gruppi tramite l'associazione tra variabili esplicative e reddito equivalente, è utile non solo fornire una descrizione dei gruppi secondo le variabili di classificazione, ma anche una rappresentazione sintetica della loro condizione economica.

Per valutare le condizioni economiche è necessario integrare il quadro di lettura con alcuni indicatori che forniscono informazioni sul disagio economico e sul rischio di esclusione sociale (Figura 2.1), quali il rischio di povertà, la severa deprivazione materiale e la bassa intensità lavorativa, sintetizzati in un quarto indicatore: il rischio di povertà o esclusione sociale. Questi indicatori, armonizzati a livello europeo, si integrano l'uno con l'altro, poiché forniscono una visione di deprivazione monetaria rispetto al resto della popolazione (il rischio di povertà); una visione di deprivazione non monetaria in termini assoluti (la severa deprivazione che misura il non potersi permettere per motivi economici determinati beni e servizi); e una visione di esclusione sociale (la bassa intensità lavorativa), in un'ottica in cui il lavoro non è solo una forma di approvvigionamento di risorse economiche, ma anche e soprattutto un mezzo di partecipazione sociale e di crescita personale.

Le famiglie a reddito medio sono i *giovani blue-collar* e le *famiglie di operai in pensione*.

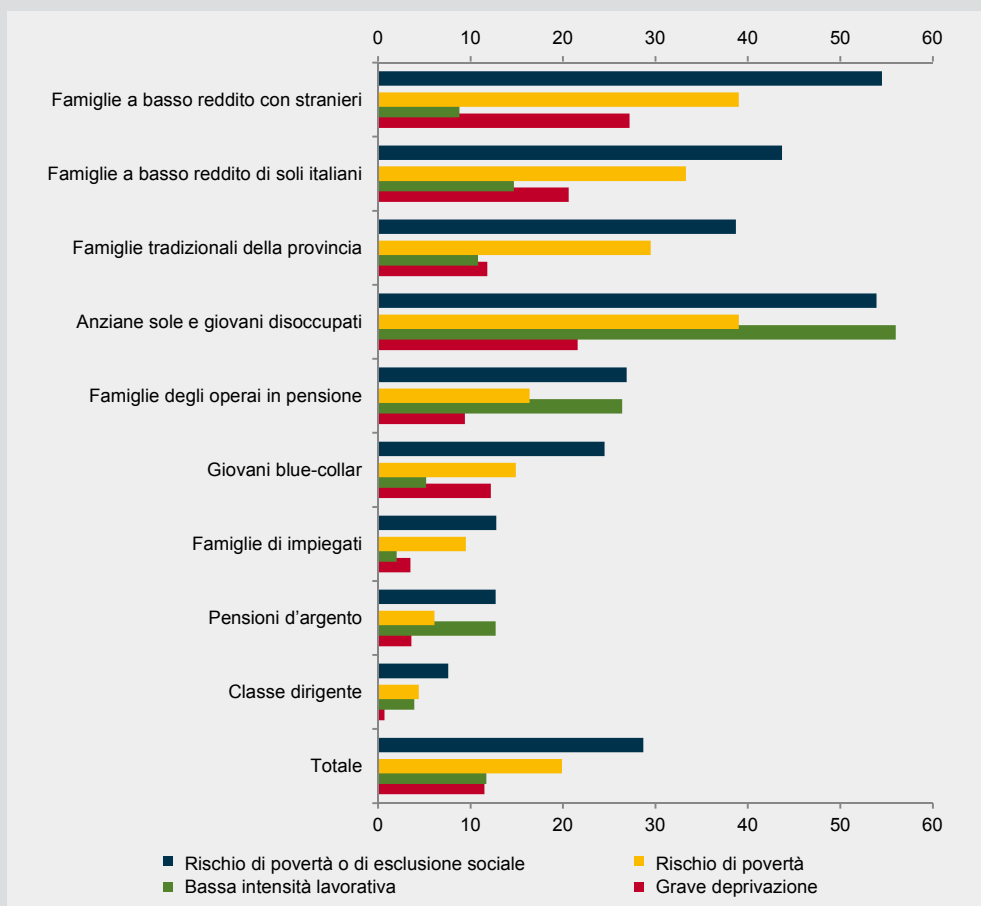
I giovani blue-collar. Sono 2,9 milioni di famiglie (pari all'11,3 per cento del totale) e 6,2 milioni di individui (10,2 per cento del totale). Sono famiglie in cui la persona di riferimento è operaio a tempo indeterminato in tre casi su quattro e lavoratore atipico (lavoratore dipendente con contratto a termine o lavoratore indipendente con contratto di collaborazione) nei restanti casi. Rispetto alle altre famiglie con persona di riferimento occupata, quelle che appartengono a questo gruppo hanno una situazione reddituale non particolarmente benestante; tuttavia, considerando il totale delle famiglie residenti, la loro situazione è perfettamente in linea con la media nazionale. I settori di attività economica prevalenti sono nell'industria (attività manifatturiere ed estrattive, energia, gas e acqua e costruzioni), settori ampiamente presenti anche nel gruppo delle *famiglie a basso reddito di soli italiani*, che hanno però una situazione economica peggiore, sono famiglie con un numero di componenti non particolarmente elevato, tipicamente coppie senza figli o persone sole, anche se c'è una quota non irrilevante di coppie con figli (36,6 per cento) e di famiglie con un solo genitore; questi ultimi sono il 15,0 per cento del totale. Sono famiglie relativamente giovani, in cui l'instabilità coniugale ha avuto più effetto che negli altri gruppi. La persona di riferimento ha assolto almeno l'obbligo scolastico della scuola media nel 46,3 per cento dei casi, mentre nel 40,9 per cento ha un titolo di scuola secondaria superiore. Quanti hanno un titolo universitario sono in larghissima



prevalenza in posizione di lavoratore atipico, suggerendo quindi che i contratti a termine e di collaborazione hanno sul mercato del lavoro una resa reddituale scarsa, tanto da accomunare questo sottoinsieme di dipendenti o collaboratori alla maggioranza operaia che definisce questo gruppo. I componenti di queste famiglie godono di buone condizioni di salute, ma hanno stili di vita caratterizzati da maggiori comportamenti a rischio, in particolare per il fumo e il consumo di alcol. Queste famiglie non hanno una chiara connotazione territoriale, pur risultando più presenti della media nelle regioni settentrionali. Sono proprietari dell'abitazione di residenza in circa il 60 per cento dei casi, la percentuale più bassa dopo il gruppo delle *famiglie a basso reddito con stranieri*.

Il gruppo, a medio benessere economico, si distingue rispetto agli altri per una elevata omogeneità reddituale interna (Figura 2.3): l'indice di Gini, pari a 0,246, è tra i più contenuti (anche se tra le *famiglie di impiegati* e tra quelle degli *operai in pensione* ci sono valori più bassi). Inoltre, media e mediana dei redditi individuali sono vicine tra loro, indicando quindi una distribuzione quasi simmetrica intorno al reddito medio. Data la situazione reddituale per livello e per distribuzione, il rischio di povertà è piuttosto basso (14,9 per cento) e minore della media nazionale. Inoltre, i *giovani blue-collar* si distinguono dagli altri gruppi perché meno frequentemente vivono in famiglie a bassa intensità lavorativa (5,2 per cento). Il 12,2 per cento degli individui del gruppo vive in grave deprivazione. In particolare, i

Figura 2.1 Indicatori di povertà o esclusione sociale per gruppo sociale - Anno 2015 (per 100 individui dello stesso gruppo sociale)



Fonte: Istat, Eu-Silc



blue-collar si trovano più spesso a non poter sostenere spese impreviste di 800 euro e ad essere in arretrato nel pagamento di utenze, mutui e prestiti.

Le famiglie degli operai in pensione. Queste famiglie hanno un reddito equivalente medio non particolarmente distante dal valore medio nazionale, scontando una differenza di circa il 7 per cento rispetto a tale valore, e possono quindi definirsi come appartenenti alle fasce di popolazione a reddito medio. È il gruppo più corposo, con 5,8 milioni di famiglie (pari al 22,7 per cento del totale delle famiglie) e 10,5 milioni di individui (17,3 per cento del totale), composto in grande prevalenza da famiglie in cui il principale percettore è ritirato dal lavoro (oltre otto casi su dieci). Si tratta soprattutto di famiglie di anziani che, considerata la loro fase del ciclo di vita, sono nel 41,7 per cento dei casi coppie senza figli conviventi (*nidi vuoti*) e nel 37,0 per cento persone sole; il numero medio di componenti risulta di conseguenza piuttosto basso (1,8). Oltre i tre quarti dei pensionati da lavoro di queste famiglie erano operai o lavoratori in proprio (gran parte dei pensionati da lavoro, più agiati, rientrano nel gruppo delle *pensioni d'argento*, uno dei gruppi a maggiore benessere economico) e il loro titolo di studio arriva alla licenza di scuola media inferiore. Questi pensionati vengono in prevalenza dall'industria manifatturiera, dall'agricoltura e dal commercio. Sono famiglie relativamente più presenti nei piccoli centri (fino a 10 mila abitanti) che sono riuscite, nel corso degli anni, a costruirsi una posizione solida rispetto all'abitazione di residenza, che risulta di proprietà in più del 75 per cento dei casi. Questo è inoltre il gruppo che registra i maggiori comportamenti a rischio per la salute; sono, infatti, il primo gruppo per prevalenza di persone in eccesso di peso, sedentarietà e consumo eccedentario di alcol. La quota di reddito posseduta da queste famiglie (21,2 per cento del totale) è pressoché analoga al loro peso sul totale delle famiglie. In questo gruppo si rileva la minore concentrazione di reddito, con l'indice di Gini più basso di tutti (0,226), analogo a quello delle *famiglie di impiegati* (0,232). Anche questo gruppo ha una percentuale di persone a rischio di povertà relativamente basso, il 16,4 per cento rispetto al 19,9 per cento di media nazionale. Il 9,4 per cento si trova in grave deprivazione materiale, valore anche questo lievemente inferiore alla media italiana (11,5 per cento), mentre l'indicatore di bassa intensità lavorativa è particolarmente elevato (26,4 per cento, rispetto al dato nazionale pari a 11,7) e porta così la quota di individui a rischio di povertà o di esclusione sociale a un livello piuttosto alto (26,9 per cento).

Le famiglie a basso reddito comprendono le *famiglie a basso reddito con stranieri*, le *famiglie a basso reddito di soli italiani*, le *famiglie tradizionali della provincia* e le *anziane sole e giovani disoccupati*.

Famiglie a basso reddito con stranieri. Il gruppo è composto integralmente da famiglie in cui è presente almeno uno straniero. È quello che presenta le peggiori condizioni economiche definite in base al reddito, con uno svantaggio di circa il 40 per cento rispetto alla media. Si tratta di oltre 1,8 milioni di famiglie (il 7,1 per cento del totale) e 4,7 milioni di individui (il 7,8 per cento del totale): sono famiglie composte mediamente da 2,6 persone, e dunque leggermente più ampie rispetto alla media nazionale. Le famiglie con stranieri risiedono più spesso delle altre nei grandi centri urbani, siano essi i centri di area metropolitana o comuni sopra i 50 mila abitanti, e sono presenti in larga misura nel Centro-nord (oltre quattro casi su cinque). Questa distribuzione geografica è facilmente comprensibile: di solito queste famiglie hanno legami familiari e territoriali meno forti (e spesso inesistenti, nel caso di stranieri di recente immigrazione). Possono, quindi, scegliere di risiedere dove le condizioni del mercato del lavoro sono più favorevoli. Infatti sono famiglie la cui persona di riferimento è occupata in oltre l'80 per cento dei casi: lavora in attività manuali come



operaio (61,7 per cento) o con un contratto atipico (di collaborazione o da dipendente a tempo determinato, il 20,6 per cento). La maggioranza relativa degli occupati opera nell'industria manifatturiera, ma una componente altrettanto consistente delle persone di riferimento di questo gruppo è occupata nel settore dei servizi privati alle famiglie; di conseguenza, queste famiglie presentano la percentuale più elevata di quanti vivono in un'abitazione in uso gratuito (16,2 per cento). Sempre rispetto al titolo di godimento dell'abitazione, non disponendo di un patrimonio ereditario nel Paese, è più frequente che vivano in affitto (66,3 per cento rispetto ad una media nazionale del 19,0 per cento) e hanno la percentuale più bassa di abitazioni di proprietà (16,3 per cento contro il 68,4 di media). Le persone di riferimento di questo gruppo, che non sono occupate, sono nel 6,8 per cento disoccupate e nell'11,0 per cento inattive. 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 uno su dieci ha un titolo universitario. Considerando congiuntamente i titoli secondario e post-secondario, rispetto al livello di istruzione questo gruppo è secondo solamente ai gruppi della *classe dirigente* e a quello delle *famiglie degli impiegati*, entrambi gruppi con elevato benessere economico. Quindi, oltre ad esistere un problema di riconoscimento di alcuni titoli di studio da parte del nostro ordinamento, è evidente l'esistenza di un forte *mismatch* tra titolo di studio e posizione nella professione che interessa la popolazione straniera più spesso di quella italiana. È il gruppo più giovane, con l'età media della persona di riferimento pari a 42,5 anni. Questo gruppo è all'ultimo posto per tutti gli aspetti relativi alle condizioni di vita esaminati, tranne che per la percezione dello stato di salute e i comportamenti a rischio che sono in linea con il dato nazionale.

Le persone appartenenti a questo gruppo dispongono del 4,3 per cento del reddito equivalente complessivo, pur rappresentando il 7,1 per cento delle famiglie residenti in Italia. Il grado di disuguaglianza della distribuzione del reddito è pari a 0,283 (indice di Gini). Le *famiglie a basso reddito con stranieri* si distinguono negativamente anche per il più alto rischio di povertà o esclusione sociale: oltre la metà (54,5 per cento) si trova in questa condizione, e ciò è dovuto a un elevato rischio di povertà (39,0 per cento) e ad alti livelli di grave deprivazione (27,2 per cento), nonostante rispetto alla bassa intensità lavorativa non appaiono particolari svantaggi.

Famiglie a basso reddito di soli italiani. Sono 1,9 milioni di famiglie (il 7,5 per cento del totale) e 8,3 milioni di individui (pari al 13,6 per cento del totale). È un gruppo a basso reddito (il 30 per cento circa in meno rispetto alla media nazionale dei redditi equivalenti), ma, a differenza del precedente, è composto da famiglie di soli italiani. Sono famiglie numerose, mediamente di 4,3 componenti, e in oltre il 90 per cento dei casi si tratta di coppie con figli. Il profilo occupazionale della persona di riferimento è molto simile a quello del gruppo delle *famiglie a basso reddito con stranieri*, con circa il 60 per cento di operai e il 17 per cento di lavoratori atipici, ma registra una presenza più elevata di inattivi (circa il 19 per cento). Tra gli occupati, i settori di attività economica più presenti sono l'attività manifatturiera, le costruzioni, il commercio e i trasporti e magazzinaggio. Benché i profili occupazionali siano simili e l'età media della persona di riferimento (45,5) sia più alta di soli tre anni rispetto alle *famiglie con stranieri*, il titolo di studio prevalente in questo gruppo è più basso: il 54,0 per cento ha la licenza di scuola media inferiore, e possiede un titolo universitario il 3,5 per cento delle persone di riferimento. Sono, insieme alla *classe dirigente* e alle *famiglie di impiegati*, il gruppo che partecipa più attivamente alla vita politica del Paese. Queste famiglie risiedono meno spesso delle altre nei grandi centri urbani (9,3 per cento, la percentuale più bassa tra tutti i gruppi sociali) e più frequentemente al Sud e nelle Isole (rispettivamente, il 36,4 per cento e il 15,9 del totale).



Rispetto alla connotazione territoriale, sono quindi speculari al gruppo delle *famiglie a basso reddito con stranieri*: tra le famiglie a basso reddito, quelle di soli italiani risiedono nel Mezzogiorno e quelle con stranieri nel Centro-nord. In particolare, le *famiglie a basso reddito di soli italiani* risiedono in aree a basso grado di urbanizzazione (per 16,2 per cento) (par 2.2 **Gruppi sociali e territorio**). A differenza delle *famiglie a basso reddito con stranieri*, sono proprietarie della casa di residenza nel 68,0 per cento dei casi. Questo gruppo dispone del 5,3 per cento del reddito equivalente complessivo nazionale, denotando una delle differenze negative più ampie tra quota di famiglie e quota di reddito, insieme al gruppo delle *famiglie a basso reddito con stranieri* e delle famiglie di *anziane sole e giovani disoccupati*. La distribuzione del reddito è piuttosto diseguale: ha infatti il secondo valore dell'indice di Gini (0,290) e la quota di persone che vivono a rischio di povertà è consistente (33,3 per cento). Per gli individui di questo gruppo alle difficoltà monetarie si associano disagi di tipo non monetario: un'alta percentuale di persone vive in famiglie in condizioni di grave deprivazione materiale (20,6 per cento) e di bassa intensità lavorativa (14,7 per cento).

Famiglie tradizionali della provincia. Sono meno di un milione di famiglie (il 3,3 per cento del totale) e raccolgono 3,6 milioni di individui (il 6,0 per cento del totale degli individui), con un reddito equivalente medio inferiore del 25 per cento rispetto alla media nazionale. Il principale percettore è occupato nel 70,6 per cento dei casi (grosso modo nella metà dei casi è un lavoratore in proprio) e i settori di attività economica prevalenti sono il commercio e le costruzioni (queste ultime, particolarmente tra i lavoratori autonomi). Anche quando la persona di riferimento non è occupata, proviene comunque da una lunga esperienza sul mercato del lavoro, essendo pensionata da lavoro. Le persone di riferimento di queste famiglie hanno un titolo di studio non elevato: in oltre l'80 per cento dei casi il titolo più alto conseguito è la licenza media e nei restanti la licenza elementare, soprattutto tra i ritirati dal lavoro. È il gruppo a maggiore connotazione di genere, essendo la persona di riferimento un uomo in nove casi su dieci, ricalcando il tradizionale modello del *male breadwinner*. Inoltre, sono famiglie numerose (in media 4,3 componenti) di tipo prevalentemente tradizionale: l'88,6 per cento sono coppie con figli e nell'8,2 per cento dei casi ripropongono la famiglia tradizionale a più generazioni. Questo modello di famiglia si trova con molta maggiore frequenza nel Mezzogiorno (46,2 per cento) e nei comuni della provincia italiana (comuni sotto i 50 mila abitanti). Sono proprietari dell'abitazione in tre casi su quattro. È uno dei gruppi a minore benessere economico, in particolare in termini monetari: queste famiglie dispongono di una quota del reddito equivalente nazionale inferiore al loro peso sul totale delle famiglie (2,5 contro 3,3 per cento). Oltre che dal basso livello del reddito, il gruppo è caratterizzato da un'elevata disuguaglianza nella sua distribuzione (indice di Gini 0,282) e da un'alta variabilità, come illustrato dallo scarto interquartile⁸ (Figura 2.2). Inoltre, gli individui di questo gruppo si collocano più frequentemente nella coda bassa della distribuzione complessiva del reddito equivalente nazionale: quasi il 30 per cento degli individui è a rischio di povertà. Al contrario, il livello di grave deprivazione (11,8 per cento) è in linea con i valori nazionali, il che suggerisce che gli individui appartenenti a questo gruppo non hanno particolari difficoltà ad accedere a determinati beni e servizi. L'alto valore dell'indicatore sintetico rischio di povertà o esclusione sociale (38,7 per cento) dipende quindi dall'elevata percentuale di persone a rischio di povertà e non dagli altri due indicatori che lo compongono.

Anziane sole e giovani disoccupati. In questo gruppo ricadono 3,5 milioni di famiglie (il 13,8 per cento del totale), che comprendono 5,4 milioni di persone (l'8,9 per cento degli individui). Pur essendo un gruppo accomunato dal livello economico e dall'essere



composto da famiglie di soli italiani di modeste dimensioni (fino a tre componenti), è tuttavia un gruppo in cui sono presenti, oltre a famiglie in cui la persona di riferimento è inattiva (nell'88,7 per cento dei casi), una minoranza di famiglie in cui la persona di riferimento è disoccupata (il restante 11,3 per cento). Quando la persona di riferimento è inattiva, si tratta prevalentemente di donne in età avanzata (in media 68,4 anni) il cui reddito proviene prevalentemente da pensioni diverse da quelle da lavoro; la componente dei disoccupati è invece a prevalenza maschile e di età mediamente più giovane (43,1 anni). Il gruppo ha un reddito equivalente inferiore del 19,3 per cento rispetto alla media nazionale. La disomogeneità rilevata rispetto al genere e alla condizione professionale emerge anche rispetto alla distribuzione per titolo di studio della persona di riferimento, essendo questa in buona misura guidata dalle esperienze sociali e dalle normative vigenti vissute dalle differenti generazioni: gli inattivi hanno prevalentemente un basso titolo di studio (elementari) e i disoccupati presentano invece il diploma di secondaria superiore come classe modale. Le due componenti interne sono dunque molto diverse tra di loro, e hanno di conseguenza prospettive differenti in termini di acquisizione di posizioni sociali. Il profilo culturale di questo gruppo è debole, analogamente al gruppo delle *famiglie degli operai in pensione*.

Queste famiglie si concentrano con maggiore frequenza al Sud e nelle Isole, mentre la distribuzione per tipologia comunale non si discosta eccessivamente dalla distribuzione nazionale.

Come già sottolineato, è un gruppo che presenta una elevata eterogeneità interna, tanto da avere l'indice di concentrazione di Gini più alto tra tutti (0,324). La distribuzione dei redditi all'interno di questo gruppo è condizionata dalla sua disomogeneità, dal momento che esso comprende individui con condizione professionale prevalentemente di inattivi (77,2 per cento) e disoccupati (10,9 per cento). L'eterogeneità delle famiglie di *anziane sole e dei giovani disoccupati* è confermata anche in termini di variabilità: lo scarto interquartile è il più alto di tutti i gruppi. Al quadro descritto, caratterizzato da basso reddito e forte disuguaglianza, si associa un elevato rischio di povertà: il 39,0 per cento degli individui appartenenti a questo segmento di popolazione vive in famiglie in questa condizione. Una percentuale così elevata si riscontra solo tra gli individui che vivono in *famiglie a basso reddito con stranieri*. Accanto a una situazione monetaria di forte difficoltà, le *anziane sole e i giovani disoccupati* registrano condizioni negative anche da un punto di vista materiale: il 21,6 per cento degli individui di questo gruppo vive infatti in famiglie in condizioni di grave deprivazione, un dato particolarmente peggiore di quello che si riscontra a livello nazionale (11,5 per cento). Si osserva in particolare che le *anziane sole e i giovani disoccupati* dichiarano di non potersi permettere di riscaldare adeguatamente la casa (30,8 per cento dei casi rispetto al 17,0 del totale Italia), di non riuscire a fare un pasto adeguatamente proteico almeno ogni due giorni (20,0 contro 11,8 per cento) e di non potersi permettere una settimana di ferie all'anno lontano da casa (68,8 contro 47,3 per cento). Data la caratterizzazione del gruppo, l'indicatore di bassa intensità lavorativa, invece, è particolarmente elevato (56,0 per cento rispetto al dato nazionale pari a 11,7 per cento).

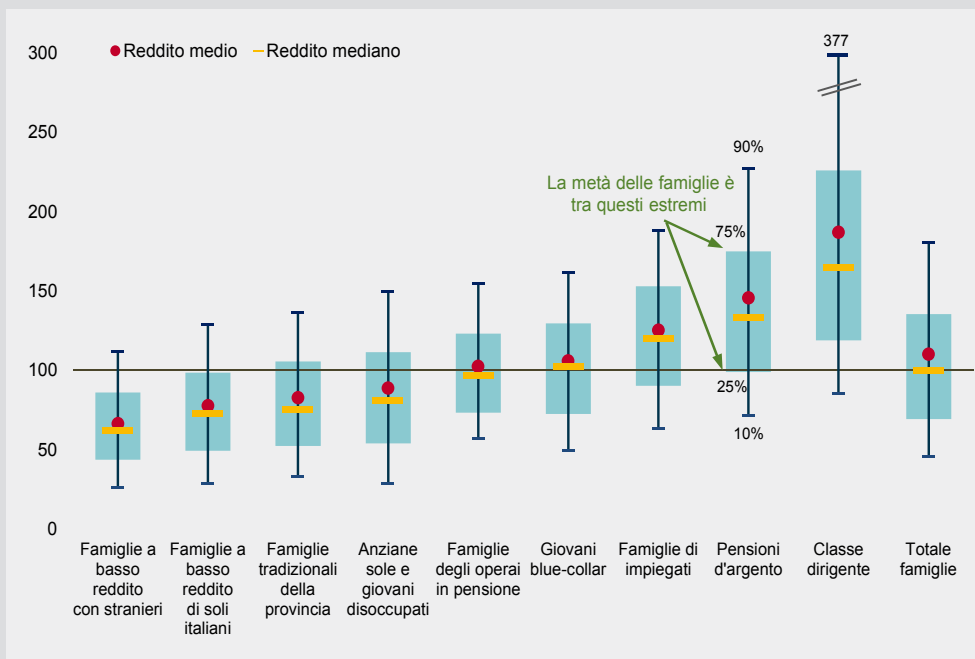
Le famiglie benestanti sono formate da tre gruppi: le *famiglie di impiegati*, i *pensionati d'argento* e la *classe dirigente*.

Le famiglie di impiegati. È un gruppo composto esclusivamente da persone di riferimento occupate, nel 77,4 per cento dei casi impiegati e nel restante 22,6 per cento lavoratori in proprio. Hanno un titolo di studio elevato, di scuola superiore (70,9 per cento) o universitario (23,6 per cento), con quota elevata anche di titoli post laurea (5,5 per cento). È un gruppo molto caratterizzato, considerato che vi si



colloca la quasi totalità degli impiegati e circa la metà dei lavoratori in proprio. In questo gruppo è molto forte la componente degli impiegati del settore pubblico (che ricadono nei settori della pubblica amministrazione, della sanità e dell'istruzione). È un gruppo consistente di individui (12,2 milioni, 20,1 per cento sul totale) per un totale di 4,6 milioni di famiglie (17,8 per cento sul totale), e il loro reddito equivalente ha un vantaggio di circa il 14 per cento rispetto alla media. Possono quindi ritenersi famiglie con un buon tenore di vita. Sono famiglie in cui l'età media della persona di riferimento è di 46 anni; nella metà dei casi, sono coppie con figli ancora in casa. Stante la loro caratterizzazione occupazionale, più spesso delle altre famiglie (tranne che per il gruppo delle *anziane sole e dei giovani disoccupati*), la persona di riferimento è una donna (quattro su dieci). È il secondo gruppo per presenza di stranieri, che costituiscono il 6,4 per cento del totale di gruppo e sono fondamentalmente lavoratori in proprio del commercio. Si caratterizza per una partecipazione attiva alla vita politica del Paese, inoltre comprende una quota elevata di fruitori occasionali di libri e cinema. Queste famiglie si localizzano prevalentemente nel Centro-nord e nei centri e nelle periferie delle aree metropolitane, conseguentemente l'84,3 per cento risiede in aree del Paese a medio o alto grado di urbanizzazione. Sono proprietari dell'abitazione di residenza in tre casi su quattro. Questo gruppo possiede un quinto del reddito equivalente. Si tratta di un gruppo caratterizzato da bassa disuguaglianza interna (0,232 sul Gini) e dunque con una distribuzione del reddito più omogenea che negli altri gruppi. A conferma di ciò, anche i valori medi e mediani sono relativamente vicini. Ai livelli di reddito superiore rispetto alla media si associa una quota contenuta di persone che vivono in famiglie a rischio di povertà (9,5 per cento). Le buone condizioni di vita delle persone che vivono nelle famiglie impiegatizie, descritte da un punto di vista monetario, si confermano anche considerando

Figura 2.2 Reddito equivalente familiare per gruppo sociale - Anno 2015 (alcuni parametri caratteristici della distribuzione rapportati alla mediana totale)



Fonte: Istat, Eu-Silc



la situazione non monetaria. Si trova in grave deprivazione materiale solo il 3,5 per cento degli individui, meno di un terzo rispetto alla media nazionale. Il livello è simile a quello che si registra tra gli individui delle *pensioni d'argento* (3,6 per cento). Inoltre, la bassa intensità lavorativa risulta poco diffusa, assumendo in questo gruppo il valore minimo osservato (2,0 per cento). Complessivamente, il 12,8 per cento degli individui appartenenti alle *famiglie di impiegati* è a rischio di povertà o esclusione sociale.

Pensioni d'argento. È un gruppo ad alto reddito, con un vantaggio di circa il 32 per cento rispetto al reddito equivalente medio. Si tratta di 2,4 milioni di famiglie (9,3 per cento del totale), che comprendono 5,2 milioni di individui, pari all'8,6 per cento del totale, in cui il principale percettore di reddito è in più di due terzi dei casi ritirato dal lavoro. In questo gruppo rientrano in prevalenza quanti in passato erano in posizioni impiegatizie o dirigenziali e sono andati in pensione con il sistema retributivo. Sono quindi pensionati che, pur non rientrando nei privilegi delle cosiddette "pensioni d'oro", sono protetti dalle più favorevoli disposizioni normative del passato. Le persone di riferimento occupate hanno una posizione professionale elevata, di dirigente o imprenditore, pur non possedendo un titolo di studio universitario, ma avendo conseguito il diploma di scuola secondaria superiore. Il gruppo è quindi caratterizzato da una differenza della situazione professionale, tra pensionati da lavoro e occupati, da cui segue anche una bipartizione dell'età della persona di riferimento, pari rispettivamente a 71 e 50 anni. I ritirati dal lavoro provengono in prevalenza dalle attività manifatturiere, ma anche dalla pubblica amministrazione, dal commercio e dalle attività finanziarie. Tra loro c'è un'ampia quota di pensionati ancora relativamente giovani, in coppia e ancora in buona salute. Hanno consumi culturali ampi e differenziati, non troppo diversi da quelli della *classe dirigente*. Si distinguono in particolare per il loro impegno sociale (cap. 3 **Quadro d'insieme**). Tra gli occupati, i settori prevalenti sono quelli del commercio e delle attività professionali; è rilevante anche la quota di quanti sono impegnati in servizi assicurativi e finanziari. In oltre otto casi su dieci le famiglie hanno la casa di proprietà – la percentuale più alta tra tutti i gruppi ed analoga a quella della *classe dirigente* – e sono geograficamente collocate nel Centro-nord, nei centri e nelle periferie delle aree metropolitane.

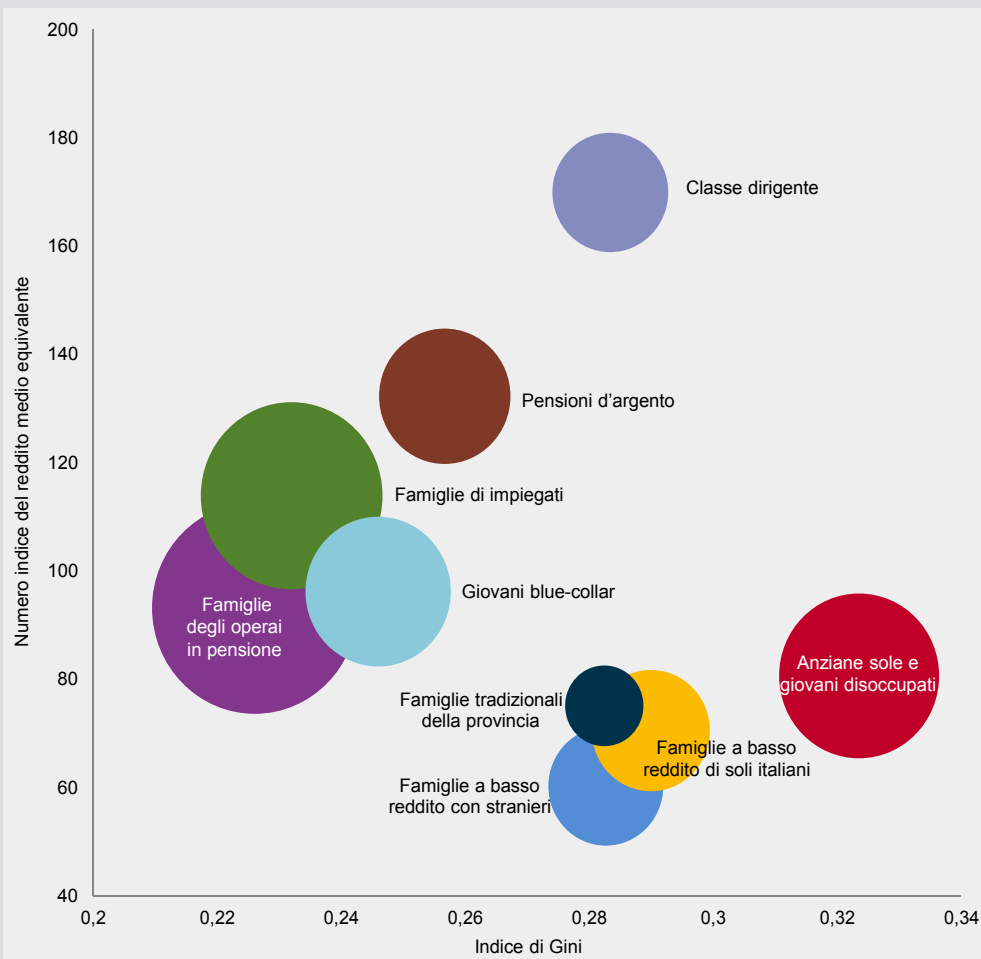
Le famiglie dei *pensionati d'argento* dispongono di una quota del reddito equivalente nazionale superiore al loro peso sul totale delle famiglie (12,3 contro 9,3 per cento). Il gruppo presenta variabilità contenuta in termini sia di concentrazione, sia di scarto interquartile. A questo quadro, caratterizzato da un reddito alto e con variabilità modesta, si associa un basso rischio di povertà: solo il 6,1 per cento degli individui appartenenti a questo gruppo è in questa condizione. Una percentuale più bassa si registra solo tra gli individui che vivono nella *classe dirigente* (4,4 per cento). La grave deprivazione del gruppo è pari solamente al 3,6 per cento.

La classe dirigente. Sono le famiglie a maggiore reddito equivalente, con un vantaggio di quasi il 70 per cento rispetto alla media. È un gruppo tripartito rispetto alla situazione occupazionale della persona di riferimento, essendo nel 40,9 per cento dei casi dirigenti o quadri (quasi dieci volte più rappresentati che nella media nazionale), nel 29,1 per cento imprenditori (sette volte più che nella media) e nel 30,0 per cento ritirati dal lavoro. Si tratta di 1,8 milioni di famiglie (il 7,2 per cento del totale) e di 4,6 milioni di individui (7,5 per cento del totale). Sono in larga prevalenza famiglie di soli italiani, ma c'è una non trascurabile quota di famiglie con stranieri, pari al 5,5 per cento del totale. Sensibilmente differente è la posizione nella professione delle famiglie di soli italiani rispetto a quelle con almeno uno straniero; queste ultime sono maggiormente connotate per presenza di imprenditori e/o liberi professionisti. Come risultato della classificazione,



il gruppo è composto esclusivamente da famiglie con persona di riferimento con titolo universitario, che in un caso su quattro ha anche conseguito un titolo post laurea (il 58,1 per cento di quanti hanno un titolo post laurea rientrano in questo gruppo). Tra quanti lavorano, la maggioranza relativa è occupata nella sanità, nei servizi alle imprese e nelle attività professionali. Stante la loro posizione nella professione, si tratta di famiglie in cui la persona di riferimento ha in media un'età al di sotto dei 60 anni. Le famiglie degli occupati, più giovani di quelle dei ritirati dal lavoro, hanno anche una maggiore quota di coppie con figli e, di conseguenza, un maggior numero di componenti (2,7 contro 1,9). È il gruppo più agiato, non solo dal punto di vista reddituale, ma anche in considerazione del titolo di godimento dell'abitazione che in oltre l'80 per cento dei casi è di proprietà. Rispetto alla distribuzione nazionale, sono famiglie relativamente più presenti nel Centro (26,9 per cento) e risiedono nei grandi centri delle aree metropolitane (30,3 per cento) e nei comuni con più di 50 mila abitanti (23,2 per cento). Questo gruppo si caratterizza per una maggiore partecipazione politica e sociale, e per un comportamento culturale pervasivo, intenso e vario, con un distacco dalla media molto consistente in tutti i consumi culturali esaminati.

Figura 2.3 Dimensione dei gruppi sociali e loro distribuzione secondo il reddito medio equivalente familiare (a) e concentrazione interna dei redditi - Anno 2015 (numero indice, Italia =100 e valori assoluti)



Fonte: Istat, Eu-Silc

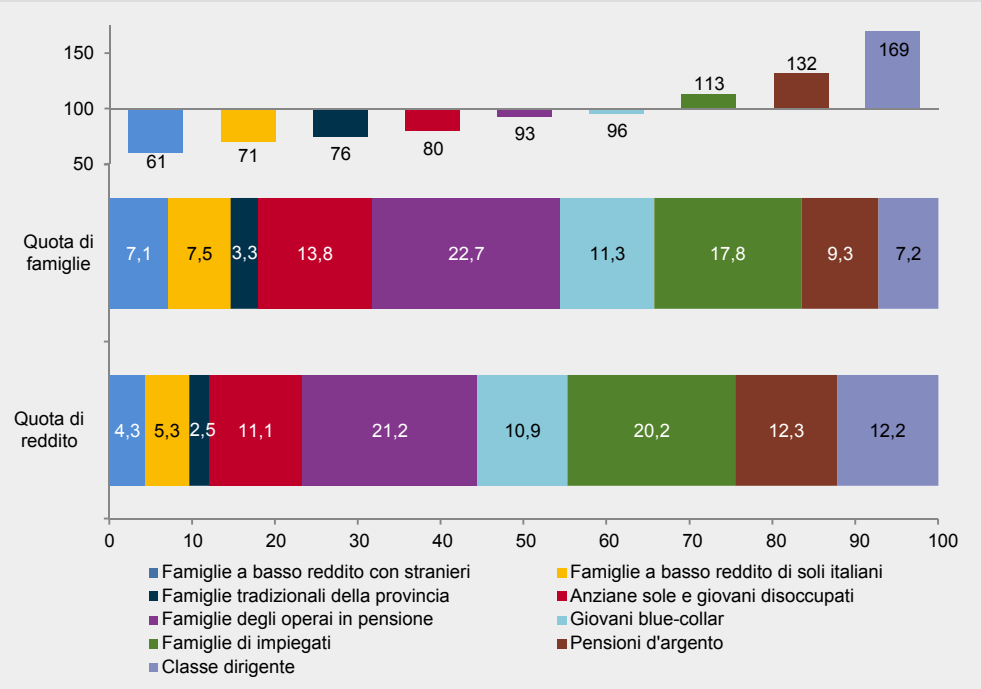
(a) L'area delle bolle è proporzionale al peso del gruppo sociale sulle famiglie residenti in Italia.



La *classe dirigente* detiene il 12,2 per cento del reddito totale. È il gruppo in cui si osserva la differenza positiva più ampia tra quota di reddito e quota di famiglie (5,0 punti percentuali); il gruppo dei *pensionati d'argento* segue a distanza (3,0 punti percentuali). Si riscontra, inoltre, la più alta differenza tra reddito medio e reddito mediano: questo indica un'asimmetria marcata all'interno della distribuzione del reddito, data dai redditi molto alti. Il benessere della *classe dirigente* è confermato anche analizzando gli indicatori armonizzati europei. È il gruppo con il più basso rischio di povertà o esclusione sociale (7,6 per cento), dovuto soprattutto al basso rischio di povertà (4,4 per cento). L'esistenza di una quota, seppur ridotta, di persone a rischio di povertà in questo gruppo particolarmente agiato è attribuibile agli imprenditori o liberi professionisti, tra i quali l'incidenza del rischio di povertà si attesta al 10,1 per cento, e agli inattivi con un rischio pari al 5,3 per cento, segmenti che rappresentano rispettivamente circa il 15 per cento e il 36 per cento degli individui appartenenti a questo gruppo.

La figura 2.3 fornisce un quadro generale dei gruppi secondo il livello e la distribuzione del reddito equivalente. Si nota che le famiglie dei *giovani blue-collar* e le *famiglie degli operai in pensione* sono accomunate da un livello del reddito in media con quello nazionale e da una bassa disuguaglianza al loro interno. Le *famiglie a basso reddito di soli italiani*, le *famiglie tradizionali della provincia* e le *famiglie a basso reddito con stranieri* si caratterizzano, invece, per un livello del reddito al di sotto di quello nazionale e con una maggiore disuguaglianza al loro interno rispetto ai gruppi precedenti. Anche il gruppo delle *anziane sole e dei giovani disoccupati* si caratterizza per un reddito medio equivalente al di sotto della media nazionale, ma è anche il gruppo che presenta la più marcata concentrazione: in altri termini esso rappresenta un gruppo caratterizzato da una forte disuguaglianza reddituale al proprio interno. Le *famiglie di impiegati*

Figura 2.4 Reddito medio equivalente (Italia=100) per gruppo sociale, quota di famiglie e quota di reddito equivalente disponibile per gruppo sociale - Anno 2015 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Eu-Silc



presentano un reddito equivalente più alto rispetto alla media nazionale, ed è il primo dei gruppi a discreto benessere economico e con una variabilità interna piuttosto limitata. Infine, il gruppo con reddito medio equivalente più alto risulta essere la *classe dirigente*, seguito dal gruppo *pensioni d'argento*, anche se il primo ha una distribuzione dei redditi interna meno equa del secondo.

Dalla figura 2.4 emerge la diseguaglianza tra la distribuzione del reddito e la distribuzione delle famiglie nei gruppi. Il rapporto tra la quota di famiglie di ciascun gruppo sociale e la corrispondente quota di reddito equivalente mette in luce come siano tre i gruppi con un valore superiore all'unità, da 1,69 della *classe dirigente* (rapporto dato dalla quota di reddito posseduto da questo gruppo, pari al 12,2 per cento e dalla sua consistenza, 7,2 per cento) a 1,13 delle *famiglie di impiegati* (rispettivamente 12,3 per cento e 9,3 per cento). Viceversa, dei sei gruppi con rapporto inferiore all'unità, le *famiglie a basso reddito con stranieri* hanno il valore più basso, dato dal 0,61 pari al 4,3 per cento della quota di reddito posseduto e dal 7,1 per cento come quota di famiglie.



1 Stiglitz, Sen e Fitoussi (2010); Krugman (2012); Krugman (2008).

2 A tale proposito, l'Istituto ha in programma l'attivazione di un'area della diffusione dedicata alle statistiche sperimentali.

3 Si veda Glossario.

4 Schizzerotto (1988); Cobalti e Schizzerotto (1994).

5 Si veda Glossario per i diversi indicatori.

6 Si veda Glossario.

7 Per persona di riferimento si intende il principale percettore di reddito in famiglia. Nelle indagini in cui manca questa informazione si intende l'intestatario della scheda di famiglia.

8 Si veda Glossario.

APPROFONDIMENTI E ANALISI

2.1 La classe sociale e i gruppi sociali

La suddivisione in classi della società è un processo di semplificazione della struttura sociale, utile alla sua rappresentazione, ma che rischia di sintetizzare e nascondere anche le diversità inevitabilmente intrinseche alla suddivisione stessa. La “complessificazione” del mondo del lavoro, intesa sia in termini di cambiamenti semantici delle professioni, sia di reali attribuzioni di mansioni, ha fatto sì che le diversità aumentassero, acuendo di conseguenza non solamente le disuguaglianze tra le classi sociali, ma anche all’interno di esse.

Il progressivo mutamento della struttura produttiva del nostro Paese ha determinato che le classi sociali⁹ abbiano subito profonde modifiche. A partire dagli anni Ottanta diversi autori hanno osservato un indebolimento generale dell’importanza delle classi nella vita economica, sociale e politica.¹⁰ In linea con la maggiore segmentazione (in termini di profili occupazionali, di reddito e adeguatezza del titolo di studio) all’interno delle stesse classi sociali ciò che sembra essersi profondamente modificato è il senso di appartenenza a una data classe sociale e ciò è particolarmente vero per la classe media e la classe operaia. Questo ha determinato la crisi della classe media, che invece di proiettarsi verso l’ascesa sociale si manifesta sia in termini di autopercezione,¹¹ sia di redditi e consumi effettivi. Anche il Fondo Monetario Internazionale nell’ultimo World Economic Outlook pone l’attenzione sulla difficoltà dei lavoratori del ceto medio, osservando come la quota di reddito ad essi distribuita sia diminuita, con un conseguente aumento delle disuguaglianze nei paesi occidentali. Anche l’“élite intellettuale”¹² del ceto medio ha perso prestigio sociale. In particolar modo il settore degli insegnanti, da sempre considerato attore privilegiato del ricambio sociale, ha subito un ridimensionamento del suo ruolo nella società, soprattutto rispetto al prestigio sociale di cui godeva, grazie alla sua funzione educativa nei confronti delle nuove generazioni. Le disuguaglianze sociali, acuite dalla frammentazione e precarizzazione delle forme contrattuali, hanno avuto come conseguenza che la società nella sua interezza riconoscesse se stessa non più sulla base di un’identità di valori e un portato sociale, ma che si frammentasse, così come si sono frammentate le classi sociali. Per comprendere meglio questa frammentazione si propone in questo *Rapporto annuale* una classificazione per gruppi sociali che oltre alla posizione professionale tiene in considerazione alcune caratteristiche della società attuale: giovani ad alto titolo di studio occupati in posizioni precarie; stranieri di seconda generazione; stranieri con *background* formativo frequentemente non riconosciuto in Italia, ma che sono una parte della nuova piccola imprenditoria del nostro Paese; giovani che lavorano in agricoltura di qualità e nelle attività ad essa connesse; impiegati che si sentono sempre meno classe media, ma soprattutto il bacino di giovani disoccupati e atipici (occupati con contratti di collaborazione o a termine) che frena la crescita non solo demografica, ma anche sociale del Paese. Coloro che sono usciti per tempo dal mercato del lavoro (i pensionati da lavoro, ritirati con il sistema retributivo) possono godere di maggiore sicurezza sul piano economico e di più ampie tutele su quello sociale, ma certo non possono essere loro, anche per questioni anagrafiche, la spinta alla crescita del Paese.

A conclusione di questo excursus sulla genesi e la caratterizzazione dei gruppi, così individuati, è utile un confronto con le classi sociali come sono state definite, e più volte utilizzate nelle analisi sociali e anche dall’Istat, dalla classificazione di Schizzerotto (1988).¹³

La frammentazione delle classi sociali causa della perdita di appartenenza

L’impoverimento del ceto medio accentua le disuguaglianze

Una classificazione della società per gruppi sociali

73



9 Sylos Labini (1974).

10 Clark e Lipset (1991).

11 Diamanti (2015).

12 Vedi classe di servizio dallo schema di classificazione delle classi sociali Erikson, Goldthorpe e Portocarero (1992).

13 Schizzerotto (1988) e Istat (2012).

Una prima considerazione sul confronto tra le due classificazioni prese in esame, mette in luce come le famiglie che non trovano collocazione in alcuna classe sociale in quanto al di fuori del mercato del lavoro, invece vanno a caratterizzare alcuni dei gruppi sociali individuati. Le famiglie in cui la persona di riferimento è a vario titolo in condizione di “non occupato” (ritirata, disoccupata, inattiva) non ricadono in una classe sociale;¹⁴ i gruppi sociali proposti sono, invece, ben caratterizzati anche da questa componente, peraltro rilevante nel panorama attuale del Paese (rappresentano il 45,1 per cento delle famiglie). Considerando ad esempio il gruppo delle *anziane sole e giovani disoccupati*, questo è formato esclusivamente da famiglie la cui persona di riferimento è inattiva o disoccupata, e dunque, non rientra a nessun titolo nelle classi sociali definite operativamente da Schizzerotto. Lo stesso accade nell’82,8 per cento e nel 68,0 per cento rispettivamente, per le *famiglie degli operai in pensione* e per le famiglie dei *pensionati d’argento*. Nell’analisi delle disuguaglianze sociali, però, è fondamentale considerare anche le famiglie in cui la persona di riferimento non è occupata.

Un ulteriore aspetto di cui tener conto è che la classificazione per posizione nella professione rischia, in considerazione della già citata frammentazione dei profili lavorativi, di non far emergere alcune diversificazioni. Ad esempio, all’interno della classe sociale degli operai urbani convivono famiglie con situazioni reddituali diverse tra loro e che pertanto nella classificazione per gruppi ricadono in tre gruppi a benessere economico differente (ricade in questa classe l’84,9 per cento dei *giovani blue-collar*, il 75,2 per cento delle *famiglie a basso reddito con stranieri* e il 67,3 per cento delle *famiglie a basso reddito di italiani*).

La classificazione proposta da Schizzerotto, si basa sulla posizione nella professione degli occupati, declinandola per settore di attività (in modo da poter distinguere gli occupati nell’agricoltura dagli altri settori) e suddividendo la borghesia in borghesia *tout court*, per coloro che hanno alle dipendenze almeno sette addetti, e la piccola borghesia che invece include i piccoli imprenditori, che hanno meno di sette dipendenti. La suddivisione effettuata per gruppi sociali include ulteriori elementi, con l’obiettivo di introdurre la multidimensionalità intrinseca all’appartenenza a un determinato gruppo sociale.

Tavola 2.1 - Famiglie per classe sociale e gruppo sociale (a) - Anno 2015 (per 100 famiglie della stessa classe sociale)

GRUPPI SOCIALI	Non occupato	Borghesia	Classe media impiegatizia	Piccola borghesia urbana	Piccola borghesia agricola	Classe operaia urbana	Classe operaia agricola	Totale
Famiglie a basso reddito con stranieri	2,8	0,0	0,4	1,7	2,0	26,8	28,3	7,1
Famiglie a basso reddito di soli italiani	4,0	0,2	1,1	1,8	1,4	25,1	28,1	7,5
Famiglie tradizionali della provincia	2,1	1,8	3,4	18,4	16,0	-	-	3,3
Anziane sole e giovani disoccupati	30,5	-	-	-	-	-	-	13,8
Famiglie degli operai in pensione	41,7	3,8	7,0	25,3	46,1	-	-	22,7
Giovani blue-collar	-	0,9	4,6	5,6	-	48,1	43,6	11,3
Famiglie di impiegati	-	3,8	83,5	42,7	32,0	-	-	17,8
Pensioni d’argento	14,0	31,7	-	3,1	2,7	-	-	9,3
Classe dirigente	4,8	57,8	-	1,4	-	-	-	7,2
Totale famiglie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Istat, Indagine sulle spese delle famiglie

(a) L’intensità della colorazione delle celle è dovuta al valore del quoziente di localizzazione.¹⁵

¹⁴ Per queste famiglie è possibile desumere la classe sociale solo per coloro che avevano un lavoro nel passato, riferita all’ultima posizione occupazionale.

¹⁵ Si veda Glossario.



Analizzando nel dettaglio e congiuntamente la distribuzione delle famiglie per classe sociale (definita anche in questo caso in base alla persona di riferimento) e appartenenza ad un gruppo emerge una diversificazione per alcune delle caratteristiche considerate (Tavola 2.1).

Come risulta dalle considerazioni precedenti, la classe operaia (urbana e agricola) ha perso il suo connotato univoco e si ritrova, coerentemente con la posizione lavorativa che determina il nuovo gruppo, per quasi la metà dei casi nel gruppo dei *giovani blue-collar* e per la restante quota nei due gruppi di *famiglie a basso reddito* (di soli italiani o con stranieri). Questi tre gruppi effettivamente si distinguono per la posizione lavorativa della persona di riferimento, ma si differenziano profondamente per capacità reddituale: i *giovani blue-collar*, infatti, pur non rientrando tra le fasce di popolazione con maggiore benessere economico, hanno una situazione reddituale equivalente alla media nazionale; le famiglie rientranti nei due gruppi a basso reddito, invece, hanno un benessere economico, così come desumibile dal loro reddito, peggiore di tutte le altre famiglie, in particolare le famiglie con stranieri. Ciò a conferma di come l'appartenenza a una classe sociale non sia sempre sufficiente a determinare capacità, disponibilità e investimento omogenei all'interno della classe sociale stessa. A rappresentare la disuguaglianza sociale è quindi non solo la distanza tra le classi, ma la composizione stessa delle classi.

Il ceto medio, il cui cuore è diviso tra la classe media impiegatizia e la piccola borghesia (urbana e rurale), è ormai da più parti considerata una classe sociale ulteriormente frammentata al suo interno.¹⁶ La piccola borghesia, infatti, si distribuisce su più gruppi sociali, in particolare tra le *famiglie di impiegati*, di *operai in pensione* e le *famiglie tradizionali della provincia*. Secondo la definizione di classe sociale di Schizzerotto, la posizione nella professione delle persone di riferimento per la definizione della classe sociale della piccola borghesia sono i lavoratori in proprio e i piccoli imprenditori, posizioni che risultano caratterizzare molto bene anche i gruppi nei quali si distribuisce. La componente urbana di questa classe sociale, considerata tradizionalmente contigua al ceto medio, risulta secondo la classificazione qui proposta, per la sua componente maggioritaria (42,7 per cento) a un livello socio-economico medio-alto sia in termini di reddito equivalente disponibile, sia per titolo di studio posseduto (superiore o universitario); le altre componenti di questa classe fanno riferimento a gruppi sociali con status socio-economico più basso, sia in termini di reddito, sia di risorse educative (in entrambi i casi la quota più alta è costituita da persone con al massimo la licenza media), e sono: *famiglie di operai in pensione* (25,3 per cento) e quelle *tradizionali della provincia* (18,4 per cento). All'interno della piccola borghesia, troviamo oggi posizioni occupazionali abbastanza omogenee (piccoli imprenditori), che hanno, però, disuguaglianze marcate relativamente alla condizione economica e alle risorse educative. Da una parte, i piccoli borghesi che ricadono nel gruppo delle *famiglie di impiegati* presentano titoli di studio più elevati e riprendono la funzione di crescita e rinnovamento sociale, connaturata a questa classe; dall'altra le sacche con minori risorse (*famiglie di operai in pensione* e *famiglie tradizionali della provincia*) trattengono ancora questo gruppo su una posizione medio bassa della scala sociale.

La classe media impiegatizia è ben rappresentata dalle *famiglie di impiegati*, presenti in questo gruppo per l'83,5 per cento. La quasi perfetta sovrapposizione è largamente dovuta alla posizione occupazionale della persona di riferimento, dipendenti inquadrati come impiegati. Questa classe sociale, quindi, sembra essere ben rappresentata e rappresentabile nella società italiana, pur se con eccezioni importanti. In particolare, la fascia di lavoratori dipendenti con contratto a termine che fanno parte della classe media impiegatizia non ricadono tra le *famiglie di impiegati*, che si connotano per essere impiegati con un contratto a tempo indeterminato. Questi lavoratori a termine rientrano invece nel gruppo dei *blue-collar*, anche quando svolgono pro-

¹⁶ Bellini (2015).



Classi e gruppi sociali: coerenze e trasformazioni delle due classificazioni

fessioni più qualificate la loro posizione contrattuale li svantaggia, avvicinandoli alla posizione operaia. Ciò è sintomo del detrimento di queste posizioni contrattuali sulla situazione reddituale degli impiegati coinvolti, che finiscono per ricadere in un gruppo a prevalenza operaia. La classe sociale più elevata prevista nella classificazione di Schizzerotto è la borghesia, rappresentata per il 57,8 per cento dal gruppo della *classe dirigente* e per il 31,7 per cento dalle *pensionari d'argento*; quote minori però si ripartiscono, più o meno marginalmente, negli altri gruppi sociali. Nella stratificazione sociale la borghesia è la classe dell'innovazione sociale, in quanto detentrici dei mezzi di produzione e del potere decisionale. Infatti, in questa classe sociale ricadono esclusivamente le persone a elevata specializzazione professionale (liberi professionisti), gli imprenditori con almeno sette dipendenti e le posizioni più elevate tra i dipendenti (dirigenti e quadri). Queste caratteristiche si ritrovano in larga misura anche nella suddivisione per gruppi sociali: tuttavia, è soprattutto il titolo di studio posseduto a declinare questa classe su differenti gruppi sociali, alcuni anche a reddito più basso (il 3,8 per cento della borghesia si trova nel gruppo di *famiglie di impiegati* che, pur avendo un reddito equivalente decisamente inferiore alla *classe dirigente*, ha al suo interno solo famiglie la cui persona di riferimento ha almeno il diploma di scuola superiore). Dunque, quella che era l'appartenenza alla classe privilegiata, almeno dal punto di vista delle risorse a disposizione, oggi è compresente in gruppi sociali legati prevalentemente dal possedere le stesse, elevate, risorse di istruzione. Si conferma, quindi, la classe dell'innovazione sociale, nella quale, però, assume peso fondamentale il corso degli studi. Il confronto incrociato tra la distribuzione della classe sociale e quella del gruppo sociale, quindi, mostra ampie sovrapposizioni tra le due definizioni. Risulta altrettanto chiaro, però, come la dimensione dell'appartenenza di classe e di identità si sia andata sfaccettando, tanto che le diversità reddituali, di titolo di studio e posizione professionale si distribuiscono su più gruppi sociali. Così come da tempo teorizzato, la classe media si è andata suddividendo in componenti più e meno forti sul mercato del lavoro, ma anche – più in generale – in termini di riuscita sociale. Essere operai non è più sufficiente per far parte della classe operaia, e in ultimo anche la borghesia ha al suo interno componenti di livello reddituale e occupazionale meno consolidate di quanto il nome di questa classe evochi. La complessità delle forme lavorative, la perdita di confini tra classi sociali, rende (almeno in teoria) più fluido il passaggio da un gruppo sociale a un altro sia in ascesa sia in discesa, con evidenti ricadute sulla percezione di appartenenza e sulla possibilità di guadagnare mobilità sociale verso l'alto, sia intragenerazionale, sia intergenerazionale e ciò è particolarmente vero per le nuove generazioni.

2.2 Gruppi sociali e territorio

La distribuzione dei gruppi sociali per ripartizione geografica (Figura 2.5) ricalca in buona misura lo storico dualismo territoriale del Paese. Il Mezzogiorno risulta infatti maggiormente interessato, rispetto alle altre aree del Paese, da gruppi sociali con profili più fragili e meno agiati; al contrario, il Nord e in misura minore il Centro sono maggiormente caratterizzati da gruppi sociali a medio o alto reddito. All'interno di questo schema dualistico vi sono comunque differenze, come quella relativa al gruppo delle *famiglie a basso reddito con stranieri* che, comprensibilmente, risultano prevalentemente collocate nelle zone settentrionali del Paese. Su questi aspetti giocano naturalmente un insieme di fattori di natura demografica (fecondità delle generazioni passate e longevità), economica (struttura produttiva e dinamicità dei mercati del lavoro locali) e territoriale (aree policentriche e aree monocentriche, presenza di città metropolitane).

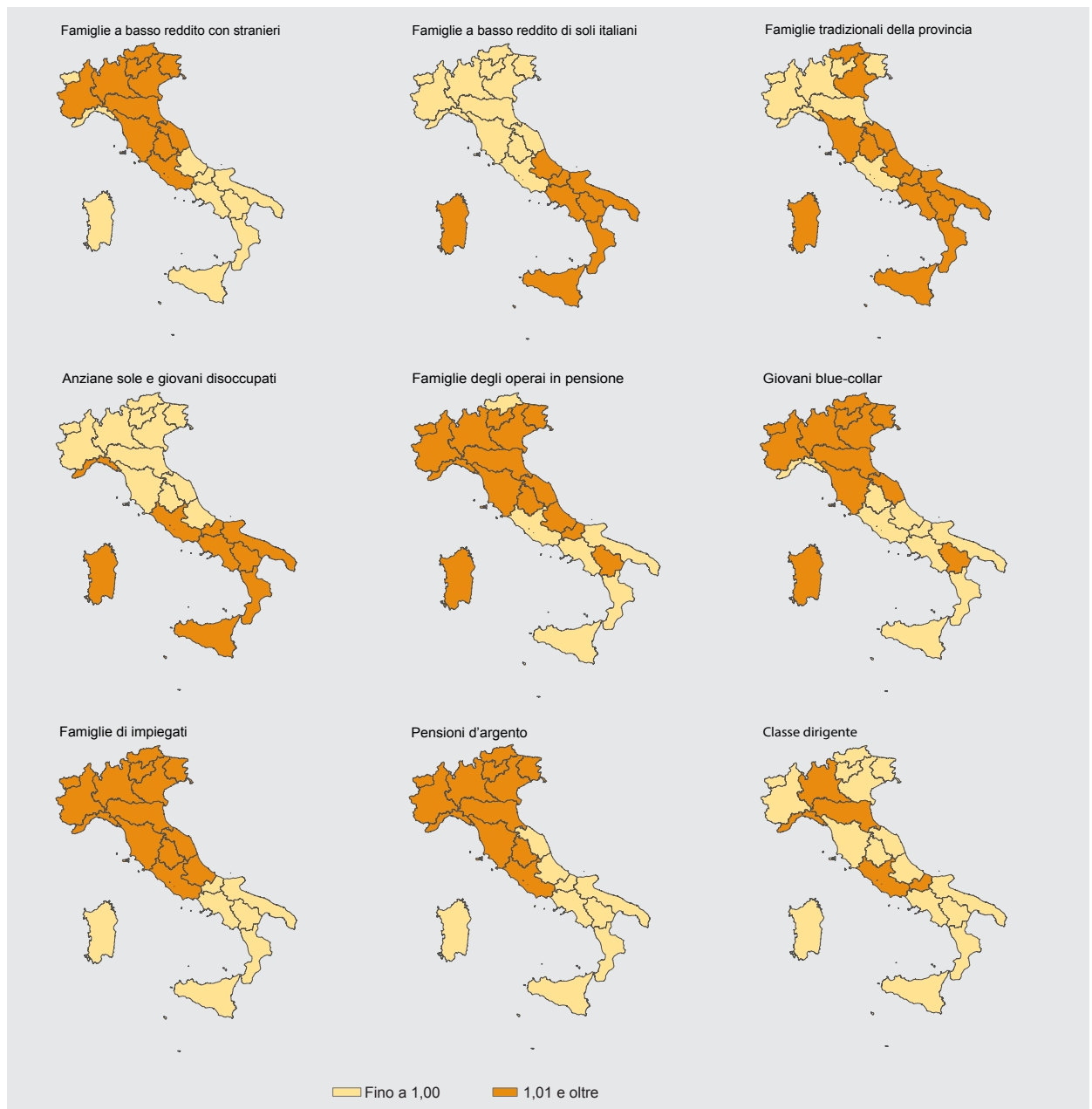
Nel Mezzogiorno il gruppo delle *anziane sole e i giovani disoccupati*, delle *famiglie tradizionali della provincia* e delle *famiglie a basso reddito di soli italiani* registrano quote



comparativamente elevate: 44,5, 45,8 e 51,4 per cento rispettivamente, in particolar modo in Campania. La presenza di questi stessi gruppi è meno rilevante nel Nord (36,5, 34,8 e 34,1 per cento) e nel Centro (18,9, 19,5 e 14,4 per cento). Nel Nord, in particolare nel Nord-ovest, sono ben rappresentate le quote dei gruppi sociali più agiati come quello della *classe dirigente* (30,4 per cento nel Nord-ovest e 17,7 per cento nel Nord-est) e delle *pensioni d'argento* (34,9 e 21,2 per cento rispettivamente) che, al contrario, registrano quote minori nel Mezzogiorno (25,1 per cento nella *classe dirigente* e 21,5 nelle *pensioni d'argento*). Il Centro si colloca in una posizione intermedia con quote dei due gruppi pari al 26,9 e 22,5 per cento, rispettivamente.

Gruppi benestanti soprattutto nel Nord-ovest

Figura 2.5 Quozienti di localizzazione dei gruppi sociali a livello regionale (a)



Fonte: Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro

(a) Un valore inferiore a uno dell'indicatore di localizzazione significa inferiore alla media nazionale; valore uguale o superiore a uno significa uguale o superiore alla media nazionale.



La maggior attrattività lavorativa delle zone centro-settentrionali del Paese è confermata dalle alte quote di presenza registrate delle *famiglie a basso reddito con stranieri* (31,4 per cento nel Nord-ovest, 24,4 nel Nord-est e 25,6 per cento nel Centro), che risultano invece inferiori nel Sud e nelle Isole: 13,8 e 4,8 per cento rispettivamente. La regione a maggiore presenza di *famiglie a basso reddito con stranieri* è la Lombardia. Anche le alte quote del gruppo dei *giovani blue-collar* (29,4 per cento nel Nord-ovest, 21,0 nel Nord-est) e di quello delle *famiglie degli operai in pensione* (29,4 nel Nord-ovest e 22,0 per cento nel Nord-est) testimoniano come le regioni settentrionali siano caratterizzate da una struttura produttiva più ricettiva rispetto a Centro e Mezzogiorno, dove si registrano quote minori dei due gruppi in questione.

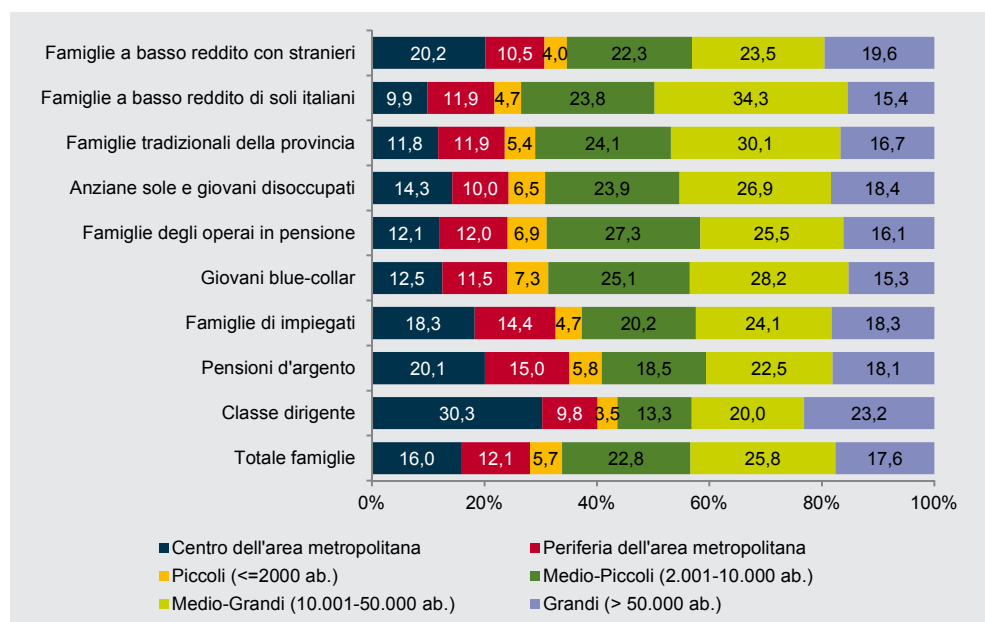
Anche la distribuzione dei gruppi per tipologia di comune mette in luce alcuni aspetti rilevanti della distribuzione geografica dei gruppi sociali (Figura 2.6). Le metropoli e i loro intorno spaziali (le periferie) sono le aree di insediamento prioritario per la *classe dirigente*, i cui membri risiedono per il 30,3 per cento dei casi in un comune centro dell'area metropolitana e per il 9,8 per cento nei comuni della periferia, per il gruppo delle *famiglie a basso reddito con stranieri* (rispettivamente, 20,2 e 10,5 per cento) e per il gruppo delle *pensioni d'argento* (rispettivamente, 20,1 e 15,0 per cento).

Il carattere sostanzialmente urbano della *classe dirigente* e delle *famiglie a basso reddito con stranieri*, è rafforzato dalle alte quote di residenti nei grandi comuni (maggiori di 50 mila abitanti). La polifunzionalità dello spazio emerge nuovamente anche su scala locale, nei casi in cui due gruppi collocati agli estremi opposti rispetto alla distribuzione del reddito insistono prevalentemente negli stessi spazi e, in particolare, nelle grandi metropoli e nei loro intorno territoriali. Le *famiglie di impiegati* risultano, nel 24,1 per cento dei casi, insediate nei comuni medio-grandi, anche se il 20,2 per cento si registra nei comuni medio-piccoli (da 2.001 a 10 mila abitanti) e il 18,3 per cento in quelli con più di 50 mila abitanti, con una diffusione che riguarda soprattutto le tipologie comunali urbane e semi urbane.

Le famiglie dei *giovani blue-collar* risiedono in prevalenza nei comuni medio-grandi (28,2 per cento) e per oltre un quarto (25,1 per cento) in quelli medio-piccoli anche se, tra tutti i gruppi, è quello che registra la quota comparativamente più alta di residenti nei comuni più piccoli, minori o uguali a 2 mila abitanti (7,3 per cento).

Classe dirigente e famiglie a basso reddito con stranieri nelle aree metropolitane

Figura 2.6 Distribuzione dei gruppi sociali per tipologia comunale - Anno 2015 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro



Le *famiglie degli operai in pensione* risiedono in prevalenza nei comuni medio-piccoli (27,3 per cento) e in quelli medio-grandi (25,5 per cento). Non troppo dissimile è la distribuzione per tipologia di comune del gruppo delle *anziane sole e giovani disoccupati* che risulta prevalentemente allocato (circa il 27 per cento) in comuni medio-grandi, per circa il 24 per cento in quelli medio-piccoli e per oltre il 18 per cento nei comuni con più di 50 mila residenti.

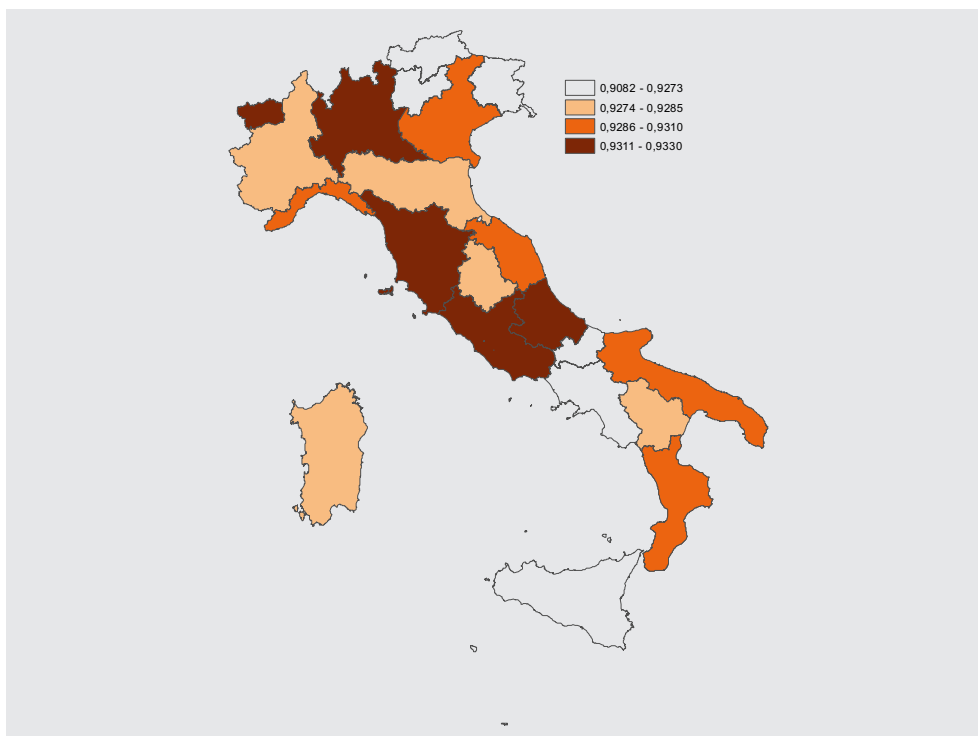
Le *famiglie tradizionali della provincia* e quelle a *basso reddito di soli italiani*, infine, presentano distribuzioni per tipologia comunale sostanzialmente simili. In entrambi i casi infatti i comuni privilegiati sono quelli medio-grandi (30,1 e 34,3 per cento rispettivamente) e medio-piccoli (24,1 per cento e 23,8 rispettivamente).

È stato inoltre misurato il grado di diversità nella composizione dei gruppi sociali di ciascuna regione. A tal fine, è stato calcolato un indice di diversità (o eterogeneità) di Simpson.¹⁷ Tale indice (S) misura la probabilità che estratti a caso due individui da una data popolazione essi appartengano a due gruppi di popolazione diversi, in questo caso i gruppi sociali. L'indice, nella sua forma normalizzata, varia tra 0 ed 1. È tanto più vicino a 0 quanto più le famiglie appartengono a un unico gruppo sociale mentre è tanto più vicino a 1 quanto più i gruppi sociali risultino tutti ugualmente rappresentati nell'unità geografica di riferimento (Figura 2.7).

Il grado di uniformità è essenzialmente alto in tutte le regioni dato che il valore minimo dell'indice risulta pari a circa 0,91, essendo i gruppi ben rappresentati su tutto il territorio nazionale. Tuttavia, i valori più alti si registrano nelle regioni delle aree centro-settentrionali e in Abruzzo; quelli più bassi si registrano in alcune regioni del Mezzogiorno (Molise, Campania e Sicilia) e in altre collocate nell'estremo Nord-est (Trentino-Alto Adige e Friuli-Venezia Giulia). Nel primo gruppo di regioni i sottogruppi risultano dunque rappresentati in modo più equo mentre nel secondo si manifesta una minore uniformità in termini di composizione per gruppi sociali.

Tutti i gruppi
sociali presenti sul
territorio

Figura 2.7 Indice di diversità dei gruppi sociali nelle regioni italiane - Anno 2015



Fonte: Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro

¹⁷ Si veda Glossario.



Figura 2.8 Comuni italiani per grado di urbanizzazione - Anno 2014



Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

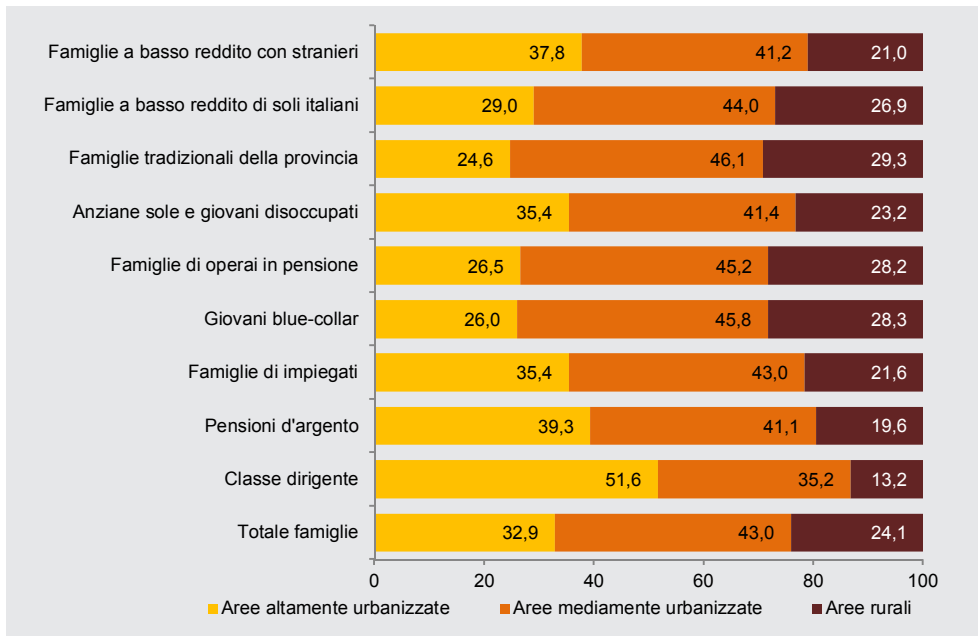
Un'ulteriore analisi ha riguardato la distribuzione dei gruppi in funzione della classificazione del territorio per grado di urbanizzazione (Figura 2.8).

A tal fine, è stata presa in considerazione la classificazione Eurostat (Degurba—Degree of Urbanisation) che consente di aggregare i comuni in tre blocchi distinti.¹⁸ La Figura 2.9 riporta per ciascun gruppo sociale le quote delle tre tipologie di area. Ne emerge una caratterizzazione dei gruppi sociali a basso e medio reddito nelle aree rurali e mediamente urbanizzate, in particolar modo le *famiglie tradizionali della provincia* nel 29,3 per cento nelle aree rurali e nel 46,1 per cento nelle aree a media urbanizzazione e per le stesse aree i *giovani blue-collar*, rispettivamente, 28,3 e 45,8 per cento. Viceversa la maggioranza assoluta della *classe dirigente* risiede in aree altamente urbanizzate (51,6 per cento); insistono sulle stesse aree, anche se con percentuali più basse, le famiglie delle *pensioni d'argento* (39,3 per cento) e quelle *a basso reddito con stranieri* (37,8 per cento).

¹⁸ Degurba: aree altamente urbanizzate (cities – densely populated areas), aree a media urbanizzazione (towns and suburbs—intermediate density areas) e aree a basso grado di urbanizzazione (rural areas—thinly populated areas).



Figura 2.9 Quote di popolazione che ricadono nei gruppi sociali per grado di urbanizzazione del territorio - Anno 2015 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Rilevazione sulle forze di lavoro

2.3 I comportamenti di spesa nei gruppi sociali

Reddito e ricchezza misurano la capacità di spesa di famiglie e individui, permettendo di calibrare il profilo dei consumi lungo il ciclo di vita, di soddisfare le proprie necessità, i propri gusti e stili di vita. Le risorse economiche rappresentano, quindi, il mezzo attraverso il quale individui e famiglie riescono ad avere e sostenere un determinato standard di vita. In sostanza, la valutazione dei consumi delle famiglie permette di compiere un ulteriore passo nell'analisi del benessere economico, integrando un'analisi sulla distribuzione del reddito con un'analisi su quello che il reddito permette di acquistare. A tal proposito ci si riferisce a un modello concettuale in cui il benessere economico deriva dal consumo, il quale a sua volta dipende dal reddito e dalla ricchezza.

La spesa per consumi rappresenta il valore monetario dei beni e servizi che individui e famiglie acquisiscono per soddisfare i propri bisogni e coglie sia le spese indifferibili per conseguire uno standard di vita accettabile secondo il contesto nel quale si vive, sia le scelte effettive di allocazione delle risorse.

La spesa media mensile delle famiglie residenti in Italia nel 2015 è stata pari, in valori correnti, a 2.499 euro. In media, le famiglie hanno speso 441 euro mensili per prodotti alimentari e bevande analcoliche (il 17,7 per cento del totale); la spesa per beni e servizi non alimentari è stata in media, invece, pari a 2.058 euro mensili (il restante 82,3 per cento – Tavola 2.2).

Tuttavia, poiché la distribuzione dei consumi è asimmetrica, la maggioranza delle famiglie ha speso in consumi un importo inferiore al valore medio. Se si calcola il valore mediano, ovvero il livello di spese per consumo che divide il numero di famiglie in due metà uguali, il 50 per cento delle famiglie residenti in Italia ha speso una cifra non superiore a 2.144 euro. Il valore medio è quindi pari a 1,17 volte la mediana.

Il livello e la composizione della spesa per consumi è molto differente da un gruppo sociale all'altro. Questi, infatti, si differenziano tra loro non solo in base alle differenti possibilità economiche e alla loro connotazione territoriale, ma anche in base a una serie di caratteristiche



Tavola 2.2 Spesa mediana mensile e spesa media mensile delle famiglie per alcune caratteristiche - Anno 2015 (valori in euro e composizione percentuale per capitolo di spesa rispetto al totale della spesa media mensile)

	Spesa mediana mensile	Spesa media mensile (=100%)	Alimentare e bevande non alcoliche	Bevande alcoliche e tabacchi	Abbigliamento e calzature	Abitazione, acqua, elettricità e altri combustibili	Mobili, articoli e servizi per la casa	Servizi sanitari e spese per la salute	Trasporti	Comunicazioni	Ricreazione, spettacoli e cultura	Istruzione	Servizi ricettivi e di ristorazione	Altri beni e servizi (a)
GRUPPI SOCIALI														
Famiglie a basso reddito con stranieri	1.404	1.697	21,0	2,4	5,2	36,8	8,2	3,3	2,8	11,3	3,3	0,5	3,5	6,6
Famiglie a basso reddito di soli italiani	2.494	2.848	20,9	1,9	5,2	29,6	19,1	4,0	4,1	13,1	2,8	0,9	4,4	7,3
Famiglie tradizionali della provincia	2.845	3.183	20,9	2,1	5,3	29,7	20,1	3,2	4,1	13,2	2,9	0,9	4,4	8,2
Anziane sole e giovani disoccupati	1.420	1.700	19,1	1,8	3,3	43,4	29,7	5,0	4,6	7,0	2,7	0,3	2,9	6,9
Famiglie degli operai in pensione	1.726	2.021	19,6	1,7	3,6	40,5	27,6	4,3	5,9	8,1	2,4	0,1	3,1	6,9
Giovani blue-collar	2.114	2.396	16,6	2,3	4,6	33,3	20,4	4,1	3,7	12,5	2,6	0,4	5,9	8,3
Famiglie di impiegati	2.721	3.011	15,6	1,6	5,7	32,8	22,1	3,9	3,9	12,3	2,4	0,9	6,7	8,0
Pensioni d'argento	2.740	3.098	16,2	1,6	4,2	37,8	26,1	4,4	5,1	10,2	2,2	0,5	5,2	7,2
Classe dirigente	3.479	3.810	13,6	1,2	5,0	37,2	26,3	4,9	4,0	10,3	2,2	1,0	6,4	7,6
RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE														
Nord-ovest	2.376	2.836	15,8	1,7	5,1	35,9	22,3	4,2	4,7	11,2	2,3	0,6	5,5	7,6
Nord-est	2.422	2.757	15,7	1,6	4,0	36,0	23,7	4,2	4,8	11,4	2,4	0,7	5,9	7,6
Centro	2.246	2.600	17,5	1,7	3,6	39,6	27,3	3,8	4,1	10,0	2,5	0,6	4,9	6,9
Sud	1.835	2.019	22,1	2,2	5,6	33,6	21,7	4,4	4,3	9,4	2,9	0,5	3,2	7,6
Isole	1.604	1.892	21,6	1,8	5,2	33,3	22,5	4,6	4,4	10,5	3,1	0,5	3,5	7,5
TIPOLOGIE DI COMUNE														
Centro e periferia di area metropolitana	2.365	2.699	16,2	1,7	3,6	40,6	26,9	4,2	4,2	9,2	2,5	0,7	5,0	7,0
Comuni fino a 10 mila abitanti	2.112	2.543	17,7	1,6	5,6	31,0	19,8	4,5	5,0	13,1	2,5	0,6	4,8	8,2
Comuni oltre i 10 mila abitanti	2.048	2.341	18,7	1,9	4,7	36,4	23,8	3,9	4,4	9,9	2,5	0,5	4,9	7,2
Totale famiglie	2.144	2.499	17,7	1,8	4,6	36,1	23,6	4,2	4,5	10,6	2,5	0,6	4,9	7,5

Fonte: Istat. Indagine sulle spese delle famiglie

(a) Includono beni e servizi per la cura della persona, effetti personali, servizi di assistenza sociale, assicurazioni e finanziari.



sociali, economiche e demografiche molto influenti sulle necessità e sulle scelte dei consumatori. I livelli di spesa seguono in maniera abbastanza lineare la classificazione delle famiglie basata sulle loro condizioni reddituali: dove è migliore la situazione economica si spende di più e viceversa. Il livello di spese per consumi, a sua volta, ha un impatto considerevole sulla composizione del budget familiare. In generale, tra le famiglie con disponibilità più contenute pesano maggiormente le spese destinate al soddisfacimento dei bisogni primari, come quelle per alimentari, abitazione, mobili, articoli e servizi per la casa. Tra le famiglie con possibilità economiche migliori, invece, sale l'incidenza di spese importanti dal punto di vista dell'inclusione e della partecipazione sociale, ma non strettamente essenziali, quali quelle per servizi ricreativi, spettacoli e cultura e quelle per servizi ricettivi e di ristorazione.

Le famiglie della *classe dirigente* spendono, in media, 3.810 euro al mese; il valore mediano è invece pari 3.479 euro. Questo gruppo sociale è quello che presenta il livello di benessere economico più elevato e ha anche la minore distanza relativa tra media e mediana (con un rapporto pari a 1,10), con un'eterogeneità interna più bassa rispetto agli altri gruppi sociali. L'eterogeneità è massima invece nel gruppo delle *famiglie a basso reddito con stranieri*, dove il rapporto tra media e mediana assume valore pari a 1,21 (rispetto alla media nazionale di 1,17).

Le famiglie della *classe dirigente* sono quelle che meglio possono descrivere le scelte allocative, essendo quelle più benestanti hanno, infatti, i maggiori margini nelle scelte di consumo. Rispetto a tutte le altre, le famiglie della *classe dirigente* presentano la quota di spesa alimentare più bassa di tutte, il 13,6 per cento. Hanno, inoltre, le quote di spesa più elevate per ricreazione, spettacoli e cultura (6,6 per cento) e per servizi ricettivi e di ristorazione (6,4 per cento).

Le differenze esistenti tra i diversi gruppi raggiungono il massimo quando si confrontano i livelli e la composizione delle spese familiari dei due gruppi ai due estremi della scala del benessere economico, *classe dirigente* e *famiglie a basso reddito*.

La spesa delle *famiglie a basso reddito con stranieri*, pari in mediana a 1.404 euro, si concentra su beni e servizi essenziali: il 21,0 per cento è destinato alla spesa alimentare e il 36,8 per cento all'abitazione. Relativamente a quest'ultimo aspetto, scorporando la spesa per gli affitti figurativi, la differenza in termini di quota tra queste famiglie e le altre diventa ancora più elevata; infatti, per le prime gli affitti figurativi valgono appena l'8,2 per cento della spesa, mentre per il resto delle famiglie il 24,3 per cento. Questi valori indicano non solo la diversa percentuale di famiglie che vivono in abitazione di proprietà tra i due gruppi, ma anche il fatto che gli stranieri vivono in abitazioni che hanno mediamente valori di mercato inferiori.

Su livelli di spesa bassi come quelli degli stranieri si trovano le famiglie di *anziane sole e giovani disoccupati* (1.420 euro in mediana). Tra queste, le spese alimentari pesano intorno al 20 per cento del bilancio familiare, così come per le *famiglie di italiani a basso reddito*, per le *famiglie degli operai in pensione* e per quelle *tradizionali della provincia*.

L'ampiezza familiare aumenta le spese in valori assoluti, portando le *famiglie tradizionali della provincia* e le *famiglie di italiani a basso reddito*, di maggiore dimensione rispetto alle altre, oltre 4 componenti in media, ad avere una spesa relativamente elevata, in valori assoluti: 2.845 euro in mediana le prime e 2.494 le seconde. Questi due gruppi sociali presentano, peraltro, profili di spesa molto simili tra loro, anche a causa di una distribuzione territoriale che presenta ampie aree di sovrapposizione.

Una voce di spesa largamente incompressibile, quella sanitaria, è molto legata all'età dei componenti familiari. La quota di spesa sanitaria assume infatti valori molto rilevanti nelle famiglie con maggiore presenza di anziani rispetto a quelle più giovani, arrivando a pesare per il 5,9 per cento tra gli *operai in pensione*, il 5,1 per cento tra i *pensionati d'argento* e il 4,6 per cento tra le *anziane sole* e i *giovani disoccupati*. Questo gruppo conferma ulteriormente la sua eterogeneità interna, presentando le famiglie delle *anziane sole* un impatto della spesa sanitaria pari al 4,8 per cento e quelle dei disoccupati un impatto del 3,5 per cento.

Poche le case di proprietà per le famiglie a basso reddito con stranieri



Malgrado i vincoli di bilancio i *giovani blue-collar* non rinunciano a vacanze, ristoranti e spettacoli

Una composizione familiare più spostata sulle età più giovani determina, invece, quote più elevate di spesa per abbigliamento e calzature: ad esempio le *famiglie di impiegati* spendono il 5,7 per cento del loro budget per questa voce, mentre le famiglie di anziani, che generalmente hanno stili di vita più morigerati, hanno quote più basse (il 3,6 per cento tra le *famiglie degli operai in pensione* e tra le *anziane sole*, con una spesa media di 73 e 55 euro). Quanto detto trova eccezione tra i *pensionati d'argento*, le cui migliori condizioni economiche e il cui stile di vita fa sì che la quota per tale voce di spesa arrivi al 4,2 per cento del totale (130 euro mensili). Anche la spesa per servizi ricreativi, ricettivi e di ristorazione è legata alla fase di vita familiare, nonché al diverso livello di istruzione dei componenti delle famiglie. Le quote più elevate di spesa, così come di valori assoluti di spesa, si osservano, a eccezione della *classe dirigente*, tra le *famiglie degli impiegati* (390 euro, il 12,8 per cento del totale della spesa). I *giovani blue-collar*, pur disponendo di minori possibilità economiche rispetto alle *famiglie di impiegati*, riservano comunque a queste voci l'11,5 per cento del totale.

I gruppi sociali caratterizzati da maggiore mobilità, legata all'attività lavorativa o di formazione, presentano anche quote di spesa per trasporti particolarmente elevate. All'opposto, i gruppi che hanno minori necessità di spostamento: le quote più basse di spesa per trasporti si osservano infatti tra gli *operai in pensione* e tra le *anziane sole* e i *giovani disoccupati*, mentre le percentuali più elevate, sopra al 13 per cento, si trovano nelle *famiglie a basso reddito di soli italiani* e tra le *famiglie della provincia*, entrambi gruppi giovani, numerosi, e con una maggiore incidenza di occupati. Rispetto alle diverse necessità di mobilità legate al ciclo di vita, fanno eccezione (nuovamente) le famiglie dei *pensionati d'argento*, indicandoli ancora come un gruppo di famiglie in cui il principale percettore è uscito dal mercato del lavoro, ma è ancora dinamico e propenso alla partecipazione culturale: presentano infatti anche valori superiori alla media di spese dedicate a servizi ricreativi, spettacoli e cultura e a servizi ricettivi e di ristorazione (10,4 per cento in totale contro il 10,0 per cento di media nazionale).

Si confermano le differenze a livello territoriale. I valori più elevati di spesa mediana si registrano al Nord (2.422 euro nel Nord-est e 2.376 nel Nord-ovest), seguono il Centro (2.246 euro), il Sud (1.835 euro) e le Isole (1.604 euro).

Più nel dettaglio, Trentino-Alto Adige, Emilia-Romagna e Lombardia sono le regioni con la spesa mediana mensile più elevata (rispettivamente, 2.596, 2.576 e 2.505 euro). Al contrario, la Calabria è la regione con la spesa più contenuta, pari in mediana a 1.497 euro, di mille euro inferiore a quella più elevata.

La quota per la spesa alimentare, pari al 17,7 per cento del totale a livello nazionale, è più elevata al Sud (22,1 per cento) e nelle Isole (21,6 per cento), mentre è al di sotto del 16,0 per cento nel Nord e pari al 17,5 per cento al Centro. La spesa alimentare, però, non include quella per servizi di ristorazione (ristoranti, bar e simili e mense), che incide per circa il 5 per cento nelle regioni settentrionali e scende intorno al 3 per cento nel Sud e nelle Isole (4,4 per cento nel Centro), riducendo in una certa misura le distanze.

Sulla spesa per beni e servizi non alimentari a pesare è soprattutto la voce abitazione, acqua, elettricità, gas e altri combustibili (il 36,1 per cento del totale).

Una parte consistente della spesa delle famiglie è destinata all'abitazione: questa raggiunge i valori più elevati al Centro (39,6 per cento), seguito dal Nord (36 per cento circa) e da Sud e Isole (più del 33 per cento). Nel Lazio e in Liguria rappresenta oltre il 40 per cento, mentre scende intorno al 30 per cento in Basilicata, Calabria, Puglia e Sicilia. Gran parte di questa spesa è rappresentata dall'affitto figurativo,¹⁹ il cui livello segue in buona misura i valori del mercato immobiliare; la quota più elevata di questa posta figurativa si registra, infatti, nel Lazio, 29,8 per cento, dove il peso della città di Roma fa da traino. Al netto dell'affitto figurativo, la quota di

¹⁹ Si veda Glossario.



Oltre un terzo del budget per abitazione e utenze

spesa per abitazione si connota territorialmente lungo il classico gradiente Nord-Sud seguendo l'andamento dei livelli di spesa complessivi: dove i livelli di spesa sono più alti si rilevano anche le quote più elevate (da un massimo del 13,6 per cento del Nord-ovest a un minimo del 10,8 per cento nelle Isole).

Le regioni con i livelli di spesa più bassi mostrano quote più contenute per servizi ricettivi e di ristorazione e per ricreazione, spettacoli, cultura. Queste spese rappresentano il 7,6 per cento circa al Sud e nelle Isole (con un minimo del 6,0 per cento del bilancio familiare in Calabria), raggiungono il 10,0 per cento in media nazionale e salgono fino all'11,7 per cento nel Nord-est (il 13,2 per cento in Trentino-Alto Adige).

Una voce di spesa molto rilevante sul bilancio familiare, la terza dopo l'abitazione e l'alimentazione, è quella relativa ai trasporti, che pesa in media nazionale il 10,6 per cento del totale. Non presenta una variabilità particolarmente marcata sul territorio, né presenta chiare demarcazioni nord-sud.

Le condizioni economiche delle famiglie, il costo della vita e il differente accesso e disponibilità di beni e servizi variano sul territorio anche in base alla tipologia del comune di residenza. Di conseguenza, le spese per consumo si differenziano nei comuni in termini tanto di livelli quanto di composizione.

Le famiglie residenti nei comuni centro di area metropolitana e nei comuni della loro periferia spendono ogni mese, in mediana, 2.365 euro, circa 250 euro in più dei comuni più piccoli, fino a 10 mila abitanti, e 310 in più rispetto alla media dei comuni con più di 10 mila abitanti.

Nelle aree metropolitane le spese per l'abitazione pesano sul bilancio familiare per il 40,6 per cento, contro il 31,0 per cento che si rileva nei comuni fino a 10 mila abitanti (che non fanno parte delle aree metropolitane). Su queste quote, tuttavia, pesa in misura rilevante la quota degli affitti figurativi, che, in accordo con i valori di mercato, sono considerevolmente più alti nelle aree metropolitane.

La possibilità di rivolgersi a una più ampia gamma di esercizi commerciali e di accedere a offerte concorrenziali fa sì che nelle aree metropolitane le spese familiari per abbigliamento e calzature siano più basse rispetto a quelle delle famiglie residenti negli altri comuni e che la relativa quota sia più contenuta (rispettivamente, 3,6 e 5,6 per cento). A conferma di ciò, i comuni sopra i 50 mila abitanti si collocano nel mezzo tanto in termini assoluti quanto di quota (4,7 per cento della spesa totale). Abitare in un piccolo centro fa crescere anche la quota di spesa destinata ai trasporti che raggiunge il 13,1 per cento nei comuni fino a 10 mila abitanti (333 euro mensili in media) mentre si ferma al 9,2 per cento nei comuni delle aree metropolitane (247 euro).

I trasporti terza voce di spesa in tutto il Paese

La concorrenza fa spendere meno per abbigliamento e calzature nelle grandi città

2.3.1 La distribuzione della spesa per gruppi sociali

Anche per i confronti distributivi rispetto alle spese per consumo, come già per il reddito, è utile considerare la spesa familiare resa equivalente mediante opportuni coefficienti.²⁰ In tal modo, è possibile confrontare i livelli di spesa di famiglie di ampiezza diversa, ordinando le famiglie dal valore di spesa equivalente più basso a quello più alto, classificandole in gruppi e dividendo le famiglie in cinque gruppi di numerosità uguale. Ciò equivale a dire che il primo quinto comprende il 20 per cento delle famiglie con la spesa equivalente più bassa, l'ultimo quinto il 20 per cento di famiglie con la spesa equivalente più elevata. La distribuzione della spesa totale nei quinti fornisce una misura di disuguaglianza, poiché in un'ipotetica situazione di perfetta eguaglianza, ogni quinto avrebbe una quota di spesa pari al 20 per cento del totale. Il rapporto tra la spesa totale di ogni quinto e le famiglie appartenenti al quinto dovrebbe quindi essere

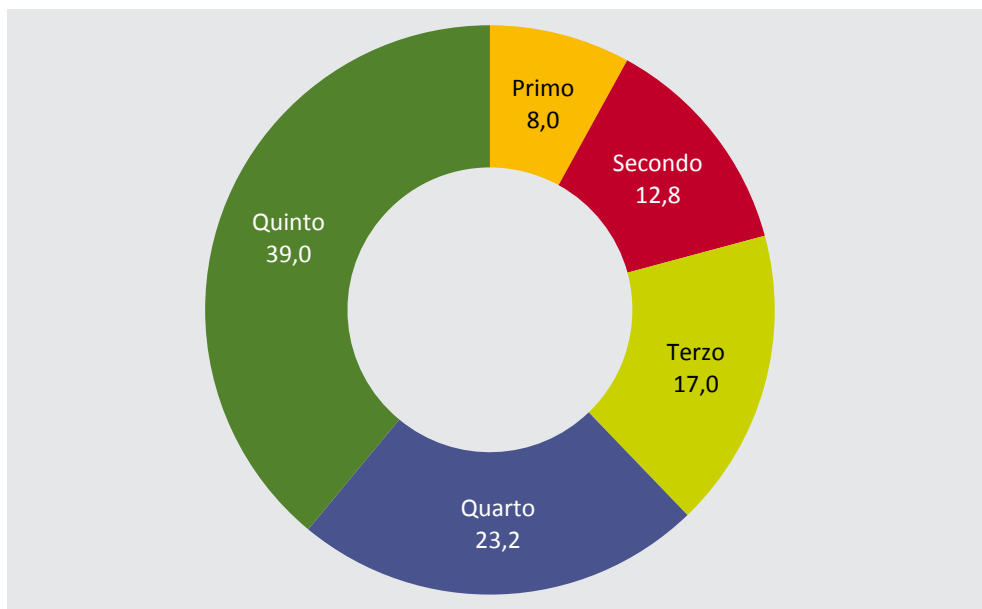
²⁰ Scala di equivalenza di Carbonaro; si veda Glossario.



pari a uno. Le famiglie con spese più basse (primo quinto) spendono, invece, solo l'8,0 per cento della spesa sostenuta dal totale delle famiglie residenti, mentre quelle dell'ultimo quinto il 39,0 per cento (Figura 2.10). Queste ultime hanno quindi un livello di spesa equivalente complessiva pari a quasi cinque volte quella delle famiglie del primo quinto.

Se si considerano i primi due quinti e gli ultimi due, questi ultimi spendono il 62,2 per cento della spesa totale, i primi appena il 20,8 per cento, facendo emergere la forte concentrazione della spesa nei due quinti di famiglie con possibilità di spesa più elevata.

Figura 2.10 Spesa familiare equivalente per famiglie ordinate in quinti - Anno 2015



Fonte: Istat, Indagine sulle spese delle famiglie

I gruppi sociali presentano una distribuzione all'interno dei quinti di reddito molto differenziata. Sono stati, infatti, definiti in base all'associazione tra reddito e alcune caratteristiche socio-demografiche, entrambi fortemente influenti su stili di vita ed esigenze familiari, in ultima istanza su livelli e composizione delle spese. La caratterizzazione delle famiglie rispetto ai quinti di spesa segue in maniera molto congruente la loro collocazione all'interno dei gruppi sociali definiti in base al benessere reddituale (Tavola 2.3). I due gruppi precedentemente definiti a medio reddito - le famiglie dei *giovani blue-collar* e quelle degli *operai in pensione* - presentano una distribuzione più omogenea delle altre (spostata verso i quinti più elevati le prime e verso i quinti meno elevati le seconde, anche a causa delle maggiori esigenze di spesa legate a una composizione familiare più numerosa e giovane). Le *famiglie a basso reddito con stranieri*, le più svantaggiate in termini di reddito, sono anche quelle con una maggiore asimmetria distributiva spostata verso i quinti di spesa equivalente più bassa. Oltre la metà delle *famiglie a basso reddito con stranieri* si colloca nel quinto di spesa equivalente più basso e solamente il 5,2 per cento nel quinto più elevato. Leggermente migliore, ma pur sempre svantaggiata, la situazione delle *famiglie a basso reddito di soli italiani*: oltre il 40 per cento si colloca nel quinto più basso, ma la differenza rispetto alle *famiglie degli stranieri* si riscontra solamente nel secondo e terzo quinto, e non nel quinto più elevato di spese (in cui rientra solo il 5,7 per cento di questo gruppo). Anche tra le *famiglie tradizionali della provincia* si posiziona nel quinto di spesa equivalente più elevato solamente il 5,5 per cento, e una famiglia su tre, invece, nel quinto di spesa più basso.



Le famiglie con le spese più elevate in termini equivalenti sono quelle dei due gruppi con situazione migliore rispetto al reddito: la *classe dirigente* e i *pensionati d'argento*. In particolare, i primi hanno una distribuzione esattamente speculare a quella delle *famiglie con stranieri*: in oltre la metà dei casi sono nel quinto di spesa più elevato (e in oltre 3 casi su 4 nei due quinti più elevati), il 3,5 per cento nel quinto più basso. Anche i livelli di spesa dei *pensionati d'argento* sono fortemente asimmetrici e spostati verso i livelli più elevati, a ulteriore conferma che questo gruppo ha capacità di spesa data dal sistema retributivo con cui sono andati in pensione, ma ha anche un livello culturale e uno stato di salute tale da garantire un'adeguata partecipazione alla vita sociale del Paese.

Livelli di spesa alti per i *pensionati d'argento* grazie ai vantaggi del sistema retributivo

Appartengono al primo quinto il 34,5 per cento delle famiglie residenti nel Sud e il 39,2 per cento di quelle residenti nelle Isole, rispetto al 14,9 per cento di quelle che vivono nel Centro e all'11,5 per cento delle famiglie del Nord. Al contrario, nel Nord più di una famiglia su quattro si colloca nel quinto con le spese più elevate (rispettivamente, 29,0 per cento nel Nord-ovest e 25,0 per cento nel Nord-est), contro il 7,8 per cento di quelle che vivono nel Sud e il 6,6 per cento di quelle delle Isole. Meno marcate, ma comunque rilevanti, le differenze distributive per tipologia comunale. I centri delle aree metropolitane e i comuni della loro periferia presentano una distribuzione asimmetrica e percentuali di popolazioni crescenti al crescere del quinto di spesa equivalente, passando dal 15,1 per cento del primo quinto al 25,6 per cento del quinto. Al contrario, i comuni sopra i 10 mila abitanti presentano una linea di tendenza esattamente opposta, dal 22,4 per cento presenti nel primo quinto al 16,3 per cento tra i più benestanti. Meno delineata, e quindi meno diseguale al suo interno, la distribuzione nei comuni più piccoli, sotto i 10 mila abitanti.

Tavola 2.3 Famiglie per quinto di spesa totale equivalente per alcune caratteristiche - Anno 2015
(per 100 famiglie con le stesse caratteristiche)

	Primo	Secondo	Terzo	Quarto	Quinto	Totale
GRUPPI SOCIALI						
Famiglie a basso reddito con stranieri	51,9	20,2	14,3	8,4	5,2	100,0
Famiglie a basso reddito di soli italiani	41,2	26,1	17,9	9,1	5,7	100,0
Famiglie tradizionali della provincia	33,0	26,4	20,9	14,3	5,5	100,0
Anziane sole e giovani disoccupati	25,6	25,1	23,5	15,1	10,7	100,0
Famiglie degli operai in pensione	20,0	21,9	22,4	20,5	15,1	100,0
Giovani blue-collar	15,0	18,9	20,5	23,2	22,5	100,0
Famiglie di impiegati	9,5	18,0	20,7	24,8	27,0	100,0
Pensioni d'argento	6,3	14,1	18,5	26,0	35,1	100,0
Classe dirigente	3,5	8,6	10,7	25,6	51,6	100,0
RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE						
Nord-ovest	11,5	14,2	21,9	23,4	29,0	100,0
Nord-est	11,5	17,5	22,1	24,0	25,0	100,0
Centro	14,9	20,2	19,5	23,1	22,3	100,0
Sud	34,5	27,5	17,9	12,3	7,8	100,0
Isole	39,2	24,9	16,3	13,0	6,6	100,0
TIPOLOGIE DI COMUNE						
Centro e periferia di area metropolitana	15,1	16,6	19,4	23,4	25,6	100,0
Comuni fino a 10 mila abitanti	21,2	20,9	20,0	17,8	20,1	100,0
Comuni oltre i 10 mila abitanti	22,4	21,6	20,4	19,3	16,3	100,0
Totale famiglie	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	100,0

Fonte: Istat, Indagine sulle spese delle famiglie

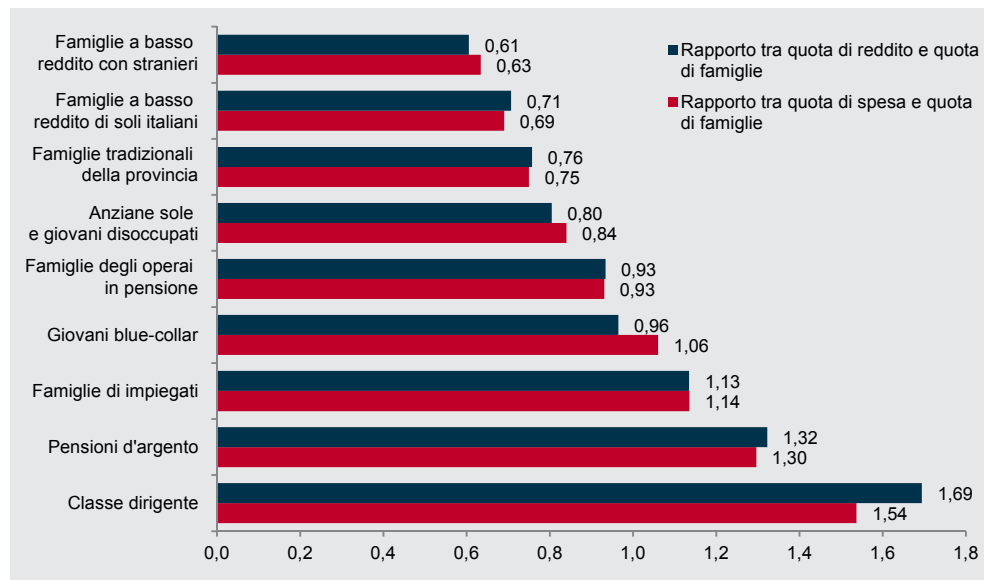
Ancora rispetto alla distribuzione dei consumi, quanto descritto con riferimento ai quinti di spesa si riflette sull'ammontare di spese per consumo che compete ciascun gruppo sociale. Nel caso, infatti, di equidistribuzione, ciascun gruppo di famiglie dovrebbe avere una quota di spesa complessiva esattamente pari al suo peso sul totale delle famiglie, con un rapporto pari a uno. I due gruppi a medio reddito si avvicinano di più a questa ipotesi, dal momento che presentano



un valore del rapporto non troppo lontano dall'unità (0,93 gli *operai in pensione* – che soffrono dunque di un lieve svantaggio distributivo – e 1,06 i *giovani blue-collar* – che godono invece di un piccolo vantaggio). Assai differente, in positivo, la situazione dei *pensionati d'argento*, il cui indicatore assume valore pari a 1,30, e quella della *classe dirigente*, con un rapporto pari a 1,54: questi ultimi, in altre parole, esprimono un ammontare di spesa di oltre il 50 per cento superiore al loro peso sul totale delle famiglie. All'opposto, alle *famiglie a basso reddito con stranieri* e quelle *a basso reddito di soli italiani*, pari entrambe a 0,63 e 0,69 (Figura 2.11). Confrontando il rapporto tra la quota di spesa equivalente e la quota di famiglie di ciascun gruppo con il rapporto tra la quota di reddito equivalente e la quota di famiglie, si constata che di norma i due rapporti sono di grandezza simile e ordinano i gruppi nel medesimo modo. Vi sono però alcune eccezioni, che inducono a riflettere sulle differenze tra reddito e spesa. Dove si rende evidente uno squilibrio tra capacità di reddito e spese effettuate, in cui sono queste ultime ad assumere il valore più elevato, siamo in presenza di situazioni in cui le esigenze di spesa sono in buona misura incompressibili; rispetto a tali spese la capacità di generare reddito appare inadeguata, segnalando quindi situazioni potenzialmente difficili. È il caso dei *giovani blue-collar* e in misura minore delle *anziane sole e dei giovani disoccupati*. All'altro estremo, con uno squilibrio tra quote costruite sulla spesa e quote costruite sui redditi in cui è quest'ultimo rapporto ad assumere il valore più elevato, si trovano situazioni in cui le spese non si possono espandere oltre un certo limite, mentre la disponibilità di reddito può crescere, teoricamente, senza limiti, è il caso della *classe dirigente* e, in minor misura, delle *pensioni d'argento*.

Reddito non adeguato per gli stili di vita dei giovani blue-collar

Figura 2.11 Rapporto tra quota di spesa e quota di famiglie e tra quota di reddito equivalente e quota di famiglie per gruppo sociale - Anno 2015



Fonte: Istat, Indagine Eu-Silc; Indagine sulle spese delle famiglie

2.4 La povertà assoluta nei gruppi sociali

L'incidenza della povertà assoluta è calcolata sulla base di una soglia corrispondente alla spesa mensile minima necessaria per acquisire un paniere di beni e servizi che, nel contesto italiano e per una determinata famiglia, è considerato essenziale a uno standard di vita minimamente

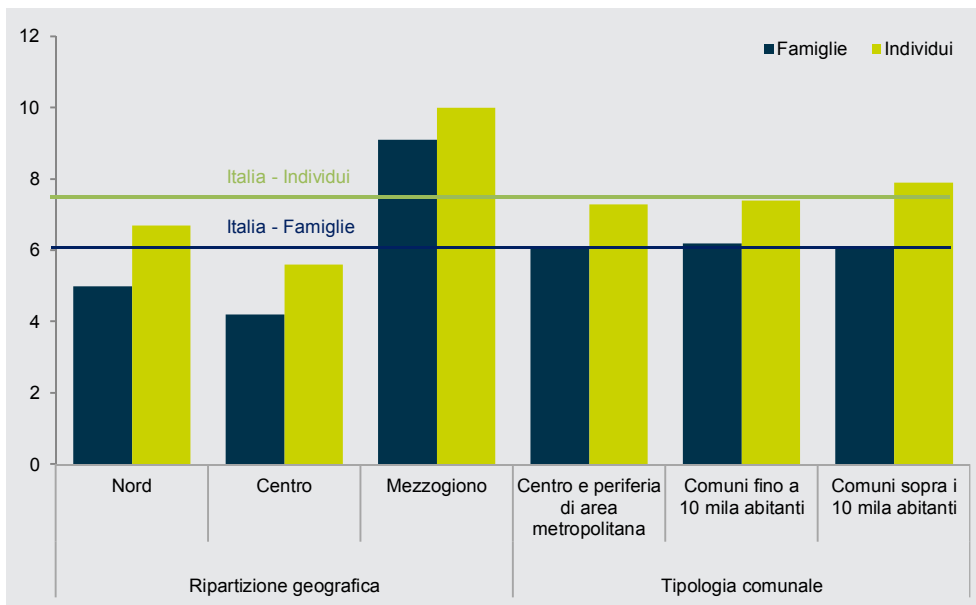


accettabile per evitare gravi forme di esclusione sociale. Sono classificate come assolutamente povere le famiglie con una spesa mensile pari o inferiore al valore della soglia (che si differenzia per dimensione e composizione per età dei componenti della famiglia, per ripartizione geografica e per ampiezza demografica del comune di residenza). L'ipotesi di base, quindi, è che i bisogni primari e i beni e servizi che li soddisfano siano omogenei su tutto il territorio nazionale, ma che i costi siano variabili nelle diverse zone del Paese e nelle diverse tipologie di comune. La povertà assoluta, quindi, è una misura di grave forma di deprivazione economica e si differenzia concettualmente dal rischio di povertà relativa, che è una misura di analisi distributiva che mette i consumi delle famiglie in relazione a una misura sintetica della distribuzione nazionale. Il quadro che emerge dalla povertà assoluta tiene quindi conto del differente costo della vita sul territorio, e, pur confermando l'usuale gradiente Nord-Mezzogiorno, appare più omogeneo rispetto a quello che caratterizza il rischio di povertà relativa.

Nel 2015 la povertà assoluta ha riguardato circa 1,6 milioni di famiglie, pari al 6,1 per cento delle famiglie residenti. Poiché le famiglie al di sotto della soglia di povertà sono mediamente più numerose, l'incidenza di povertà sugli individui è pari al 7,6 per cento della popolazione residente (4,6 milioni di individui). L'incidenza di povertà assoluta familiare presenta valori più bassi al Centro (4,2 per cento) e al Nord (5,0 per cento), mentre raggiunge il 9,1 per cento al Mezzogiorno (Figura 2.12).

Oltre un milione e mezzo di famiglie in povertà assoluta

Figura 2.12 Incidenza di povertà assoluta su famiglie e individui per ripartizione geografica e tipologia comunale - Anno 2015 (valori percentuali)



A livello sia familiare sia individuale la povertà assoluta si distribuisce in maniera estremamente eterogenea tra i diversi gruppi sociali (Figura 2.13).

L'incidenza di povertà assoluta più elevata (pari a 27,9 per cento sulle famiglie e al 34,4 per cento sugli individui) si registra tra le *famiglie a basso reddito con stranieri*. Queste rappresentano il 32,4 per cento di tutte le famiglie povere in termini assoluti e il 37,5 per cento degli individui poveri. All'interno del gruppo, si registrano differenze rilevanti a seconda della collocazione territoriale delle famiglie, passando da un'incidenza minima del 21,8 per cento al Centro a una massima del 31,5 per cento al Nord. Particolarmente difficile è la situazione di

Più di tre poveri su dieci nelle famiglie a basso reddito con stranieri

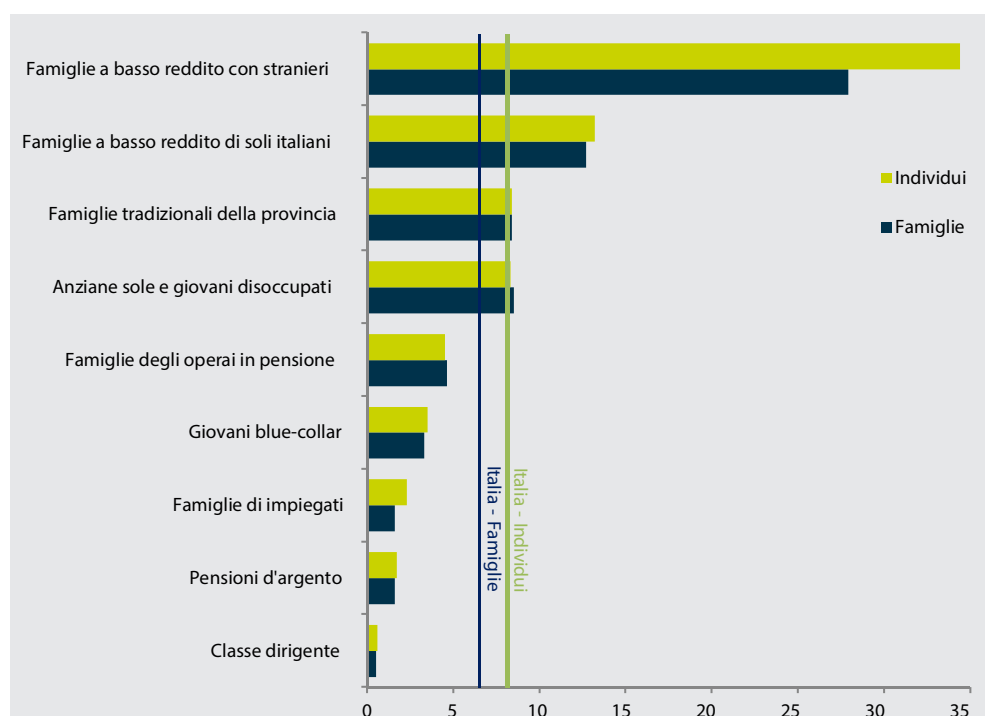


Nel Mezzogiorno
tra le famiglie a
basso reddito di
soli italiani povera
una famiglia su
cinque

queste famiglie quando ci sono minori: tra le famiglie con due figli minori quasi una su due è in povertà assoluta (48,9 per cento). La povertà assoluta è ancora più diffusa tra le famiglie composte da soli stranieri, dove l'incidenza di povertà raggiunge un valore pari al 30,0 per cento, contro il 19,4 per cento delle famiglie miste.

Le *famiglie a basso reddito di soli italiani* hanno un'incidenza di povertà assoluta del 12,7 per cento (19,3 per cento al Mezzogiorno e 5,9 nel Centro-nord), e rappresentano il 14,8 per cento del totale delle famiglie povere. Come già sottolineato, la loro caratterizzazione territoriale è speculare a quella degli *stranieri a basso reddito*: si collocano quindi prevalentemente al Sud e nelle Isole. Di conseguenza, anche le famiglie povere tra queste sono più spesso al Sud e nelle Isole (77,2 per cento del totale delle famiglie povere del gruppo) che nel Centro-nord (22,8 per cento). Anche per questo gruppo, è maggiormente disagiata la situazione delle famiglie numerose, di cinque o più componenti, dove l'incidenza registra valori pari al 20,2 per cento, e quelle con un figlio minore (18,2 per cento).

Figura 2.13 Incidenza di povertà assoluta per gruppo sociale - Anno 2015 (valori percentuali)



Fonte: Istat, Indagine sulle spese delle famiglie

Le *anziane sole e i giovani disoccupati* sono in povertà assoluta nell'8,5 per cento dei casi. Il valore, superiore alla media nazionale, ha un picco del 12,2 per cento nel Mezzogiorno. L'incidenza è superiore tra le *famiglie dei giovani disoccupati* (13,4 per cento) che tra quelle delle *anziane sole* (7,2 per cento). Anche le *famiglie tradizionali della provincia* presentano un'incidenza di povertà assoluta in linea con questo gruppo, pari all'8,4 per cento del totale delle famiglie; tra loro, le famiglie con almeno un figlio minore sfiorano però il 10 per cento. I redditi da lavoro, così come quelli da pensione da lavoro, offrono una tutela dal rischio di povertà, con modalità variabili a seconda del gruppo sociale. Posto che la povertà assoluta è praticamente inesistente tra la *classe dirigente* e fondamentalmente localizzata nel solo Mezzogiorno, anche le famiglie dei *pensionati d'argento* e quelle degli *impiegati* hanno valori molto bassi di incidenza di povertà, in entrambi i casi pari all'1,6 per cento del totale delle



famiglie del gruppo, che raggiunge il 2,3 per cento sugli individui per le *famiglie di impiegati*, mediamente più numerose.

Anche le *famiglie degli operai in pensione*, così come quelle dei *giovani blue-collar*, hanno un'incidenza di povertà inferiore alla media nazionale e pari, rispettivamente, al 4,6 e al 3,3 per cento. Va però sottolineato che in entrambi i gruppi sociali l'incidenza al Mezzogiorno è all'incirca tripla rispetto a quella del Centro-nord.

Per saperne di più

- Barbagli, M. e A. Schizzerotto (1997). "Classi, non caste. Mobilità tra generazioni e opportunità di carriera in Italia". *Il Mulino* 46(3): 547-557.
- Bellini, A. (2015). *Il puzzle dei ceti medi*. Firenze: Firenze University Press.
- Bourdieu, P. (1983). *La distinzione: critica sociale del gusto*. Bologna: Il Mulino.
- Clark, T.N. e S.M. Lipset (1991). "Are social classes dying?", *International Sociology* 6(4): 397-410.
- Cobalti, A. e A. Schizzerotto (1994). *La mobilità sociale in Italia*. Bologna: il Mulino.
- Diamanti, I. (2015). "L'ascensore sociale funziona al contrario: ora il ceto medio si sente classe operaia.", *La Repubblica* 25 maggio.
- Erikson, R., J.H. Goldthorpe e L. Portocarero (1996). "Intergenerational class mobility in three western European societies: England, France and Sweden", *British Journal of Sociology* 30: 415-441.
- Erikson, R. e J.H. Goldthorpe (1992). *The constant flux: A study of class mobility in industrial societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Esping-Andersen, G. (2004). "Untying the gordian knot of social inheritance", *Research in Social Stratification* 21: 115-138.
- Goldthorpe, J. H. e K. Hope (1974). *The social grading of occupations: A new approach and scale*. Oxford: Clarendon Press.
- Krugman, P. (2008). *Il ritorno dell'economia della depressione e la crisi del 2008*. Milano: Garzanti.
- Krugman, P. (2012). *End this depression now!*. New York: W.W. Norton & Co.
- Istat (2012). *Rapporto annuale 2012: La situazione del Paese*. Roma: Istat.
- Savage, M. (2015). *Social class in the 21st century*. London: Penguin.
- Schizzerotto, A. (1988). *Classi sociali e società contemporanea*. Milano: Franco Angeli.
- Stiglitz, J., Sen, A. e J.P. Fitoussi (2010). *La misura sbagliata delle nostre vite: Perché il Pil non basta più per valutare benessere e progresso sociale*. Milano: Etas.
- Sylos Labini, P. (1974). *Saggio sulle classi sociali*. Roma-Bari: Laterza.



