

Più occupati, ma stipendi (reali) sempre più poveri: dove ti collochi nella piramide salariale? Calcola il tuo stipendio «giusto» di Fabio Savelli

In Italia gli stipendi reali sono arretrati da 25 anni e dal 2021 hanno perso il 6,1% del potere d'acquisto: il calcolatore per capire se la tua retribuzione è commisurata al lavoro che fai

(Fonte: <https://www.corriere.it/> 22 luglio 2026)



L'Italia crea più posti di lavoro, ma non riesce a trasformare questa crescita in un aumento duraturo dei salari. È il paradosso che emerge dagli ultimi dati sul mercato del lavoro e che diventa ancora più evidente se si allarga lo sguardo agli ultimi 25 anni. **La perdita di potere d'acquisto degli stipendi non è soltanto il risultato dell'inflazione esplosa dopo la pandemia: affonda le radici in una stagnazione che dura da decenni e che ha progressivamente allontanato le retribuzioni italiane da quelle delle altre grandi economie europee.** Il quadro più recente è particolarmente preoccupante. Rispetto al primo trimestre del 2021, secondo i dati Ocse, i salari reali italiani risultano ancora inferiori del 6,1%. **E il recupero, almeno nel breve periodo, non appare scontato: le stime indicano per il 2026 un'ulteriore riduzione dello 0,9%, mentre i prezzi continuano a crescere più rapidamente delle buste paga.** L'Italia resta così ai vertici della classifica dei Paesi Ocse che hanno subito la maggiore perdita di potere d'acquisto ([qui puoi calcolare se il tuo stipendio è giusto](#)).

Scende la disoccupazione

Eppure, nello stesso periodo, il mercato del lavoro ha mostrato una dinamica opposta. **La disoccupazione è scesa al 5% nel maggio 2026, un minimo storico, con una riduzione di 1,5 punti percentuali nell'arco di un anno.** Un risultato che colloca l'Italia in linea con la media Ocse e in controtendenza rispetto a molti altri Paesi dell'area. Il problema, dunque, non è più soltanto quanti lavorano, ma quanto guadagnano e quale potere d'acquisto riescono a conservare.

[- QUANTO MI PAGANO? CALCOLA SE IL TUO STIPENDIO È GIUSTO](#)

Una stagnazione che dura da 25 anni

Per capire la dimensione del problema bisogna però tornare indietro nel tempo. Il recente shock inflazionistico ha colpito duramente le famiglie, ma non è all'origine della debolezza dei salari italiani. **Secondo l'Ocse, dal 1990 a oggi le retribuzioni reali in Italia hanno sostanzialmente arretrato.** Tra il 1990 e il 2020 erano già diminuite del 2,9%, mentre nella maggior parte delle economie europee continuavano a crescere. Nel solo 2022 la perdita di potere d'acquisto è arrivata al 7,3%, una delle peggiori performance tra i Paesi industrializzati. **La conferma che il fenomeno viene da lontano arriva dall'ultimo Rapporto annuale dell'Inps, che dedica un approfondimento all'evoluzione dei salari nel settore privato negli ultimi cinquant'anni.** Maria De Paola, dell'Università della Calabria, e Fabiano Schiavardi, della Luiss, hanno analizzato gli archivi dell'istituto relativi ai lavoratori dipendenti del settore privato, agricoltura esclusa, dal 1975 al 2024, depurando le retribuzioni dall'effetto dell'inflazione.

Il rallentamento già negli anni '80

Il risultato è netto: il rallentamento della crescita salariale comincia già nei primi anni Ottanta. **La crescita media dei salari reali passa da circa il 3% annuo nel periodo 1976-1979 a valori prossimi allo zero tra il 1996 e il 2000.** Da allora la dinamica delle retribuzioni continua a oscillare attorno alla stagnazione. Il punto più basso viene raggiunto nel quinquennio 2020-2024, con una contrazione media dello 0,6%, in larga parte dovuta allo shock inflazionistico del 2022-2023.

La produttività che non cresce

Il primo grande nodo è la produttività. Storicamente, la crescita delle retribuzioni segue quella del valore prodotto per lavoratore. **Se la produttività rimane ferma, anche lo spazio per aumentare stabilmente gli stipendi si riduce. Ed è esattamente ciò che è accaduto in Italia.** Da oltre vent'anni la produttività cresce a ritmi estremamente contenuti, con un ritardo particolarmente evidente rispetto alle principali economie europee. La conseguenza è un circolo vizioso: imprese poco produttive generano meno valore aggiunto, hanno meno margini per aumentare le retribuzioni e finiscono per competere soprattutto sul costo del lavoro. **L'analisi dell'Inps mostra che, a partire dagli anni Novanta, la stagnazione salariale è stata alimentata sia dalle**

dinamiche interne alle imprese sia da quelle relative alla composizione della forza lavoro. Non si è verificato, in particolare, uno spostamento significativo dei lavoratori verso le aziende che pagano di più. Né si è affermata una selezione del mercato capace di favorire l'espansione delle imprese più produttive e meglio retribuite.

Le startup con salari inferiori

Al contrario, le aziende che entrano nel mercato tendono a offrire salari inferiori alla media. **Il fenomeno si è accentuato soprattutto dal 2004 e, secondo gli studiosi, segnala un problema nella qualità del tessuto imprenditoriale:** una maggiore presenza di imprese attive nei settori a bassa produttività e a ridotto valore aggiunto, in particolare nei servizi a basso contenuto tecnologico, difficilmente compatibili con una crescita sostenuta delle retribuzioni.

Il nanismo delle imprese e il lavoro fragile

La struttura produttiva italiana resta infatti caratterizzata da una forte presenza di piccole e piccolissime imprese. Molte non hanno dimensioni sufficienti per sostenere investimenti consistenti in innovazione, ricerca, digitalizzazione e capitale umano. **A questo si aggiunge un mercato dei capitali meno sviluppato rispetto a quello delle altre grandi economie europee,** che spinge numerose aziende a dipendere quasi esclusivamente dal credito bancario. **Il risultato è un sistema nel quale il nanismo imprenditoriale diventa anche un limite alla crescita dei salari.** Un'impresa che non aumenta produttività e valore aggiunto difficilmente può riconoscere aumenti retributivi consistenti. Ma c'è anche un secondo elemento: la qualità dell'occupazione. **L'ingresso nel mercato del lavoro di nuove generazioni con salari iniziali sistematicamente più bassi rispetto a quelli dei lavoratori già occupati ha contribuito alla stagnazione.** L'Inps individua, in particolare, un legame con la diffusione dei contratti atipici e con la difficoltà dei giovani ad accedere rapidamente a posizioni di qualità.

Le generazioni più istruite

È un paradosso: le nuove generazioni sono mediamente più istruite, ma questa maggiore qualificazione non si traduce automaticamente in una maggiore remunerazione. **La flessibilità introdotta negli ultimi decenni ha finito per concentrarsi soprattutto sui nuovi entranti, lasciando più protetti i lavoratori già inseriti.** Carriere più discontinue significano meno accumulazione di esperienza e competenze e, di conseguenza, minori possibilità di crescita salariale. Una minore protezione contrattuale riduce inoltre il potere negoziale di chi entra nel mercato.

Il fisco ha contenuto il danno

In questo quadro è intervenuto sempre più il sistema fiscale. La recente analisi dell'UPB, l'Ufficio Parlamentare di Bilancio, **mostra che l'Irpef ha progressivamente rafforzato la propria capacità**

di redistribuzione, compensando almeno in parte la crescente dispersione dei redditi da lavoro. Le riforme hanno ridotto il prelievo sui redditi bassi e medi, dal bonus Irpef del 2014 fino all'intervento del 2025, che ha trasferito nell'imposta gli sgravi contributivi. **Per i redditi più elevati, invece, il carico effettivo è aumentato, anche per effetto del drenaggio fiscale legato alla mancata indicizzazione dei parametri dell'imposta all'inflazione.** L'indice di redistribuzione calcolato dall'UPB è così più che raddoppiato, passando da 0,028 nel 1990 a 0,065 nel 2026. Le riforme fiscali spiegano circa l'80% di questo aumento. **Ma c'è un limite evidente: l'Irpef può redistribuire il reddito, non può creare crescita salariale. Può attenuare la perdita di potere d'acquisto di chi guadagna meno, ma non risolve le cause che hanno prodotto la stagnazione delle retribuzioni.** Anzi, secondo l'UPB, il modello attuale potrebbe essere arrivato vicino ai propri limiti. La maggiore redistribuzione è stata ottenuta soprattutto riducendo il prelievo sui redditi bassi e medi e concentrando una quota maggiore del carico sui redditi medio-alti.

Il confronto con l'Europa

Il risultato di questa lunga stagnazione si vede oggi nella distanza che separa l'Italia dal resto d'Europa. **Secondo i dati Eurostat sui salari netti annuali corretti per il potere d'acquisto, l'Italia si colloca nella fascia compresa tra 20 mila e 30 mila euro,** contro una media dell'Unione europea di 38.950 euro ([ne abbiamo scritto qui](#)). La distanza è ancora più marcata rispetto alle principali economie continentali: oltre 88 mila euro in Lussemburgo, 73 mila in Austria, 67 mila nei Paesi Bassi, 64 mila in Germania e 60 mila in Francia. **Il dato è particolarmente significativo perché tiene conto delle differenze nel costo della vita.** Non basta dunque dire che in alcuni Paesi i prezzi sono più elevati: anche una volta corretto il confronto per il diverso potere d'acquisto, il lavoratore italiano resta indietro. **La fotografia è cambiata radicalmente rispetto a vent'anni fa.** Nel 2004 il Pil pro capite italiano a parità di potere d'acquisto era superiore alla media europea, 24.200 euro contro 21.300. Oggi il rapporto si è invertito: circa 39.900 euro per l'Italia contro 41.600 nella media Ue. È la misura di un sorpasso al contrario, maturato nell'arco di una generazione.

Il cuneo fiscale e i contratti che rincorrono l'inflazione

Sul potere d'acquisto pesa poi il fisco. Per un lavoratore single con salario medio, il cuneo fiscale in Italia raggiunge il 45,8%, contro una media Ocse del 35,1%. Un livello che colloca il Paese tra quelli con la maggiore tassazione sul lavoro, dietro Belgio, Germania e Francia. **Secondo Andrea Garnero, economista dell'Ocse, sono almeno tre i nodi da affrontare.** Il primo è la struttura economica italiana, caratterizzata da una forte presenza di settori a basso valore aggiunto. **Il secondo riguarda la contrattazione collettiva, che spesso non riesce a recuperare rapidamente l'inflazione perché i contratti nazionali vengono rinnovati con intervalli troppo lunghi.** Il terzo è la debolezza della contrattazione aziendale e individuale, che garantisce aumenti limitati. È così

che si crea una forbice: i prezzi salgono rapidamente, mentre i salari vengono adeguati con ritardo. Quando arrivano gli aumenti, una parte rilevante del potere d'acquisto è già stata persa.

I giovani pagano il conto più salato

Il problema emerge con particolare evidenza all'ingresso nel mercato del lavoro. **La Total Remuneration Survey 2025 di Mercer, realizzata su 735 aziende italiane e circa 270 mila osservazioni retributive, indica in 32 mila euro la retribuzione media di ingresso di un neolaureato, in crescita del 7% rispetto al 2022. Ma nel confronto europeo l'Italia resta nelle ultime posizioni, davanti soltanto a Spagna e Polonia. In Svizzera le retribuzioni di ingresso si avvicinano ai 90 mila euro annui, mentre Austria e Germania si collocano intorno ai 57 mila.** Anche la qualità dei percorsi professionali appare debole: soltanto il 16% delle aziende italiane dichiara di avere una politica specifica per i neolaureati e appena il 36% offre percorsi di carriera formalizzati ([ne abbiamo scritto qui](#)). **Meno della metà investe in programmi strutturati di formazione professionale o istruzione.** È un altro pezzo del problema salariale italiano. Se i giovani qualificati entrano nel mercato con stipendi bassi, carriere discontinue e prospettive incerte, il Paese rischia di perdere proprio il capitale umano necessario per aumentare produttività e crescita. La fuga all'estero diventa così non soltanto una conseguenza dei bassi salari, ma anche una delle cause della loro persistenza.

Il paradosso italiano

La vera anomalia italiana, dunque, è tutta in una contraddizione: l'occupazione cresce, la disoccupazione scende, ma il potere d'acquisto dei lavoratori non tiene il passo. **Non si tratta più soltanto di recuperare quanto perso durante l'ultima fiammata inflazionistica.** Il problema è ricostruire un meccanismo di crescita che in Italia si è inceppato da almeno 25 anni. Perché senza produttività non ci sono aumenti salariali duraturi; senza imprese più grandi e innovative non cresce il valore aggiunto; senza salari migliori diventa più difficile trattenere i giovani qualificati. **Il dato dell'ultimo anno, con la nuova perdita di potere d'acquisto prevista dall'Ocse, è dunque soltanto l'ultimo capitolo di una storia molto più lunga.** Quella di un Paese che ha continuato a creare lavoro senza riuscire, nello stesso tempo, a creare abbastanza valore per remunerarlo. E il rischio è che il problema diventi cumulativo. Un lavoratore che guadagna poco consuma meno, risparmia meno e ha meno possibilità di investire nella propria formazione. Un'impresa che cresce poco investe meno e offre salari più bassi. Un giovane che non vede prospettive cerca altrove. Il risultato è un'economia che perde contemporaneamente produttività, capitale umano e potere d'acquisto.