



UNIVERSITÀ
DI PAVIA

Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali

Corso di Laurea [magistrale] in

ECONOMIA E GESTIONE DELLE IMPRESE

**ELASTICITA' DEI CONSUMI IN
RELAZIONE AL REDDITO NEI DIVERSI
GRUPPI SOCIO-DEMOGRAFICI:
confronto internazionale e analisi
empirica tramite indagine campionaria**

Relatore:

Chiar.mo Prof. FUMAGALLI ANDREA MARIA PIERO CAMILLO

**Tesi di Laurea
di ILARIA VINO**

Matr. n.542213

Anno Accademico 2024-2025

INDICE

INTRODUZIONE	0
LA DOMANDA DI MERCATO	1
1.1 L'elasticità della domanda: definizione, importanza e fattori determinanti	2
1.2 Tipologie e gradi dell'elasticità della domanda.....	4
1.3 L'elasticità della domanda rispetto al reddito	5
1.4 Le scelte del consumatore: dal vincolo di bilancio alle curve di indifferenza	6
LA SEGMENTAZIONE PER GRUPPI SOCIO-DEMOGRAFICI	8
2.1 Il concetto di segmentazione socio-demografica	9
2.2 Le variabili socio-demografiche e il loro impatto sull'elasticità del consumo	10
LE PRINCIPALI TEORIE SUL CONSUMO	16
3.1 La teoria di Keynes.....	16
3.2 La teoria del ciclo vitale del consumo di Modigliani	22
3.3 La teoria di Engel.....	27
3.4 Le teorie comportamentali più recenti in relazione al consumo	29
EVIDENZE ISTITUZIONALI: IL CONFRONTO INTERNAZIONALE	34
4.1 Quadro macroeconomico e analisi comparata internazionale	34
4.1.1 Il contesto macroeconomico globale	34
4.1.2 L'area dell'euro	35
4.1.3 La Francia	39
4.1.4 La Germania.....	40
4.1.5 Gli Stati Uniti	41
4.1.6 Il Giappone	44
4.1.7 La situazione Italiana: consumi, composizione della spesa e propensione al risparmio	45
4.1.8 Sintesi comparata e implicazioni per l'elasticità del consumo	50
ANALISI EMPIRICA DELL'ELASTICITA' DEL CONSUMO RISPETTO AL REDDITO NEI DIVERSI GRUPPI SOCIO-DEMOGRAFICI	53
5.1 Il disegno della ricerca: metodologia, campione e obiettivo	53
5.2 Analisi descrittiva del campione e delle variabili	57
5.3 Analisi descrittiva dei risultati	64
5.4 Discussione dei risultati e confronto con le principali teorie del consumo	102
CONCLUSIONE	110
BIBLIOGRAFIA	112
SITOGRAFIA	113

INTRODUZIONE

L'elasticità dei consumi in relazione al reddito rappresenta uno degli strumenti fondamentali dell'analisi economica, in quanto consente di valutare in che misura le variazioni del reddito influenzino le scelte di consumo degli individui.

L'elasticità misura la sensibilità della domanda rispetto ai cambiamenti delle risorse disponibili, permettendo di distinguere tra beni essenziali, la cui domanda varia poco, e tra beni discrezionali, caratterizzati invece da una maggiore reattività. In ambito teorico lo studio dell'elasticità assume un ruolo centrale, permettendo anche di comprendere le dinamiche dei consumi e della domanda aggregata.

Il contesto economico attuale è caratterizzato da incertezza, inflazione e dalla trasformazione del mercato del lavoro, e per tale ragione risulta interessante analizzare come le famiglie e gli individui reagiscano alle variazioni di reddito, al fine di interpretare sia i comportamenti economici, sia le differenze tra i diversi gruppi socio-demografici.

In relazione a tale interesse nasce l'obiettivo dell'elaborato, che consiste nel comprendere come il reddito e le variabili socio-demografiche influenzino le decisioni di acquisto e di risparmio.

L'analisi conclusiva nello specifico si pone di rispondere a due domande principali:

1. in che modo il livello di reddito e le caratteristiche socio-demografiche influenzano la struttura dei consumi, la propensione al risparmio e la capacità di reazione alle variazioni del reddito?
2. l'analisi empirica riuscirà a confermare le teorie economiche di Modigliani, Engel e Keynes all'interno del campione osservato?

Per rispondere a tali obiettivi è stata adottata una metodologia di tipo empirico, basata su un'indagine campionaria. I dati raccolti sono stati analizzati attraverso un approccio descrittivo e messi in relazione a tre variabili principali: genere, età e reddito, e esse sono state analizzate separatamente, in maniera tale da evidenziare le specificità di ciascun gruppo e la diversa sensibilità alle variazioni di reddito.

L'elaborato è strutturato in cinque capitoli.

Il primo capitolo introduce i fondamenti della microeconomia in maniera tale da inquadrare il funzionamento del mercato attraverso l'analisi di domanda e offerta. L'attenzione principale si concentra sul concetto di elasticità, spiegando come la sensibilità dei consumatori non dipenda solo dal prezzo ma sia influenzata in maniera cruciale dal reddito e dal tipo di bene. Il capitolo si conclude con l'analisi della teoria della scelta razionale, illustrando come il consumatore massimizzi la propria utilità muovendosi tra i limiti imposti dal proprio vincolo di bilancio e dalle preferenze, rappresentate attraverso le curve di indifferenza.

Il secondo capitolo analizza l'impatto delle variabili socio-demografiche sulle abitudini di spesa. Particolare attenzione è dedicata alle evidenze ISTAT che delineano il contesto italiano caratterizzato da un progressivo invecchiamento della popolazione e una riduzione della dimensione media delle famiglie, fattori che contribuiscono a spostare l'elasticità dei consumi verso nuovi equilibri.

Il terzo capitolo approfondisce le principali teorie economiche del consumo. Si parte dalla funzione del consumo keynesiana, per poi analizzare la teoria del ciclo di vita di Modigliani e la legge di Engel. Il capitolo si conclude con un riferimento alle teorie dell'economia comportamentale, che introducono il concetto di razionalità limitata, evidenziando come le decisioni economiche siano influenzate anche da fattori psicologici e sociali.

Il quarto capitolo amplia l'analisi al contesto internazionale, offrendo un confronto tra le principali economie mondiali, come Stati Uniti, Giappone, Francia e Germania. Principalmente contestualizziamo la situazione italiana, evidenziando che la perdita del potere d'acquisto e una crescente polarizzazione dei redditi ha portato a una bassa reattività dei consumi. Il quadro che emerge è caratterizzato da una forte incertezza che porta le famiglie italiane a un risparmio precauzionale, limitando l'utilizzo dell'eventuale maggior reddito verso i consumi.

Infine, il quinto capitolo rappresenta la parte empirica dell'elaborato, nella quale vengono analizzati e discussi i dati raccolti tramite un'indagine campionaria.

Lo studio si basa su un campione di 311 rispondenti, nella quale viene verificata l'effettiva coerenza delle teorie classiche nel contesto attuale. I risultati mostrano un modello di consumo "adattivo", dove l'elasticità varia non solo in base al reddito, ma anche in base alle diverse fasi della vita, portando a conclusioni che spesso si discostano dai modelli tradizionali economici.

CAPITOLO 1

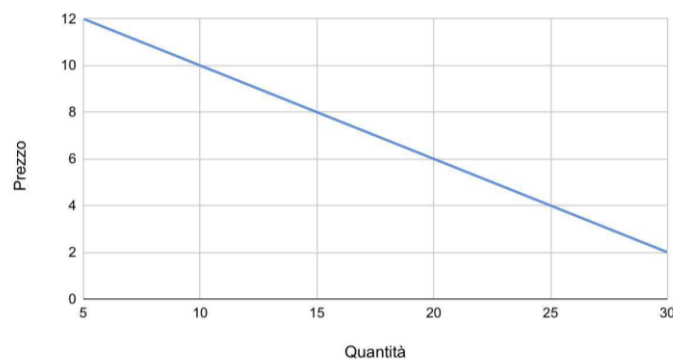
LA DOMANDA DI MERCATO

Il punto di partenza per comprendere il funzionamento di un mercato è l'analisi congiunta della domanda e dell'offerta. In termini generali, il mercato può essere definito come il luogo, fisico o virtuale, in cui compratori e venditori interagiscono per scambiare beni e servizi.

La domanda di mercato, o domanda complessiva, esprime la relazione tra la quantità di beni o servizi domandata dai consumatori e il prezzo a cui essi vengono offerti¹. Tale relazione è rappresentata dalla funzione di domanda, che descrive quante unità di un bene i consumatori sono disposti ad acquistare a diversi livelli di prezzo.

Tra prezzo e quantità domandata esiste una relazione inversa: all'aumentare del prezzo, la quantità domandata tende a diminuire², mentre al diminuire del prezzo tende ad aumentare. Essa può essere rappresentata graficamente su un diagramma cartesiano, come possiamo osservare nel grafico 1.1, dove la curva di domanda mostra un andamento decrescente. L'inclinazione della curva indica il grado di sensibilità dei consumatori alle variazioni di prezzo e, in particolare, la possibilità di sostituire un bene con un altro.

Grafico 1.1 - La curva di domanda



In questo contesto, la quantità domandata cambia poco anche di fronte a variazioni significative di prezzo quando la domanda è rigida o anelastica, tipica dei beni di prima necessità, come pane o farmaci essenziali.

1. Pindyck R. S., Rubinfeld D.L., *Microeconomia*, Pearson, Milano.
2. Varian H.R., *Microeconomia*, Zanichelli, Bologna.

La domanda si definisce invece elastica quando piccoli cambiamenti di prezzo provocano variazioni consistenti della quantità domandata³, come invece accade per i beni voluttuari o facilmente sostituibili.

Pertanto quando ci troviamo di fronte alla variazione del prezzo di un bene, il consumatore si muove lungo la curva della domanda, individuando un nuovo livello di quantità domandata.

Tuttavia, la quantità richiesta non dipende soltanto dal prezzo. Esistono altri fattori che possono determinare uno spostamento dell'intera curva di domanda, cioè modificare le quantità acquistate a parità di prezzo. Tra questi rientrano il reddito disponibile dei consumatori, le preferenze individuali e collettive, il prezzo dei beni sostituti o complementari, le aspettative sull'andamento futuro del mercato, oltre a variabili di natura demografica e sociale.

La curva di domanda di mercato di un determinato bene rappresenta il risultato delle valutazioni costi-benefici effettuate dai consumatori. Da un lato, il costo è espresso dal prezzo del prodotto; dall'altro, il beneficio corrisponde alla soddisfazione che il consumatore ottiene dal suo utilizzo.

Per quanto riguarda invece la legge dell'offerta, che richiameremo solo brevemente, essa si caratterizza per una curva con inclinazione positiva. Questo perché, soprattutto nel breve periodo, i costi unitari di produzione tendono ad aumentare man mano che i produttori espandono la produzione. Di conseguenza, un'impresa sarà disposta a offrire un bene sul mercato soltanto se il prezzo di vendita risulta superiore al costo di produzione.

1.1 L'elasticità della domanda: definizione, importanza e fattori determinanti

L'elasticità della domanda esprime il rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo⁴.

Si utilizzano le variazioni percentuali perché consentono di confrontare grandezze di natura diversa e di valutare l'entità delle variazioni di prezzo

3. Samuelson P. A., Nordhaus W.D., *Economia*, McGraw-Hill, Milano.

4. Varian H. R., *Microeconomia*, cit.

Questo indicatore permette di determinare in che misura le modifiche di prezzo incidono sulla domanda di un prodotto⁶ e costituisce uno strumento fondamentale per le imprese. Attraverso tale strumento le aziende possono individuare il prezzo ottimale per massimizzare i ricavi e i profitti, comprendere il comportamento dei consumatori e valutare il contesto competitivo. Inoltre, l'elasticità della domanda consente di prendere decisioni strategiche di prezzo, è utile per prevedere l'andamento delle vendite e dei ricavi calcolando la sensibilità del mercato ai cambiamenti di prezzo.

L'elasticità della domanda dipende da diversi fattori. In primo luogo, dal tipo di bene considerato, dove viene effettuata una distinzione tra beni di prima necessità e beni secondari. Un altro elemento rilevante è la disponibilità di beni sostituti: quanto più numerose e vicine sono le alternative, tanto maggiore sarà la sensibilità della domanda al prezzo, poiché i consumatori possono facilmente orientarsi verso beni surrogati.

Anche la quota di reddito destinata al bene influisce, infatti all'aumentare della quota di reddito impiegata la sua elasticità al prezzo sarà maggiore, mentre sarà minore per i beni che incidono poco sulla spesa complessiva.

Infine troviamo altri due fattori determinanti: la definizione di mercato e l'ampiezza dell'orizzonte temporale. La definizione di mercato riguarda il grado di dettaglio con cui si considera un bene: la domanda di un prodotto specifico (ad esempio una particolare marca di caffè) è generalmente più elastica rispetto alla domanda dell'intera categoria (il caffè in generale), perché più facilmente sostituibile. L'orizzonte temporale, invece, fa riferimento al periodo preso in considerazione: nel breve termine la domanda tende a essere meno elastica, perché i consumatori impiegano tempo ad adattare le proprie abitudini; nel lungo periodo, invece, hanno più possibilità di modificare i comportamenti di acquisto e la domanda diventa quindi più elastica.

5. Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., *Microeconomia*, cit.

1.2 Tipologie e gradi dell'elasticità della domanda

Esistono due principali tipologie di elasticità della domanda, rispetto al prezzo dei beni e rispetto al reddito del consumatore, per ora ci soffermeremo sulla prima. L'elasticità della domanda rispetto al prezzo può essere distinta in: diretta, quando la variazione della domanda è correlata al prezzo del bene stesso, e incrociata, quando invece la variazione della quantità domandata dipende dal prezzo di un altro bene. Attraverso l'elasticità incrociata è possibile comprendere in che misura il cambiamento di prezzo di un bene influenzi la domanda di un altro⁷ e, di conseguenza, analizzare la relazione che intercorre tra i due.

Se l'elasticità incrociata assume un valore positivo, i beni sono considerati sostituti, poiché l'aumento del prezzo di uno determina l'aumento della domanda dell'altro; se invece l'elasticità è negativa, i beni sono complementari, in quanto un aumento del prezzo di uno comporta una diminuzione della domanda dell'altro. Infine, si parla di beni indipendenti quando l'elasticità incrociata è nulla, ossia quando non esiste alcuna relazione di interdipendenza tra i due.

Partendo, invece, dalla formula di elasticità diretta della domanda, definita come il rapporto tra la variazione percentuale della quantità domandata e la variazione percentuale del prezzo del bene stesso è possibile individuare diversi gradi di elasticità in base al valore assunto dal coefficiente.

Se il coefficiente è maggiore di uno, la domanda è definita elastica, poiché la quantità domandata varia in misura più che proporzionalmente rispetto al prezzo; se invece è inferiore a uno, la domanda è rigida o anelastica, in quanto la variazione della quantità domandata è meno che proporzionale.

Quando il coefficiente è pari a uno, si parla di elasticità unitaria, poiché la variazione della domanda risulta esattamente proporzionale a quella del prezzo. Nei casi estremi, se l'elasticità è uguale a zero, la domanda è perfettamente rigida, dal momento che la quantità domandata resta invariata al variare del prezzo; al contrario, se l'elasticità tende all'infinito, la domanda è perfettamente elastica, poiché diventa estremamente sensibile anche a una minima variazione del prezzo.

1.3 L'elasticità della domanda rispetto al reddito

Nel mercato, la domanda di un bene o di un servizio dipende dalla capacità dell'accessibilità economica degli acquirenti, la quale è determinata sia dal prezzo a cui il bene è offerto sia dal reddito disponibile. Come già accennato, infatti, la quantità domandata non è influenzata unicamente dal prezzo, ma anche da altri fattori, tra cui il reddito del consumatore. Per analizzare questo aspetto si utilizza l'elasticità della domanda rispetto al reddito⁸, che misura la variazione percentuale della quantità domandata al variare dell'1% del reddito. Formalmente, essa è data dal rapporto tra la variazione della quantità domandata, indicata con Δq (delta q), e la variazione del reddito, indicata con Δr (delta r), rapportate ai rispettivi valori iniziali di domanda e reddito.

A differenza dell'elasticità rispetto al prezzo, che assume solo valori negativi, l'elasticità della domanda rispetto al reddito può essere sia positiva che negativa, in funzione del tipo di bene considerato. È positiva quando un aumento del reddito determina un incremento della domanda, ciò accade per i beni normali, che comprendono beni di uso quotidiano (ad esempio abbigliamento, dispositivi elettronici, servizi di trasporto). All'interno di questa categoria è possibile distinguere tra beni di prima necessità, la cui domanda aumenta in misura meno che proporzionale al reddito, e beni di lusso, per i quali la crescita della domanda è più che proporzionale.

È invece negativa quando un aumento del reddito provoca una riduzione della domanda, questa situazione riguarda i beni inferiori, ossia quei beni che vengono progressivamente sostituiti da altri di qualità superiore man mano che cresce il reddito, come accade quando l'aumento delle risorse disponibili porta a preferire l'acquisto di un'automobile privata al posto dell'utilizzo dei mezzi pubblici.

L'economista tedesco Ernst Engel formulò nel XIX secolo la cosiddetta legge di Engel, di cui tratteremo più dettagliatamente nel capitolo 3, secondo la quale la percentuale delle spese alimentari rispetto al reddito è tanto più alta quanto più basso è il reddito stesso. Engel sostiene che, nelle prime fasi di crescita del reddito, i generi di prima necessità hanno una domanda molto sensibile al reddito.

7. Varian H.R., *Microeconomia*, cit.

Quando invece tutti i bisogni primari sono soddisfatti, la famiglia riduce progressivamente l'acquisto dei beni essenziali, la cui domanda diventa poco sensibile o addirittura negativa rispetto al reddito, e comincia a destinare risorse all'acquisto di beni volti a soddisfare bisogni superiori. Infine, quando il consumatore raggiunge un livello elevato di ricchezza, le sue preferenze si orientano maggiormente verso beni voluttuari e di lusso.

1.4 Le scelte del consumatore: dal vincolo di bilancio alle curve di indifferenza

La teoria della scelta razionale parte dall'assunto che i consumatori abbiano preferenze ben definite e costituisce la base di tutte le decisioni individuali di acquisto, la cui somma determina le curve di domanda. Tale processo decisionale può essere suddiviso in due fasi: nella prima il consumatore analizza tutte le possibili combinazioni di beni che è in grado di acquistare, mentre nella seconda seleziona, tra queste, la combinazione che preferisce.

Nella prima fase si definisce il vincolo di bilancio¹⁰ (detto anche retta o linea di bilancio), che rappresenta l'insieme di tutti i panieri, cioè le combinazioni di due o più beni, che il consumatore può acquistare dati il suo reddito e i prezzi. I beni vengono collocati sugli assi cartesiani: uno sulle ascisse e uno sulle ordinate. È importante sottolineare che si tratta di flussi, ovvero quantità fisiche per unità di tempo, poiché la dimensione temporale permette di stabilire se un certo livello di consumo sia sostenibile o meno.

Come mostrato graficamente nella figura 1.2, il vincolo di bilancio è rappresentato da una retta rossa con pendenza negativa, che misura il tasso al quale il consumatore deve rinunciare a una certa quantità del bene sull'asse delle ordinate per ottenere un'unità aggiuntiva del bene sull'asse delle ascisse. Oltre ai panieri collocati esattamente sulla retta, il consumatore può acquistare anche tutti quelli situati all'interno dell'area delimitata dal vincolo e dagli assi cartesiani.

Il vincolo di bilancio può spostarsi sia con una variazione del prezzo di uno dei beni che ne modifica la pendenza, sia con una variazione del reddito che sposta il vincolo parallelamente più vicino o più lontano dall'origine, senza incidere sulla

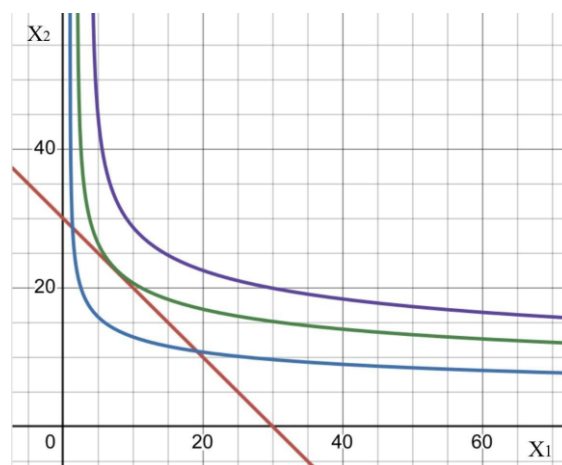
10. Varian H.R., *Microeconomia*, cap. 6-7.

pendenza. La seconda fase riguarda le preferenze del consumatore rappresentate attraverso uno schema che consente di classificare i diversi panieri in base al grado di soddisfazione. Tale prospetto è caratterizzato da alcune proprietà fondamentali: la completezza, che consente di confrontare tutte le combinazioni di beni; la transitività, secondo cui se un consumatore preferisce A a B e B a C, allora preferirà A a C; la non sazietà, nella quale a parità di condizioni, una quantità maggiore di un bene è sempre preferibile; la convessità, che porta a preferire combinazioni intermedie rispetto a quelle estreme; e infine la continuità, ci si assicura che piccoli cambiamenti nelle quantità non portino mutamenti improvvisi delle preferenze.

Le curve di indifferenza, rappresentate nel grafico 1.2, rappresentano il risultato di tale processo e sono un insieme di panieri che garantiscono al consumatore lo stesso livello di soddisfazione.

I panieri situati al di sopra di una curva di indifferenza sono preferiti rispetto a quelli presenti sulla curva stessa, di conseguenza tutti i panieri situati sulla curva saranno preferiti rispetto a quelli al di sotto.

Grafico 1.2 - Vincolo di bilancio e curve di indifferenza



Tale grafico mostra tre curve di indifferenza relative a differenti livelli di utilità e un vincolo di bilancio rappresentato da una retta rossa. La curva intermedia, in verde, risulta tangente al vincolo rappresentando la combinazione ottimale di beni che massimizza l'utilità del consumatore. Le curve raffigurate in colore viola e blu rappresentano rispettivamente livelli di utilità superiori e inferiori.

CAPITOLO 2

LA SEGMENTAZIONE PER GRUPPI SOCIO-DEMOGRAFICI

La segmentazione di mercato è il processo attraverso cui i consumatori vengono suddivisi in gruppi con caratteristiche e bisogni simili.¹¹ L'obiettivo è quello di comprendere meglio ogni segmento in modo tale da adattare le strategie di marketing e rispondere in maniera più mirata alle esigenze specifiche dei consumatori.

Questo approccio permette alle aziende di vantare una migliore comprensione dei consumatori¹², analizzandone le caratteristiche e i comportamenti, per capire i loro desideri, bisogni e preferenze, e adattare di conseguenza prodotti o servizi. Inoltre, consente di personalizzare le strategie di marketing, definendo il posizionamento, i messaggi pubblicitari, i canali di distribuzione e le promozioni. Ed infine, consente un aumento dell'efficacia delle attività di marketing e un miglioramento della soddisfazione del cliente. È importante sottolineare che la segmentazione richiede un'analisi accurata e costante del mercato, dei consumatori e delle tendenze di consumo. Per questo, nelle ricerche vengono utilizzati dati demografici, psicografici, comportamentali e geografici.

Affinché la segmentazione di mercato risulti efficace, il segmento scelto dall'impresa deve possedere alcuni requisiti fondamentali¹³. In primo luogo, deve essere misurabile e identificabile, ovvero riuscire a stabilire con chiarezza chi appartiene al segmento e chi ne è escluso; deve avere un potenziale adeguato, cioè dimensioni sufficienti e caratteristiche rilevanti, considerando la capacità di acquisto, la frequenza e la propensione all'acquisto dei consumatori. Il segmento deve, inoltre, essere accessibile, ovvero deve essere raggiungibile attraverso canali di distribuzione e strumenti di comunicazione adeguati. È necessario anche che presenti comportamenti omogenei, vale a dire che i consumatori reagiscano in modo simile alle azioni del marketing mix. Infine, deve essere sufficientemente stabile nel tempo, poiché alcuni segmenti si formano rapidamente ma possono altrettanto velocemente scomparire, riducendo l'efficacia delle strategie aziendali.

11. Kotler P., Keller K. L., *Marketing Management*, Pearson.

12. Solomon M. R., *Consumer Behavior*, Pearson

13. Kotler P., Keller K. L., *Marketing Management*, cit.

Questo processo di segmentazione, quindi, ci consente di analizzare in maniera più accurata le scelte dei consumatori, mettendo in evidenza come fattori personali, sociali e culturali influenzano la domanda di beni e servizi.

2.1 Il concetto di segmentazione socio-demografica

Le variabili di segmentazione sono criteri utilizzati per suddividere il mercato dei consumatori in gruppi omogenei¹⁴, permettendo alle aziende di comprendere meglio le caratteristiche dei diversi segmenti e di sviluppare strategie di marketing mirate, in grado di soddisfare le esigenze specifiche di ciascun gruppo.

Queste variabili possono essere suddivise in diverse tipologie. Le variabili psicografiche, riguardano gli aspetti psicologici, emotivi e comportamentali dei consumatori, come stili di vita, personalità, valori, interessi, atteggiamenti, opinioni e motivazioni. Le variabili comportamentali, invece, si basano sui comportamenti e sugli atteggiamenti dei consumatori rispetto all'acquisto e all'uso di prodotti o servizi, considerando elementi come la frequenza di acquisto, le occasioni di utilizzo, il grado di fedeltà al marchio e i benefici ricercati. Un altro gruppo è costituito dalle variabili geografiche, che prendono in considerazione la posizione dei consumatori – ad esempio paese, regione, città o clima – e permettono di adattare le offerte in base alle caratteristiche specifiche delle diverse aree. Infine, vi sono le variabili socio-demografiche che sono legate alle caratteristiche demografiche dei consumatori, come età, genere, reddito, istruzione, occupazione, stato civile e residenza.

In questo elaborato ci concentreremo sulle variabili socio-demografiche in quanto l'elasticità della domanda e le preferenze dei consumatori variano anche in base a queste caratteristiche, rendendo queste variabili rilevanti per l'analisi di mercato.

Nell'analisi dei gruppi socio-demografici è fondamentale considerare non solo la situazione attuale, ma anche le tendenze future della popolazione e delle famiglie italiane.

L'Istituto nazionale di Statistica (ISTAT) nel rapporto “previsioni della popolazione residente e delle famiglie-base 1/1/2024” presenta i cambiamenti

14. Solomon M. R., *Consumer Behavior*, cit.

attesi nei prossimi decenni. Secondo quanto riportato nel rapporto, la popolazione italiana diminuirà progressivamente, passando dagli attuali 58,9 milioni a circa 54,7 milioni nel 2050¹⁵.

Inoltre, cambierà anche la struttura per età e si prevede che la quota di popolazione in età lavorativa (15-64 anni) scenderà dal 63,5% al 54,3% mentre la popolazione di 65 anni e oltre crescerà fino a rappresentare circa un terzo del totale. Questo porterà il segmento degli anziani ad acquisire un peso maggiore nelle dinamiche di consumo, portando effetti rilevanti sull'elasticità rispetto al reddito.

Anche la struttura delle famiglie è destinata a trasformarsi. Le famiglie con almeno un nucleo tenderanno a ridursi, mentre aumentano quelle composte da una sola persona. Di conseguenza la dimensione media familiare calerà da 2,21 componenti nel 2024 a 2,03 nel 2050. Questo fenomeno ha implicazioni significative sui consumi in quanto le famiglie monopersonali presentano bisogni di spesa diversi rispetto alle famiglie numerose mostrando spesso una maggiore sensibilità ai cambiamenti di reddito¹⁶. Questo rapporto ci conferma quanto è importante la segmentazione socio-demografica nell'analisi della elasticità e del consumo.

2.2 Le variabili socio-demografiche e il loro impatto sull'elasticità del consumo

Le principali variabili socio-demografiche rappresentano uno strumento essenziale per segmentare la popolazione e, nel contesto di questo studio, assumono particolare rilievo perché permettono di mettere in relazione tali caratteristiche con il reddito e con i diversi modelli di consumo. I fattori da prendere in considerazione sono l'età, il genere, il livello di istruzione, l'occupazione, lo stato civile e familiare e il luogo di residenza. Il punto di partenza per comprendere i bisogni collettivi è l'analisi della variabile età, in quanto nelle diverse fasi della vita le esigenze delle persone si modificano profondamente. Le fasi della vita si suddividono in generazioni e tale suddivisione non avviene solo per la collocazione anagrafica ma anche perché si contraddistinguono in base ai valori, alle esperienze e alle abitudini di consumo.

17. Howe N., Strauss W., *Generations*, Harper Perennial.

18. N26, *European Consumer Spending Report*, ult. ed.

La prima generazione è quella dei Baby Boomers, coloro che sono nati tra il 1946 e il 1964, essi tendono a privilegiare la stabilità, il tradizionalismo e il valore del lavoro costante e hanno attraversato nella loro vita profondi cambiamenti sociali ed economici. Ad oggi rappresentano, dal punto di vista economico, la generazione più solida. La generazione successiva è la cosiddetta X, che riguarda i nati tra il 1965 e il 1980, sono coloro che hanno vissuto una trasformazione digitale e sono adattabili, indipendenti e scettici. A seguire troviamo i Millennials che vanno dal 1981 al 1996, sono coloro che sono nati in un contesto digitalizzato, danno molta priorità all'esperienza rispetto al materialismo e ricercano un equilibrio tra la vita privata e il lavoro. Infine, la generazione Z, composta da coloro che sono nati dal 1997 al 2012, è la prima ad essere cresciuta interamente immersa nel digitale, abituata all'uso di smartphone e social media¹⁷.

Un'analisi condotta da N26, una banca tedesca, riporta le abitudini di spesa in Europa con particolare attenzione all'Italia, evidenzia come queste differenze generazionali si riflettano anche nelle scelte di consumo¹⁸. L'Italia si distingue per l'incidenza elevata della spesa alimentare, in cui i Baby Boomers risultano i principali protagonisti. Al contrario, la Generazione Z destina una parte consistente del proprio reddito allo shopping, seguita dai Millennials, mentre nel settore dei viaggi emergono nuovamente i Baby Boomers come i consumatori più attivi, seguiti questa volta dalla Generazione X.

Questo ci dimostra come ogni generazione stabilisca priorità di consumo differenti, in funzione non solo delle proprie possibilità economiche, ma anche delle fasi della vita e del contesto socio-culturale in cui è cresciuta.

Un'altra variabile fondamentale nella segmentazione socio-demografica è il genere, uomini e donne possono mostrare differenti comportamenti di consumo e reagire in maniera differente alle variazioni di reddito.

Le differenze divergono sia nelle scelte di spesa quotidiana, ma anche nelle priorità di acquisto in quanto le donne tendono a dedicare una maggiore quota del reddito a beni e i servizi legati al benessere della famiglia e alla cura personale, mentre gli uomini mostrano una propensione a spendere in tecnologia, auto e sport.

17. Howe N., Strauss W., *Generations*, Harper Perennial.

18. N26, *European Consumer Spending Report*, ult. ed.

Tuttavia, queste tendenze variano anche a seconda della fascia di età e del reddito disponibile, e quindi l'elasticità della domanda può essere differente tra uomini e donne nello stesso segmento.

Il livello di istruzione sta assumendo un ruolo sempre più rilevante come variabile cruciale, accanto a quelle tradizionali di età e genere, per spiegare le variazioni dei fenomeni demografici. Numerosi studi hanno infatti dimostrato che, ad esempio, le donne con un elevato livello di istruzione tendono ad avere un numero medio di figli più basso rispetto a quelle con livelli di istruzione inferiori.

Il livello di istruzione influenza in modo diretto e significativo sia i comportamenti di consumo sia le opportunità economiche degli individui. Chi possiede un titolo di studio più elevato tende ad avere una maggiore consapevolezza dei propri bisogni, migliori capacità di pianificazione finanziaria e una propensione più marcata a destinare parte del reddito a spese per la formazione continua, prodotti tecnologici o esperienze culturali.

Un report Istat del 2023 sui livelli di istruzione e i ritorni occupazionali mostra che il tasso di occupazione dei laureati tra i 25 e 64 anni sia pari all'84,3% contro il 73,3% dei diplomati¹⁹. Il divario è ancora più evidente tra i giovani, dove il tasso di occupazione raggiunge il 75,4 % per i laureati, mentre si ferma al 59,7 % per i diplomati.

Questi dati dimostrano come livello di istruzione sia strettamente connesso al reddito disponibile e, di conseguenza, all'elasticità della domanda. Nella tabella sottostante vengono riportati i livelli di istruzione della popolazione italiana dal 2021 al 2023, espressi in valori percentuali.

Tabella 2.1 - Livelli di istruzione della popolazione degli anni 2021,2022,2023 in valori percentuali

LIVELLI DI ISTRUZIONE DELLA POPOLAZIONE	2021	2022	2023
Quota di 25-64enni con almeno un titolo secondario superiore	62,7	63	65,5
Quota di 25-64enni con un titolo terziario	20	20,3	21,6
Quota di 25-34enni con un titolo terziario	28,3	29,2	30,6
Giovani 18-24 anni usciti precocemente dal sistema di istruzione e formazione	12,7	11,5	10,5

Fonte: ISTAT

19. ISTAT, *Livelli di istruzione e ritorni occupazionali*, 2023.

Un'ulteriore variabile socio-demografica connessa al reddito e centrale per l'analisi dell'elasticità dei consumi è l'occupazione. La posizione lavorativa di un individuo determina il livello di reddito disponibili, ma anche la stabilità economica e le prospettive di spesa futura.

Secondo l'ISTAT (Occupati e disoccupati, luglio 2025) il mercato del lavoro italiano mostra un aumento degli occupati pari a +0,1% (+13mila unità) per quanto riguarda uomini, dipendenti, 15-24enni e 35-49enni; invece per le donne, gli autonomi e le altre classi di età si registra una diminuzione. Diminuisce anche il numero di persone in cerca di lavoro (-4.6%) e riguarda entrambi i generi e tutte le classi di età²⁰.

Il numero di occupati supera quello di luglio 2024 dello 0,9% (+218 mila unità), con un aumento che coinvolge uomini e donne, i 25-34enni e chi ha almeno 50 anni, mentre nelle altre fasce d'età si registra una lieve diminuzione. L'occupazione ha subito un aumento trainato soprattutto dai dipendenti permanenti (+351 mila) e dagli autonomi (+55 mila), compensando il calo dei dipendenti a termine (-188 mila), e ciò ha portato il tasso di occupazione al 62,8%, una crescita di 0,4 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

Parallelamente, tra i 15 e i 64 anni il numero di inattivi è aumentato dello 0,2% (+30mila unità), soprattutto in queste categorie: donne, i 25-34enni e chi ha almeno 50 anni, mentre gli uomini, le fasce 15-24 e 35-49 anni in questa categoria registrano una diminuzione. Il tasso di inattività raggiunge il 33,2%, mentre il tasso di disoccupazione scende al 6,0%.

L'occupazione quindi è una variabile fondamentale, gli individui con contratti stabili o autonomi consolidati mostreranno una minore elasticità della domanda, a differenza delle fasce più precarie o inattive che reagiscono in modo più sensibile alle variazioni di reddito, evidenziando un'elasticità maggiore.

Dopo aver analizzato l'occupazione, è importante considerare anche lo stato civile e la struttura familiare.

La composizione del nucleo familiare, il numero di componenti e la condizione civile influenzano le priorità di spesa, la capacità di risparmio e la sensibilità alle variazioni di reddito.

I dati ISTAT al 1° gennaio 2025 evidenziano che le coppie con figli costituiscono la maggioranza della popolazione adulta, in particolare nella fascia che va dai 25 ai 54 anni²¹. La presenza di figli comporta un reddito pro capite inferiore, in quanto una parte consistente del budget familiare deve essere destinata a spese obbligatorie e superiori rispetto a una coppia senza figli. Di conseguenza, questi nuclei mostrano una minore flessibilità di spesa e una maggiore sensibilità alle variazioni di reddito, soprattutto per quanto riguarda i consumi voluttuari. Nella tabella 2.2, infatti, possiamo notare che nella fascia di età tra i 35 e i 39 anni le coppie con almeno un figlio sono 1.539.949, una cifra otto volte superiore rispetto alle coppie senza figli, che sono 177.358.

Per quanto riguarda le famiglie monoparentali, in particolare le madri sole con figli minori, rappresentano il gruppo con maggiore vulnerabilità economica. La concentrazione di questi nuclei è massima nelle età centrali (come rappresentato nella tabella 2.2); ad esempio, nella fascia 45-49 anni, si contano 263.657 persone in questa condizione.

Questo nucleo mantiene i figli con un solo reddito e, sebbene la spesa per i beni essenziali mostri una naturale elasticità rigida, l'elasticità della spesa per i beni durevoli e voluttuari e il risparmio è estremamente elevata, dovendo adattare rapidamente le proprie spese non obbligatorie ai cambiamenti di reddito.

Al contrario, le coppie senza figli beneficiano di un reddito pro capite più elevato e di maggiore flessibilità di spesa. Essi possono destinare risorse maggiori per i beni durevoli e i consumi voluttuari, mostrando una minore elasticità della domanda rispetto a una famiglia con prole.

21. ISTAT, *Popolazione residente per posizione familiare*, 2025.

Tabella 2.2 - Popolazione che vive in famiglia prevista per posizione familiare e classi quinquennali di età al 1° gennaio 2025, in Italia

Classe di età	Persona in coppia senza figli	Persona in coppia con almeno un figlio con meno di 20 anni	Padre solo con almeno un figlio con meno di 20 anni	Madre sola con almeno un figlio con meno di 20 anni
15-19	726	2710	0	1088
20-24	28294	42260	0	4832
25-29	257939	282712	632	37465
30-34	502037	904498	8042	77938
35-39	384555	1539949	10091	135461
40-44	327702	1950353	31824	199531
45-49	379428	2148055	49809	263657
50-54	530933	1758731	63093	199343
55-59	880199	831105	39447	82105
60-64	1345266	202885	15388	11545
65-69	1650206	47390	5550	1043
70-74	1592293	7767	320	0
75-79	1477590	3220	881	0
80-84	850283	0	0	0
85+	581979	0	0	0

Fonte: ISTAT

Infine, il luogo di residenza rappresenta l'ultima variabile socio-demografica da considerare e riflette le profonde disparità economiche presenti nel Paese, traducendosi in differenze significative di reddito disponibile e potere d'acquisto tra le diverse aree geografiche.

I dati ISTAT del 2023 confermano un significativo divario tra Nord e Sud, il PIL per abitante nel Nord-Ovest è pari a 44,7 mila euro ed è quasi il doppio rispetto a quello del Mezzogiorno con un valore pari a 23,9 mila euro²³. Questa disuguaglianza implica che le famiglie del Nord godono di un maggior reddito disponibile e di conseguenza una maggiore capacità di risparmio accumulata. L'elasticità del consumo rispetto al reddito in queste aree risulta manifestarsi con una maggiore intensità sui beni non essenziali o durevoli. Le regioni del sud e isole (mezzogiorno), invece, dispongono di un reddito inferiore, affrontando una situazione di maggiore rigidità finanziaria. Di conseguenza l'elasticità del consumo è caratterizzata da un'alta elasticità negativa per i beni voluttuari, in quanto la spesa non essenziale sarà diminuita per prima. Inoltre avranno una bassa elasticità per i beni essenziali, poiché qualsiasi variazione negativa di reddito comprime sulla spesa essenziale.

22. ISTAT, *Conti economici territoriali*, 2023.

Ciò conferma l'importanza di considerare le variabili socio-demografiche nell'analisi dell'elasticità della domanda rispetto al reddito, poiché permettono di cogliere le dinamiche di fondo che orientano le scelte dei consumatori.

CAPITOLO 3

LE PRINCIPALI TEORIE SUL CONSUMO

3.1 La teoria di Keynes

John Maynard Keynes, nato a Cambridge nel 1883, fu un economista britannico, universalmente riconosciuto come il padre della macroeconomia. La sua opera principale, la *General Theory of Employment, Interest and Money*²³ (Teoria Generale dell'Occupazione, dell'Interesse e della Moneta), rappresenta un attacco radicale e decisivo all'approccio economico neoclassico. Keynes sosteneva che il "difetto" degli economisti classici e neoclassici non risiedeva nei loro meccanismi di ragionamento o nella sovrastruttura teorica, ma piuttosto all'inadeguatezza dei loro presupposti di base. Portando l'attenzione sull'analisi macroeconomica, Keynes diede una visione più realistica del funzionamento dell'economia.

Il punto di partenza dell'analisi Keynesiana è la funzione del consumo, che descrive il legame tra la spesa delle famiglie e il reddito disponibile²⁴.

Essa viene espressa dalla formula:

$$C = C_0 + cY$$

La costante C_0 indica il consumo indipendente dal reddito, ossia la quantità di beni e servizi essenziali che le famiglie acquistano anche in assenza di reddito e in questa categoria rientrano i beni di prima necessità o i beni di sussistenza.

La variabile c rappresenta la propensione marginale al consumo, si riferisce alla sensibilità del consumo in relazione al reddito e ci permette di misurare la variazione delle quantità dei beni e servizi consumate in relazione al reddito. Tale valore è compreso tra zero e uno: un valore prossimo allo zero indica una tendenza al risparmio, mentre valori più elevati esprimono una maggiore propensione a consumare.

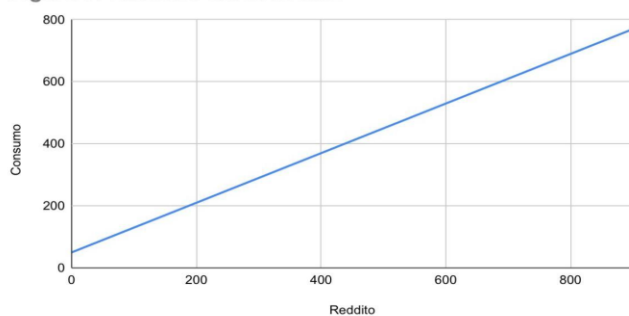
23. Keynes J.M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936.

24. Blanchard O., *Macroeconomia*, Pearson.

In termini di elasticità della domanda rispetto al reddito, la propensione marginale al consumo è la componente chiave che determina il segno e l'intensità di tale elasticità a livello aggregato. Siccome Keynes postulava che la variabile c fosse un valore compreso tra 0 e 1, l'implicazione macroeconomica evidenzia che la domanda complessiva si comporta come quella dei beni normali, ma con una tendenza all'anelasticità, ovvero l'aumento dei consumi è meno che proporzionale all'aumento del reddito. Graficamente noteremo che sull'asse delle ascisse si trova il reddito (Y) e sull'asse delle ordinate la funzione di consumo C , mentre C_0 rimane costante all'aumentare del reddito. La pendenza della retta dipenderà quindi dalla propensione marginale al consumo, a livelli più elevati di propensione marginale al consumo l'inclinazione della retta sarà maggiore.

Grafico 3.1 – La funzione del consumo

Figura 5: funzione del consumo



Reddito (Y)	Consumo (C)
0	50
500	450
600	530
700	610
800	690
900	770
C_0	50
c	0,8

La funzione del consumo evidenzia quindi come, al crescere del reddito, le famiglie aumentino i consumi ma in misura meno che proporzionalmente, in quanto una parte del reddito viene destinata al risparmio. Risulta rilevante in questo contesto anche considerare la propensione media al consumo, definita come il rapporto tra il livello complessivo dei consumi e il reddito disponibile. Questo rapporto ci porta a mostrare come le famiglie con redditi più bassi tendono a consumare quasi interamente il proprio reddito, mentre quelle con redditi più alti riescano a destinare una quota maggiore al risparmio.

Tale considerazione si fonda su quella che Keynes definisce la legge psicologica fondamentale del consumo²⁵, secondo la quale gli individui tendono ad accrescere

25. Keynes J.M., The General Theory, cit.

la propria spesa per consumi in seguito a un aumento del reddito, ma in misura meno che proporzionale rispetto all'aumento stesso. In altre parole, all'aumentare del reddito, il consumo cresce ma con un'intensità decrescente, poiché una quota sempre maggiore del reddito viene destinata al risparmio.

Infatti a seguito di un aumento del reddito, si genera l'effetto moltiplicativo, secondo il quale l'incremento iniziale della spesa o dell'investimento genera un aumento complessivo del reddito nazionale superiore all'investimento originario. Tale meccanismo è espresso dal moltiplicatore keynesiano, rappresentato dalla formula $k=1/(1-c)$. Il valore del moltiplicatore aumenta quando la propensione marginale al consumo cresce segnalando una fase di espansione economica; viceversa, un aumento della propensione al risparmio riduce il valore del moltiplicatore e rallenta il ritmo della crescita.²⁷

Con la sua teoria l'economista Keynes rovescia la legge di Say, su cui si basava la macroeconomia neoclassica. Riportando quanto enunciato da Say, le crisi economiche causate da una insufficienza della domanda aggregata non possono verificarsi, poiché egli sostiene che sia l'offerta a generare la propria domanda. In questa prospettiva, la produzione di beni serve a creare potere d'acquisto per domandare altri beni attraverso lo scambio, e di conseguenza il livello dei risparmi determinerebbe il livello degli investimenti. Keynes, al contrario, ribalta questa visione affermando che è la domanda a determinare il livello dell'offerta e, quindi, della produzione complessiva.

La teoria Keynesiana attribuisce un ruolo centrale al risparmio e all'investimento; il risparmio rappresenta la parte di reddito che non viene consumata, è definito dalla differenza tra reddito e consumi, di conseguenza dato che il consumo dipende dal reddito, ne deriva che anche i risparmi dipendono dal reddito.

Gli investimenti vengono definiti come decisioni autonome prese dagli imprenditori in base al tasso di interesse e alle aspettative sull'andamento futuro dell'economia.

26. Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Economia*, McGraw-Hill.

A differenza del risparmio, che è una componente non autonoma del reddito, gli investimenti sono indipendenti dal reddito e dipendono principalmente da fattori soggettivi e dalle condizioni del mercato.

Per comprendere meglio prenderemo un'economia semplificata, composta unicamente da famiglie e imprese, dove la domanda aggregata è data unicamente dalla somma di consumi e investimenti, mentre il reddito nazionale corrisponde alla somma tra consumi e risparmi. Il reddito nazionale è il valore del prodotto nazionale (l'offerta aggregata) e l'economia si trova in equilibrio quando la domanda aggregata eguaglia l'offerta aggregata. Tuttavia, tale equilibrio non implica necessariamente la piena occupazione: può infatti verificarsi anche una situazione di equilibrio di sotto-occupazione, nella quale il livello del reddito è tale da generare un risparmio appena sufficiente a eguagliare gli investimenti programmati dagli imprenditori.

Per comprendere meglio il meccanismo individuato da Keynes vediamo un esempio. Supponiamo che gli imprenditori, sulla base delle loro aspettative, decidano di investire un ammontare inferiore rispetto ai risparmi complessivi delle famiglie. In questo caso, la domanda aggregata risulterà insufficiente a coprire l'intera offerta di beni e servizi e le imprese non riusciranno a vendere tutta la produzione realizzata. Di conseguenza saranno costrette a ridurre la produzione e l'occupazione, lasciando inutilizzata una parte della capacità produttiva. La riduzione dell'occupazione comporta una diminuzione del reddito delle famiglie, che a sua volta provoca un calo dei consumi e dei risparmi. L'economia raggiungerà un nuovo equilibrio solo quando i risparmi, ridotti dal calo del reddito, risulteranno uguali agli investimenti decisi autonomamente dagli imprenditori. Questa dinamica conferma una delle conclusioni fondamentali della teoria keynesiana: non è l'offerta a determinare la domanda, come sostenevano gli economisti classici, ma al contrario è la domanda effettiva a stabilire il livello dell'offerta, della produzione e dell'occupazione.

La teoria generale di Keynes rimase indiscussa dagli anni '40 sino allo shock petrolifero del 1973. L'economista combatteva due dei principali problemi economici nazionali: la disoccupazione e l'inflazione. Egli riteneva che la nascita della disoccupazione derivasse dalla depressione della domanda aggregata e suggeriva di sostenere questa domanda intervenendo: stimolando i consumi con la riduzione delle imposte dirette consentendo ai cittadini di conservare maggior denaro da spendere; rendendo più abbordabile il costo del denaro favorendo gli investimenti delle imprese attraverso tassi di interesse bassi; orientando la produzione verso le esportazioni; infine, allargando la spesa pubblica coinvolgendo i cittadini nell'edificazione di nuove infrastrutture e nel potenziamento di quelle esistenti.

D'altro canto, Keynes collegava l'inflazione all'aumento eccessivo della domanda aggregata non corrisposta ad un'offerta adeguata. Lo Stato di conseguenza si trovava in una situazione opposta da fronteggiare rispetto alla situazione della disoccupazione, era chiamato ad applicare le seguenti misure: aumentare le imposte dirette per deprimere i consumi; applicare alti tassi di interesse con lo scopo di scoraggiare gli investimenti delle imprese; tagliare la spesa pubblica; ed infine, scoraggiare le esportazioni sostenendo la moneta locale. Questi fenomeni naturalmente non potevano manifestarsi contemporaneamente in quanto la disoccupazione, che spinge i prezzi verso il basso, si manifesta in periodi deflazionistici. Va sottolineato che queste teorie non vennero prese in considerazione dagli stati poiché erano molto "chiusi" verso l'esterno e si rifornivano dei beni necessari utilizzando le risorse all'interno dei confini nazionali. Nonostante ciò l'aumento costante della domanda di energia del periodo portarono ad una apertura dei mercati nazionali.

Il paradosso keynesiano terminò al verificarsi dello shock del 1973 che portò a un aumento del prezzo del petrolio causando il fenomeno dell'inflazione ma le politiche keynesiane risultarono fallimentari in quanto l'inflazione non era dovuta ad un aumento incontrollato della domanda.

Successivamente con lo scoppio della crisi del 2007-2008 in riferimento all'Europa le teorie keynesiane sono state evocate a causa del fenomeno di deflazione combinato con una disoccupazione di massa nel Vecchio Continente. Gli stati sono stati espropriati dal potere di avvalersi su strumenti quali deficit e debito pubblico con la sottoscrizione del "patto di stabilità", poiché ogni paese deve rientrare in determinati parametri di bilancio (debito pubblico al 60% e deficit al 3 % del PIL).

L'intervento pubblico su scala keynesiana ha rilevato limiti strutturali che possono essere classificati su tre linee di critica interconnesse.

In primo luogo, si è manifestata una rottura tra la forma e la funzione dello Stato. Lo Stato keynesiano si prefiggeva di sostenere la valorizzazione del capitale per garantire la crescita, ma lo faceva attraverso strumenti, come la dilatazione della burocrazia e la creazione di settori non direttamente produttivi, che modificavano la sua stessa struttura, introducendo elementi non capitalistici. Questa contraddizione ha generato conflitti interni sempre più acuti tra i settori produttivi e quelli percepiti come "parassitari", rendendo difficile per lo Stato mantenere una base di consenso unitaria.

In secondo luogo, l'introduzione del salario indiretto (attraverso sussidi e prestazioni sociali) ha allentato il legame diretto tra prestazione lavorativa e salario monetario. In questo sistema, la retribuzione non era più determinata esclusivamente dalle forze di mercato, ma sempre più da manovre politico-istituzionali. Questa disconnessione ha sviluppato forti fragilità nel mercato del lavoro, introducendo contraddizioni difficilmente controllabili dalla sola leva salariale.

Infine, la strategia di ricorrere sistematicamente alla spesa in deficit ha trasferito gli elementi di crisi del settore privato direttamente all'interno dello Stato, portando alla crisi fiscale dello Stato, caratterizzata dall'aumento dell'indebitamento o della tassazione.

Le politiche keynesiane, in ultima analisi, si sono rivelate ambigue: mentre da un lato sostenevano il saggio di profitto e la stabilità del capitale, dall'altro, incentivando l'occupazione e rafforzando il potere contrattuale della classe operaia, finivano per intaccare i profitti stessi.

Questa dualità di effetti, spinta e contraddizione, ha caratterizzato il successo delle politiche keynesiane finché sono riuscite a governare il ciclo economico. Tuttavia, negli anni successivi, gli aumenti di spesa hanno iniziato a tradursi semplicemente in inflazione, evidenziando che l'efficacia del modello era giunta al capolinea. Sebbene oggi si parli giustamente di crisi del pensiero keynesiano, la sua influenza rimane decisiva; tanto che, in occasione di fenomeni deflazionistici come quelli seguiti alla crisi del 2007-2008 in Europa, si sono invocate nuovamente le sue teorie, nonostante i margini di manovra degli Stati siano limitati da vincoli sovranazionali come il Patto di Stabilità.

Il modello keynesiano basato sul reddito corrente si scontrò con le evidenze empiriche di lungo periodo, dando vita al cosiddetto Enigma del Consumo (Consumption Puzzle). Questa discrepanza tra i dati di breve e di lungo periodo hanno stimolato lo sviluppo di modelli intertemporali, come la Teoria del Ciclo Vitale del Consumo di Modigliani, introducendo le aspettative sul reddito futuro e la ricchezza accumulata come variabili determinanti.

3.2 La teoria del ciclo vitale del consumo di Modigliani

Franco Modigliani, nato a Roma nel 1918, è stato uno degli economisti italiani più influenti del XX secolo e una delle figure centrali nel dibattito internazionale sui problemi dell'economia mondiale. Trasferitosi negli Stati Uniti negli anni Trenta per sfuggire alle leggi razziali, divenne professore al Massachusetts Institute of Technology (MIT) e ricevette il Premio Nobel per l'Economia nel 1985²⁷ per i suoi contributi alla teoria del risparmio delle famiglie e dei mercati finanziari. Nell'arco di oltre vent'anni di studi, Modigliani ha dedicato una parte fondamentale della sua ricerca all'elaborazione della teoria del ciclo vitale del consumo e del risparmio

27. Nobel Prize Committee, *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences*, 1985.

(*Life-Cycle Hypothesis*), sviluppata inizialmente insieme al suo allievo Richard Brumberg negli anni Cinquanta²⁸.

La sua teoria del ciclo vitale rappresenta una svolta nel periodo del secondo dopoguerra ed è oggi uno schema di riferimento per l'analisi delle scelte familiari in relazione al consumo e al risparmio.

In un articolo del 1954, insieme al suo allievo Brumberg, propose un modello in cui tratta le scelte del consumatore evidenziando che le persone tendono a preferire una stabilità di consumo nel tempo. Evidenzia che i consumatori risparmiano parte del reddito per fronteggiare le esigenze di consumo durante il pensionamento, introducendo la teoria delle scorte per definire il risparmio. Il risparmio consente di mantenere costante il consumo anche quando il reddito è variabile.

L'obiettivo principale del suo lavoro è quello di spiegare come gli individui distribuiscano consumo e risparmio lungo l'arco della vita, cercando di mantenere un tenore di vita quanto più possibile stabile nel tempo. La teoria del ciclo vitale nasce come estensione e correzione dell'impostazione keynesiana, secondo cui il consumo dipende dal reddito corrente. Modigliani, invece, introduce una dimensione dinamica e intertemporale, sostenendo che le decisioni di consumo non dipendono solo dal reddito attuale, ma dal reddito atteso futuro e dalla ricchezza accumulata.

Il modello ipotizza che nel corso della vita un individuo attraversi tre fasi fondamentali: la giovinezza, l'età lavorativa e il pensionamento. Durante gli anni giovanili, quando il reddito è nullo o molto basso, l'individuo tende ad indebitarsi o a consumare più di quanto guadagni, sostenuto eventualmente dal risparmio familiare o dal credito. La fase centrale è caratterizzata da un reddito stabile e crescente dove l'individuo risparmia, accumulando ricchezza che servirà a finanziare il consumo durante la vecchiaia. Infine, nel periodo del pensionamento, quando il reddito da lavoro scompare o si riduce sensibilmente, il soggetto inizia a dissipare la ricchezza accumulata, mantenendo il livello di consumo su una traiettoria quanto più costante possibile.

28. Modigliani F., Brumberg R., *Utility Analysis and the Consumption Function*, 1954.

La teoria prevede dunque che, considerando l'intero arco della vita, i consumatori tendano a spendere tutto il proprio reddito complessivo, distribuendo in modo uniforme il consumo lungo il tempo. Il rapporto tra consumo totale e reddito totale della vita tende pertanto al 100%, anche se in momenti specifici l'individuo può trovarsi a risparmiare o disinvestire.

Modigliani mostra come, aggregando i comportamenti individuali, si ottenga una funzione di consumo complessiva che dipende non solo dal reddito da lavoro, ma anche dalla ricchezza accumulata dalle famiglie. In una società composta da lavoratori e pensionati, ciascun individuo formula il proprio piano di consumo futuro sulla base delle risorse complessive attese, che comprendono sia i redditi futuri da lavoro sia il patrimonio già disponibile.

Nella teoria del ciclo di vita risulta di notevole importanza lo studio degli effetti della politica fiscale, Modigliani evidenzia la reazione delle famiglie alle variazioni di imposte. L'economista illustra che un calo di imposte nell'anno corrente insieme all'annuncio di un aumento di pari importo nell'anno successivo comporta nelle famiglie a lasciare il consumo invariato poiché quest'ultime tendono a risparmiare nel periodo del calo per poi fronteggiare l'aumento successivamente nell'anno dopo. Nell'effetto delle imposte del modello Keynesiano notiamo una differenza, in quanto Keynes sostiene che un calo di imposte, indipendentemente dalla natura temporanea o permanente, comporta un aumento della spesa, della domanda e del reddito del paese.

Le implicazioni della teoria del ciclo vitale sono molteplici. In primo luogo, essa offre una spiegazione convincente del motivo per cui le persone risparmiano anche in una società stazionaria, ossia priva di crescita economica. Il risparmio dei giovani, in questa prospettiva, è esattamente controbilanciato dal disrisparmio degli anziani: ciò significa che, anche se la ricchezza aggregata della società può rimanere costante, esistono movimenti continui di accumulo e decumulo legati alle fasi del ciclo vitale dei singoli.

In secondo luogo, il modello spiega in modo strutturale il rapporto tra ricchezza e reddito. Tale rapporto dipende, nelle società moderne, da fattori istituzionali come la durata media della vita e del pensionamento: quanto più lungo è il periodo non produttivo, tanto maggiore deve essere la quantità di risparmio e di ricchezza accumulata in proporzione al reddito. Ciò significa che le società caratterizzate da un invecchiamento demografico tendono ad avere livelli di risparmio e di patrimonio più elevati, indipendentemente dalle preferenze individuali o dalla “frugalità” dei cittadini.

Quando l'economia è in crescita, le implicazioni della teoria diventano più articolate. In condizioni di crescita regolare, il rapporto tra risparmio e reddito tende a eguagliare il tasso di crescita dell'economia moltiplicato per il rapporto ricchezza/reddito. In questo caso, il tasso di crescita può essere considerato esogeno, dove un'economia con un ritmo di espansione più rapido presenterà un rapporto risparmio/reddito più elevato. Quindi, se la crescita deriva da fattori demografici, come l'aumento della popolazione, il rapporto ricchezza/reddito tenderà a ridursi: le generazioni giovani, più numerose e ancora prive di risparmi consistenti, peseranno relativamente di più rispetto a quelle più anziane e economicamente solide.

Modigliani e Brumberg affermano che nel lungo periodo esiste una coerenza tra il consumo e il reddito con i fenomeni cross-section in quanto, se si sposta verso l'alto la distribuzione del reddito aumenta la quota di individui con un elevato reddito transitorio e di conseguenza aumenta il tasso di risparmio. Tale argomentazione ci illustra la ragione per cui il risparmio aumenta rapidamente all'aumentare del reddito nel caso di famiglie agricole o nelle piccole attività imprenditoriali dove il reddito tende ad essere variabile.

Modigliani e Brumberg elaborarono questa teoria tra il 1953 e il 1954, in due articoli che posero le basi del modello. Dopo la morte prematura di Brumberg, Modigliani proseguì le ricerche pubblicando nel 1970 un importante saggio di revisione, *The Life-Cycle Hypothesis of Saving Twenty Years Later*, nel quale

approfondì gli sviluppi teorici ed empirici successivi. Il modello nasceva dall'intento di unificare le osservazioni empiriche sul consumo con un approccio teorico coerente. Già i dati raccolti negli Stati Uniti nel periodo compreso tra il 1929 e il 1941 mostravano che la quota di risparmio aumentava con il reddito, mentre per i livelli di reddito molto bassi poteva assumere valori negativi, segno che le famiglie a reddito minimo tendevano a indebitarsi o a ridurre i propri risparmi.

Nella formulazione originaria del modello, Modigliani e Brumberg ipotizzarono l'assenza di eredità: ogni individuo pianifica il consumo e il risparmio unicamente per sé stesso, con l'obiettivo di esaurire le proprie risorse al termine della vita. Solo in casi particolari, come il desiderio di lasciare un patrimonio agli eredi o di far fronte a incertezze future, il risparmio può superare quanto strettamente necessario a mantenere costante il consumo. La pianificazione intertemporale del consumo è quindi una forma di massimizzazione dell'utilità complessiva della vita, soggetta a vincoli di bilancio e ad aspettative di reddito e durata della vita.

Modigliani formalizza questo comportamento attraverso una funzione di utilità:

$$U(C) = A \setminus C \wedge y$$

dove (C) rappresenta il livello di consumo e i parametri A e y esprimono le preferenze individuali per la distribuzione del consumo nel tempo. L'obiettivo del consumatore è scegliere il livello di consumo corrente e l'allocazione della propria ricchezza tra attività e passività in modo da massimizzare l'utilità attesa complessiva lungo tutto il ciclo vitale, tenendo conto dell'incertezza futura sui redditi e sui rendimenti finanziari.

Una delle conclusioni più importanti del modello è che il rapporto tra consumo e risorse totali disponibili (reddito più patrimonio) è indipendente dal livello assoluto di queste risorse, ma dipende da variabili come il tasso di interesse medio e la distribuzione dei rendimenti attesi. In altre parole, il comportamento di consumo di un individuo non cambia proporzionalmente al variare della ricchezza totale, ma

varia a seconda delle aspettative e delle preferenze che determinano la forma del suo piano di vita.

La teoria del ciclo vitale di Modigliani ha avuto un impatto enorme sull'analisi macroeconomica e sullo studio dei comportamenti familiari. Essa spiega non solo le differenze di risparmio tra classi di reddito, ma anche tra gruppi di età e categorie sociali, fornendo una chiave di lettura utile per comprendere l'elasticità del consumo nei diversi segmenti socio-demografici. In particolare, gli individui giovani con redditi ancora instabili mostrano una maggiore propensione marginale al consumo, mentre le fasce di età più avanzate tendono a privilegiare il risparmio precauzionale o la conservazione del patrimonio.

Nel complesso, la teoria del ciclo vitale ha permesso di integrare la dimensione psicologica, temporale e sociale del consumo, superando la rigidità del modello keynesiano. Essa rappresenta una base teorica imprescindibile per lo studio della relazione tra reddito, ricchezza e consumo, e costituisce ancora oggi un punto di riferimento fondamentale nelle analisi economiche sulle scelte delle famiglie.

3.3 La teoria di Engel

Engel Ernst, nato a Dresda nel 1821, fu un economista e statistico tedesco noto soprattutto per aver formulato la Legge di Engel²⁹, pubblicata nel suo libro *Die Lebenskosten belgischer Arbeiter-Familien früher und jetzt* ("Il costo della vita delle famiglie operaie belghe, ieri e oggi").

La Legge di Engel descrive la relazione tra il livello di reddito e la composizione della spesa delle famiglie, concentrandosi in particolare sulla quota destinata ai beni alimentari. Egli osservò che all'aumentare del reddito la percentuale di spesa dedicata ai beni primari, come il cibo, tende a diminuire mentre cresce quella riservata ai beni non alimentari, come abbigliamento, istruzione, svago e servizi culturali. Questo comportamento rispecchia il modo in cui i consumatori, a seconda delle proprie necessità e aspirazioni, distribuiscono le risorse disponibili in relazione al livello di ricchezza.

29. Engel E., *Die Lebenskosten belgischer Arbeiter-Familien früher und jetzt*.

La relazione individuata può essere rappresentata graficamente attraverso la cosiddetta curva di Engel, essa mostra come la quantità domandata di un bene varia al variare del reddito. Per i beni necessari la curva di Engel tende a essere convessa: la quantità domandata cresce, ma con un ritmo decrescente man mano che il reddito aumenta. Al contrario, per i beni di lusso la curva assume una forma concava, poiché la domanda cresce più che proporzionalmente rispetto al reddito. La Legge di Engel può essere analizzata secondo diverse prospettive. Dal punto di vista economico, essa si collega al concetto di elasticità della domanda rispetto al reddito: al crescere del reddito, la spesa per i beni di lusso tende ad aumentare più che proporzionalmente, in quanto questi beni presentano un'elasticità elevata. Al contrario, i beni di prima necessità, come quelli alimentari, hanno un'elasticità al reddito più bassa, in quanto la loro domanda cresce in misura meno che proporzionale rispetto all'aumento del reddito.

Da una prospettiva sociale, la Legge di Engel evidenzia come il miglioramento delle condizioni economiche modifichi le abitudini e i valori culturali dei consumatori. Con un reddito più elevato, infatti, le famiglie tendono a orientare la spesa verso beni e servizi che offrono esperienze e una migliore qualità della vita, come viaggi, istruzione o intrattenimento.

Infine, dal punto di vista psicologico, il comportamento dei consumatori può essere interpretato attraverso il concetto di reddito relativo: al crescere delle proprie disponibilità economiche, gli individui si confrontano con gli standard di consumo del proprio gruppo sociale e tendono a mantenere o migliorare il proprio status, adattando di conseguenza le scelte di spesa.

Ad oggi la Legge di Engel rappresenta ancora uno strumento importante per l'analisi economica e la definizione delle politiche pubbliche. Lo studio delle variazioni di reddito e delle spese familiari consente infatti di comprendere le dinamiche sociali ed economiche di un Paese, valutando gli effetti di inflazione, crisi economiche e politiche fiscali.

Inoltre, la legge trova applicazione anche nel marketing e nella ricerca di mercato, dove aiuta le imprese a interpretare i comportamenti dei consumatori e ad adattare le proprie strategie di vendita.

Nonostante la sua importanza la Legge di Engel presenta alcuni limiti. Essa infatti presuppone che tutti i beni siano “normali”, ossia che la loro domanda cresca con il reddito, ignorando l’esistenza dei beni inferiori o di quelli accessibili solo a pochi, come i beni di lusso estremi. Inoltre, la legge non considera differenze individuali di preferenze, variazioni dei prezzi o fattori culturali che influenzano le scelte di consumo. Per questo, pur restando un principio fondamentale, la Legge di Engel deve essere interpretata tenendo conto delle sue semplificazioni.

3.4 Le teorie comportamentali più recenti in relazione al consumo

Le teorie economiche di Keynes, Modigliani ed Engel si basano sul concetto di consumatore razionale, ovvero un individuo che prende decisioni di acquisto sulla base del calcolo logico, dell’informazione disponibile e della massimizzazione dell’utilità. In questo modello, i fattori che influenzano le scelte di consumo sono principalmente il prezzo e il reddito. Queste teorie hanno fornito per decenni le basi della macroeconomia e della microeconomia, ponendo l’accento sul legame diretto tra reddito, risparmio e spesa.

Tuttavia, con il passare del tempo, tali modelli non riuscivano a spiegare pienamente i comportamenti reali dei consumatori, poichè nella realtà quotidiana le persone non ragionano come modelli matematici e non hanno a disposizione informazioni complete.

A partire dagli anni Settanta le tradizionali teorie economiche sul consumo sono state integrate da un nuovo approccio che introduce la figura del consumatore irrazionale³⁰. Quest’ultimo non basa le proprie scelte esclusivamente sulla logica o sull’informazione, ma è influenzato da fattori psicologici, emotivi, situazionali e sociali e le sue decisioni di acquisto risultano spesso impulsive, inconsapevoli e guidate dall’inconscio.

30. Kahneman D., *Thinking Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux.

Già negli anni Cinquanta, l'economista Herbert Simon aveva introdotto il concetto di razionalità limitata, sostenendo che le persone non dispongono di informazioni perfette né di capacità cognitive illimitate.

Successivamente gli studiosi Daniel Kahneman e Amos Tversky hanno messo in discussione l'idea del consumatore perfettamente razionale superando la visione classica della microeconomia e introducendo la dimensione emotiva e soggettiva nei processi di scelta.

Negli ultimi anni l'evoluzione tecnologica ha ulteriormente modificato il comportamento dei consumatori. L'utilizzo dei dispositivi mobili e di Internet ha rivoluzionato il modo di acquistare e di confrontare i prodotti. Oggi le decisioni di acquisto vengono spesso prese attraverso i social network, il commercio mobile e l'accesso istantaneo alle informazioni, rendendo il processo decisionale ancora più complesso e interconnesso.

Si sta parlando di "economia comportamentale", che aiuta a comprendere questi nuovi processi di scelta, evidenziando il ruolo fondamentale delle emozioni, delle percezioni e del confronto sociale.

L'American Psychological Association ha definito la personalità come l'insieme delle "caratteristiche e dei comportamenti duraturi che costituiscono l'adattamento unico di una persona alla vita, inclusi i principali tratti, interessi, spinte, valori, autopercezione, abilità e modelli emotivi".

Ogni decisione di consumo, quindi, è influenzata da meccanismi psicologici profondi, come la memoria, l'identità personale, i bisogni e l'autostima.

Un consumatore risponde a un bisogno emotivo quando non considera le caratteristiche tecniche o il prezzo di un prodotto, ma si lascia guidare dalle emozioni suscitate da quel prodotto. Il valore percepito, il rischio e la gratificazione variano in base al tipo di prodotto e al coinvolgimento emotivo. Quando il cervello è emotivamente stimolato tende a superare la logica razionale portando l'individuo a sottovalutare il prezzo o a preferire marchi familiari, packaging accattivanti o esperienze sensoriali e affettive.

Per comprendere come le emozioni influenzino le scelte dei consumatori, gli psicologi hanno elaborato diverse teorie: la teoria dell'apprendimento, secondo cui il consumatore associa a un brand un'emozione positiva o negativa attraverso gli stimoli che riceve dal logo o dalla comunicazione visiva. Se il brand suscita felicità o senso di appartenenza, il consumatore tenderà a riacquistarlo; la teoria della motivazione di Maslow, che attraverso la nota piramide dei bisogni mostra come il consumo rifletta i diversi livelli di necessità: l'individuo soddisfa prima i bisogni essenziali (come cibo e sicurezza) e poi quelli più complessi (appartenenza, stima e autorealizzazione); la teoria dell'attaccamento, secondo la quale il consumatore può sviluppare una relazione affettiva con determinati brand o oggetti, associandoli a sicurezza, familiarità o identità personale; la teoria dell'autodeterminazione, elaborata da Deci e Ryan, spiega che le persone cercano autonomia, competenza e relazioni significative, molti consumatori trovano queste dimensioni nei prodotti tecnologici e "smart"; la teoria dell'elaborazione delle informazioni, infine, distingue due modalità decisionali: una più razionale e una più emotiva. Nella maggior parte dei casi prevale quella emotiva, soprattutto quando l'individuo è stanco, distratto o sotto pressione.

A tal proposito, una delle teorie più influenti che ha rivoluzionato la comprensione del processo decisionale in condizioni di incertezza è la Teoria del Prospetto, elaborata da Kahneman e Tversky nel 1979³¹. I due psicologi israeliani hanno apportato una svolta nel campo della psicologia economica, dimostrando che le persone prendono decisioni basandosi sullo status quo e sulla situazione soggettiva al momento della scelta.

A differenza delle teorie tradizionali, che si fondano sulla razionalità e sulla massimizzazione dell'utilità attesa, la Teoria del Prospetto introduce il concetto di effetto framing, ovvero il modo in cui una scelta viene presentata influenza profondamente la decisione. Le persone, infatti, non valutano razionalmente le probabilità reali di un evento, ma selezionano le informazioni secondo schemi soggettivi, generando quello che i ricercatori chiamano "effetto isolamento".

31. Kahneman D., Tversky A., "Prospect Theory", *Econometria*, 1979.

Ad esempio, un individuo potrebbe decidere di investire denaro in un'attività rischiosa pur sapendo di poter perdere tutto, ma la possibilità di ottenere un guadagno fisso o una percentuale sui profitti rende questa opzione più attraente, anche se esistono alternative con probabilità simili. Kahneman e Tversky hanno inoltre evidenziato il fenomeno dell'avversione alle perdite, secondo cui le persone attribuiscono un peso psicologico maggiore a una perdita che a un guadagno di pari entità. Questa asimmetria porta a decisioni spesso incoerenti con la massimizzazione dell'utilità prevista dai modelli classici e si manifesta anche nelle scelte di consumo: i consumatori possono, ad esempio, evitare di ridurre le proprie spese per non percepire una perdita di benessere, anche in presenza di un calo del reddito.

Sulla base di queste intuizioni, Richard Thaler nel periodo che va dal 1980 al 1999 ha sviluppato il concetto di contabilità mentale, secondo cui le persone tendono a suddividere il denaro in "conti mentali" separati (spese quotidiane, risparmio, tempo libero, ecc.) e a gestirli in modo indipendente. Questa suddivisione può generare comportamenti incoerenti, come la riluttanza a utilizzare i risparmi per coprire spese impreviste o la tendenza a spendere denaro "extra" più facilmente di quello guadagnato con il lavoro.

In termini di elasticità del consumo, la contabilità mentale aiuta a spiegare perché individui con redditi simili reagiscono diversamente alle variazioni di reddito: alcuni preferiscono mantenere stabile la spesa per i beni di base, mentre altri modificano rapidamente le spese discrezionali.

Un altro importante contributo dell'economia comportamentale è rappresentato dalla Nudge Theory, elaborata da Thaler e Sunstein (2008)³². Essa dimostra che le scelte di consumo possono essere indirizzate senza coercizione attraverso una progettazione "intelligente" del contesto decisionale. L'ordine dei prodotti in un supermercato, la presentazione dei prezzi o le etichette ambientali possono infatti influenzare in modo significativo le scelte dei consumatori.

32. Thaler R., Sunstein C., *Nudge*, Yale University Press, 2008.

Questi interventi, detti *nudge* (spinte gentili), trovano applicazione anche nelle politiche pubbliche, ad esempio per incentivare consumi sostenibili o comportamenti di risparmio energetico. Tuttavia, pur migliorando l'efficacia delle decisioni, tali strategie sollevano interrogativi etici riguardo alla libertà di scelta del consumatore.

Le teorie comportamentali offrono una chiave di lettura per interpretare le differenze di elasticità del consumo tra i vari gruppi socio-demografici. I consumatori con redditi più bassi potrebbero mostrare una maggiore sensibilità alle variazioni di reddito, poiché i vincoli di bilancio li costringono a decisioni più reattive e meno pianificate. Al contrario, i soggetti con redditi medio-alti possono permettersi comportamenti di consumo più stabili, guidati da abitudini, preferenze personali e da un minor impatto delle fluttuazioni economiche immediate.

CAPITOLO 4

EVIDENZE ISTITUZIONALI E STATISTICHE: IL CONFRONTO INTERNAZIONALE

4.1 Quadro macroeconomico e analisi comparata internazionale

L'obiettivo di questo paragrafo è quello di mettere a confronto l'economia italiana con quella di altri Paesi, in particolare con la zona euro, evidenziando alcune realtà specifiche come Francia e Germania, e con due Paesi extraeuropei riconosciuti come grandi potenze economiche, ovvero Giappone e Stati Uniti.

4.1.1 Il contesto macroeconomico globale

Dal report “Relazione annuale” della Banca d'Italia relativo all'anno 2024³³ emerge che la crescita globale nell'anno 2024 è rimasta moderata e disomogenea. I paesi avanzati, trainati soprattutto dagli Stati Uniti, hanno registrato un'espansione dell'attività economica mentre le economie emergenti, pur mantenendo ritmi di crescita elevati, hanno mostrato un lieve rallentamento.

Per quanto riguarda l'inflazione, nelle principali economie avanzate si è osservata una diminuzione; al contrario, in Giappone l'inflazione è aumentata, costringendo la banca centrale ad alzare i tassi di interesse, evento che non si verificava da quasi due decenni. La maggiore espansione economica si è osservata negli Stati Uniti, grazie all'aumento degli investimenti nei settori tecnologici e manifatturieri e ai consumi privati, sostenuti sia dal buon andamento dell'occupazione sia dai guadagni derivanti dall'apprezzamento dei titoli azionari.

A differenza degli Stati Uniti, la zona euro e il Regno Unito hanno registrato una crescita più contenuta. In Giappone, invece, si è verificato un rallentamento dovuto al calo dei consumi, alla riduzione degli investimenti fissi e all'apporto negativo della domanda estera. Secondo il Fondo Monetario Internazionale³⁴, l'attività economica globale tenderà a ridursi a causa dell'aumento delle barriere

33. Banca D'Italia, *Relazione Relazione annuale 2024*, Roma, anno 2025 (capitoli su congiuntura internazionale e quadro macroeconomico).

34. Fondo Monetario Internazionale (IMF), *World Economic Outlook* (edizione 2024/2025), sezioni su rischi globali, frammentazione commerciale e prospettive di crescita.

commerciali e dell'incertezza legata alle politiche economiche della nuova amministrazione statunitense.

Questo scenario provocherà un rallentamento dei flussi commerciali e finanziari globali e una diminuzione degli investimenti.

Gli Stati Uniti, con l'introduzione dei dazi nei mesi di febbraio e marzo 2025, hanno riportato il protezionismo a livelli molto elevati, paragonabili a quelli degli anni Trenta³⁵. Questo ha generato alcuni effetti positivi, come l'aumento delle importazioni, ma ha anche causato un calo del PIL rispetto al trimestre precedente a causa dell'incremento dei prezzi dei beni provenienti dall'estero.

4.1.2 L'area dell'euro

L'andamento della zona dell'euro nel 2024 ha mostrato segnali di ripresa moderata, pur all'interno di un contesto ancora fragile.

Il prodotto interno lordo dell'Eurozona è cresciuto dello 0,9%³⁶, segnando un ritorno alla crescita dopo una lunga fase di stagnazione. Tale risultato è stato sostenuto principalmente dalla dinamica dei consumi, sia privati sia pubblici, e dal rafforzamento delle esportazioni, che sono aumentate più rapidamente rispetto alle importazioni. Il contributo della domanda interna è stato particolarmente rilevante. La spesa delle famiglie ha registrato un incremento dell'1,0%, favorita dal parziale recupero dei redditi reali, mentre la spesa delle amministrazioni pubbliche è cresciuta del 2,7%³⁷. I consumi sono tornati ad aumentare in Germania e hanno mostrato una nuova espansione in Francia e in Italia, anche se in parte sostenuti da fattori temporanei, come l'organizzazione dei Giochi Olimpici di Parigi nel 2024. Tuttavia, i tassi di interesse ancora elevati portano un atteggiamento prudente da parte delle famiglie, incrementando la propensione al risparmio, che ha raggiunto il 15,2%³⁸.

35. Riferimento a cronaca economica e misure di politica commerciale USA nel 2025: dati e sintesi riportati nella *Relazione annuale 2024* della Banca d'Italia (parte su commercio internazionale e rischi geopolitici) e aggiornamenti congiunturali 2025.

36. Eurostat, conti nazionali e aggregati macroeconomici dell'area euro, variazione annua del PIL reale nel 2024.

37. Eurostat, conti nazionali: consumi finali delle famiglie (variazioni reali/volumi) area euro, 2024.

38. Eurostat, conti trimestrali settoriali (famiglie): tasso di risparmio dell'area euro nel 2024.

Tale dinamica è stata influenzata anche dalla composizione del reddito, con una quota rilevante di redditi di natura finanziaria, tipicamente associati a una minore propensione al consumo rispetto ai redditi da lavoro.

Gli investimenti hanno invece mostrato una contrazione, con una riduzione dell'1,8% degli investimenti fissi lordi³⁹. Questo andamento è spiegabile con la presenza di ampi margini inutilizzati della capacità produttiva, condizioni di finanziamento ancora restrittive e un clima di incertezza sulla solidità della ripresa. In particolare, la spesa per macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto è diminuita del 2,6%, mentre quella per le costruzioni si è ridotta dell'1,4%, riflettendo le difficoltà del settore immobiliare, sebbene con segnali di attenuazione nella seconda parte dell'anno.

Nel mercato del lavoro, il numero degli occupati è continuato a crescere (+1,0%)⁴⁰, anche se con andamenti differenziati tra i Paesi membri: la crescita è stata più sostenuta in Spagna, moderata in Francia e Italia e più contenuta in Germania. L'occupazione si è concentrata prevalentemente nei settori delle costruzioni e dei servizi, in particolare nei comparti dell'informazione, comunicazione e turismo, interessando soprattutto i contratti a tempo indeterminato. Il tasso di occupazione medio dell'area euro si è attestato al 70,5%⁴⁰. Dal punto di vista dei prezzi, il 2024 ha segnato una decisa attenuazione delle pressioni inflazionistiche. L'inflazione media al consumo nell'area dell'euro si è collocata al 2,4%⁴¹, che rispetto al 2023 si è più che dimezzata, grazie soprattutto alla riduzione dei prezzi dei beni alimentari e dei beni industriali non energetici. Tra le principali economie, il calo è stato particolarmente evidente in Italia e Germania, mentre in Francia e Spagna la diminuzione è risultata meno marcata.

Nei primi mesi del 2025, l'inflazione ha continuato a rallentare, avvicinandosi al 2%, con un contributo significativo dalla moderazione dei prezzi dei servizi, nonostante temporanei aumenti legati alla stagionalità del settore turistico.

39. Eurostat, conti nazionali: investimenti fissi lordi (gross fixed capital formation) area euro, 2024.

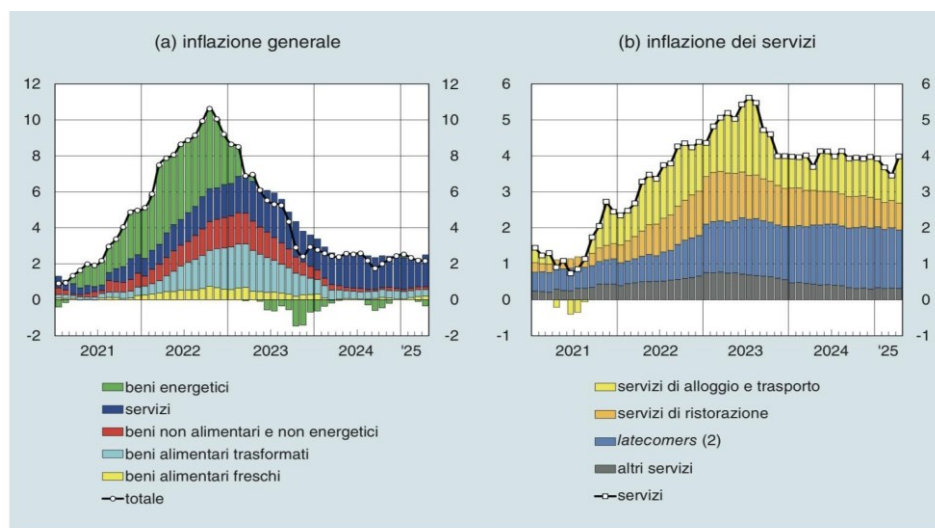
40. Eurostat, statistiche sul mercato del lavoro (occupazione e tasso di occupazione) area euro, 2024.

41. Eurostat, HICP (Indice armonizzato dei prezzi al consumo) area euro: inflazione media annua 2024.

Nel complesso, i primi mesi del 2025 hanno confermato una crescita ancora contenuta ma positiva dell'economia dell'area euro, con un aumento del PIL dello 0,3% nel primo trimestre⁴².

A tal proposito, il grafico 4.1 illustra l'andamento dell'inflazione negli ultimi cinque anni, dal 2020 al 2025, evidenziando il contributo fornito da ogni componente. Il pannello (a) tratta l'inflazione in generale facendo emergere un picco inflazionistico nel 2022 trainato soprattutto dai beni energetici, che rappresentano il settore con il maggiore aumento dei prezzi. Anche le altre componenti, beni alimentari, trasformati e freschi, e beni industriali non energetici, hanno contribuito all'accelerazione, pur con intensità minore, soprattutto tra il 2022 e il 2023. A partire dal 2023, l'inflazione mostra un progressivo rallentamento: il contributo dei beni energetici diventa negativo e anche quello delle altre componenti si ridimensiona, riportando il tasso complessivo su valori più contenuti. Il pannello (b), invece, è dedicato all'inflazione dei servizi che, anche in questo caso, raggiunge livelli elevati tra il 2022 e il 2023, sostenuta in particolare dai servizi di alloggio e trasporto e dai servizi di ristorazione. In entrambi i grafici, la fase più recente mostra un progressivo rallentamento dell'inflazione complessiva.

Grafico 4.1 – Inflazione generale e inflazione dei servizi (2021-2025)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, aggiornati con i dati definitivi del 19 maggio 2025.
 (1) Indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA). – (2) Per *latecomers* si intendono le voci del paniere i cui prezzi si adeguano tipicamente con ritardo rispetto all'indice generale (ad es. affitti, assicurazioni, servizi medici, postali, sociali, di istruzione e culturali).

42. Eurostat, PIL reale area euro: crescita congiunturale nel primo trimestre 2025 (stime/conti trimestrali).

Per comprendere meglio il legame tra reddito e struttura della domanda, e analizzare come la crescente propensione al risparmio abbia rimodulato la spesa, i dati Eurostat sui comportamenti di consumo delle famiglie offrono ulteriori elementi chiave.

Secondo i dati Eurostat, nel 2024 la spesa per consumi finali delle famiglie nell'Unione europea, corretta per l'inflazione, è cresciuta dell'1,5%⁴³ rispetto all'anno precedente, in netta accelerazione rispetto al 2023.

Tale dinamica segnala una progressiva normalizzazione dei comportamenti di spesa dopo la fase di forte incertezza degli anni precedenti. L'aumento dei consumi non è stato uniforme tra le diverse categorie di spesa, ma ha mostrato una composizione significativa dal punto di vista dell'analisi dell'elasticità della domanda. Le famiglie hanno incrementato maggiormente la spesa per i servizi di informazione e comunicazione (+5,7%), seguiti dai beni e servizi legati allo svago, allo sport e alla cultura, nonché ai trasporti (entrambi +3,0%). Anche la spesa per ristorazione e servizi di alloggio ha continuato a crescere (+1,6%), sebbene a un ritmo inferiore rispetto all'anno precedente. L'incremento è dovuto soprattutto al significativo contributo positivo dei redditi da lavoro dipendente e delle prestazioni sociali, sia nell'area dell'euro sia nell'intera UE.

Al contrario, le imposte correnti e i contributi sociali netti hanno costituito la principale componente con effetto negativo e si è osservata una contrazione delle spese per beni considerati meno essenziali o più sensibili alle politiche pubbliche, come le bevande alcoliche, il tabacco e le sostanze stupefacenti (-2,2%), nonché per l'abbigliamento e le calzature (-0,6%)⁴⁴.

Inoltre, rispetto al trimestre precedente, nel terzo trimestre del 2024 il tasso di risparmio è calato di 0,4 punti percentuali nell'area dell'euro e di 0,3 punti percentuali nell'UE⁴⁵.

43. Eurostat, consumi finali delle famiglie (volumi): variazione reale 2024 su 2023, Unione europea.

44. Eurostat, spesa per consumi delle famiglie per funzione (COICOP) e variazioni reali per categoria, UE 2024 su 2023.

45. Eurostat, conti trimestrali settoriali (famiglie): variazione del tasso di risparmio Q3 2024 (area euro e UE).

Questa differente dinamica tra le categorie di consumo suggerisce che, grazie a un miglioramento dei redditi reali, le famiglie orientano le proprie scelte verso beni e servizi ad elevato contenuto informativo, relazionale e ricreativo, piuttosto che orientarsi verso i beni tradizionali

4.1.3 La Francia

A integrazione del quadro relativo all'area dell'euro, le previsioni formulate dall'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE)⁴⁶ delineano uno scenario di crescita ancora debole per le principali economie europee nel medio periodo. Dopo aver registrato un tasso di crescita del PIL pari all'1,1% nel biennio 2023–2024, inferiore al potenziale, nel 2025 l'espansione economica è attesa rallentare ulteriormente, attestandosi intorno allo 0,6%, principalmente a causa dell'aumento dell'incertezza legata alle politiche economiche e alle tensioni internazionali.

Le evidenze più recenti mostrano un rafforzamento della spesa delle famiglie, come riportato dai dati di Trading Economics. In particolare, a ottobre 2025 il consumo delle famiglie francesi è aumentato dello 0,4% su base mensile⁴⁷, superando sia il +0,2% atteso dal mercato sia il +0,3% registrato a settembre. Si tratta della variazione più significativa degli ultimi mesi e suggerisce un graduale recupero della domanda dopo una fase di debolezza. I consumi energetici sono coloro che hanno trainato soprattutto l'aumento del consumo francese, le percentuali sono salite dell'1,4% rispetto allo 0,6% di settembre, a causa delle temperature insolitamente rigide.

Ottobre è stato infatti il mese più freddo degli ultimi tre anni, portando a una maggiore domanda di gas ed energia elettrica da parte delle famiglie. Anche la spesa alimentare ha registrato un'accelerazione, passando da +0,1% a +0,4%, sostenuta da un incremento del consumo di prodotti agricoli e agroalimentari.

Al contrario, la spesa per beni manifatturieri è rimasta stabile dopo il +0,4% del mese precedente.

46. OCSE, *Economic Outlook* (edizione 2024/2025), prospettive macroeconomiche per la Francia: crescita del PIL e inflazione (2025–2026).

47. Trading Economics, indicatori congiunturali sulla spesa/consumi delle famiglie in Francia: variazioni mensili (ottobre 2025) e dettaglio per componenti.

All'interno di questa categoria si osserva un lieve calo nei tessili e abbigliamento, una lieve crescita negli altri beni manifatturieri e una stagnazione nei beni durevoli, segno di una cautela verso gli acquisti più costosi e rinviabili. Su base annua, il consumo complessivo risulta comunque in moderato miglioramento, con un incremento pari allo 0,4% rispetto a ottobre 2024.

Tornando al report di OCSE, nel 2026, la dinamica economica potrebbe beneficiare di un rafforzamento degli investimenti e di una maggiore stabilità della spesa delle famiglie.

Sul fronte dei prezzi, le prospettive indicano un'ulteriore riduzione dell'inflazione nel 2025, con un tasso atteso intorno all'1,2%, trainato soprattutto dal calo dei prezzi dell'energia elettrica, per poi risalire gradualmente verso l'1,7% nel 2026. Il rallentamento dell'inflazione è già risultato evidente tra la fine del 2024 e i primi mesi del 2025, con un tasso che ha raggiunto lo 0,9% su base annua ad aprile 2025, anche in seguito alla riduzione delle tariffe regolamentate sull'elettricità introdotta a partire da febbraio.

Parallelamente, il mercato del lavoro ha mostrato segnali di indebolimento, con una contrazione dell'occupazione pari allo 0,3% nel quarto trimestre del 2024. Nonostante la discesa dell'inflazione complessiva rimane elevata la persistenza di alcune pressioni sui prezzi, in particolare nel settore dei servizi.

4.1.4 La Germania

Secondo le più recenti proiezioni economiche dell'OCSE, l'attività economica dovrebbe crescere moderatamente nei prossimi due anni, con un incremento del PIL dello 0,4% nel 2025 e dell'1,2% nel 2026⁴⁸. Tale andamento è principalmente sostenuto dall'andamento positivo dei consumi privati, che trarranno vantaggio da un contesto di bassa inflazione, dall'aumento dei salari nominali e da una progressiva riduzione dell'incertezza legata alle politiche interne, favorita dall'insediamento del nuovo governo.

48. OCSE, *Economic Outlook* (edizione 2024/2025), prospettive macroeconomiche per la Germania: crescita del PIL, consumi e inflazione (2025–2026).

In parallelo, si è registrato un rafforzamento degli investimenti privati sostenuti dagli elevati livelli di risparmio delle imprese, dal calo dei tassi di interesse e da un contesto politico più stabile. Nel primo trimestre del 2025, il PIL reale ha registrato una crescita significativa dell'1,7% su base annua destagionalizzata, trainata principalmente dalla spesa per consumi e dall'incremento degli investimenti privati.

Per quanto riguarda i consumi delle famiglie, la ripresa non è stata facile, infatti, nel 2024 nonostante un aumento del 3,1% dei salari reali si riscontrava un'elevata incertezza politica. Solo dopo le elezioni federali di febbraio e le regole fiscali attuate a marzo, il clima di incertezza politica si è progressivamente ridotto portando a un miglioramento delle aspettative delle famiglie e delle imprese.

Nonostante ciò, l'inflazione di fondo rimane comunque elevata (3,1% ad aprile), principalmente a causa dell'aumento dei prezzi dei servizi (+4,5%), sostenuti dagli incrementi dei salari nominali.

Il mercato del lavoro, sebbene mostri segnali di graduale allentamento delle tensioni, rimane complessivamente solido, con un tasso di disoccupazione stabile e un elevato numero di posti vacanti, sottolineando la persistente carenza di manodopera in diversi settori.

4.1.5 Gli Stati Uniti

Secondo le previsioni dell'OCSE del 2024, la crescita economica rallenterà nei prossimi anni. Nel 2024 il PIL è cresciuto del 2,8 %, spinto soprattutto dai consumi privati e dalla spesa pubblica, e la disinflazione ha cominciato a migliorare. Le previsioni per il 2025 e per il 2026 indicano invece un rallentamento più marcato: i tassi di crescita stimati per il 2025 sono dell'1,6 % e i tassi di crescita stimati per il 2026 sono dell'1,5 %⁴⁹. Tale decelerazione è attribuibile a diversi fattori, tra cui l'aumento dei dazi sulle importazioni, le misure di ritorsione adottate da alcuni partner commerciali, l'elevata incertezza relativa alla politica pubblica, la diminuzione dell'immigrazione netta e la riduzione della forza lavoro a livello federale.

49. OCSE, *Economic Outlook* (edizione 2024/2025), Stati Uniti: quadro macro, crescita del PIL e scenari 2025–2026.

Per quanto riguarda l'inflazione, si stima che entro la fine del 2025 il tasso annuo complessivo possa salire al 3,9%, rispetto al 3% del 2024, principalmente a causa dell'aumento dei prezzi delle importazioni, per poi ridursi nel 2026. Sul fronte del mercato del lavoro, la crescita media mensile dell'occupazione nei primi quattro mesi del 2025 è stata di circa 145.000 unità, mentre il tasso di disoccupazione si è mantenuto su livelli contenuti, pari al 4,2%. Come accennato, la crescita del PIL è stata sostenuta anche dai consumi privati; per analizzarne l'andamento è quindi necessario considerare la struttura delle famiglie negli Stati Uniti. Nel 2024 si contavano circa 132,6 milioni di households, termine che fa riferimento al nucleo di convivenza e rappresenta un'unità statistica più inclusiva rispetto alla famiglia, in quanto comprende tutte le persone che condividono la stessa abitazione, a prescindere dai legami tra loro, includendo anche le persone che vivono sole. Tra questi, si contano circa 84,2 milioni di famiglie. La definizione di famiglia negli Stati Uniti conta due o più persone legate per nascita, matrimonio o adozione e che vivono nella stessa casa. Le famiglie unipersonali sono circa 38,5 milioni, cioè il 29 % del totale⁵⁰. Nel 2024 il reddito medio delle famiglie è 83.730 dollari⁵¹ ma dietro a questo valore c'è una grande polarizzazione sociale: metà delle famiglie guadagna di più, l'altra metà guadagna meno. La disuguaglianza economica ad oggi è ben marcata: il 10 % più ricco della popolazione è responsabile di quasi la metà della spesa per i consumi.

Un'analisi di Moody's Analytics evidenzia che la quota di spesa di questa élite è passata dal 36 % nel 1989 al 49,7 % ad oggi⁵². È un livello che non si era mai visto prima, tra settembre 2023 e settembre 2024, i consumi delle famiglie appartenenti a questa fascia di reddito sono aumentati del 12%, mentre quelli delle famiglie a reddito medio e basso sono diminuiti, rendendo più difficile l'acquisto di beni essenziali.

50. U.S. Census Bureau, dati demografici su *households* e famiglie: consistenza numerica e composizione (anno 2024).

51. U.S. Census Bureau, *Income and Poverty in the United States / Current Population Survey*: reddito mediano/medio delle famiglie, anno 2024.

52. Moody's Analytics, analisi sulla concentrazione della spesa per consumi per fasce di reddito (serie storica e ultimi aggiornamenti disponibili).

Secondo i dati riportati da Trading Economics, la spesa personale negli Stati Uniti è aumentata dello 0,3% su base mensile a settembre 2025, corrispondente a un incremento di 65,1 miliardi di dollari⁵³. La maggior parte della crescita è derivata dall'aumento della spesa per servizi, pari a 63 miliardi di dollari, trainata in particolare da alloggi e servizi pubblici (15,4 miliardi), assistenza sanitaria (12,6 miliardi), servizi finanziari e assicurativi (12,5 miliardi), servizi di ristorazione e alloggi (8,2 miliardi) e servizi di trasporto (6,7 miliardi). La spesa per beni è cresciuta di appena 2,1 miliardi di dollari, poiché l'aumento della spesa per benzina e altri beni energetici (17,2 miliardi) ha compensato i cali registrati nei veicoli a motore e parti (-7,4 miliardi), nei beni e veicoli ricreativi (-6,3 miliardi) e nell'abbigliamento e calzature (-3,8 miliardi).

Le evidenze riportate dal Wall Street Journal mostrano che le famiglie statunitensi con redditi più elevati non solo presentano livelli di spesa più alti, ma dispongono anche di una maggiore capacità di accumulare risparmio. Durante la pandemia, circa l'80% delle famiglie americane ha utilizzato i risparmi aggiuntivi per far fronte all'aumento delle spese, in particolare quelle legate alle utenze e ai beni essenziali. Al contrario, la fascia più ricca della popolazione ha mantenuto e accresciuto il proprio patrimonio, beneficiando soprattutto degli investimenti nei mercati finanziari e nel settore immobiliare.

Secondo i dati della Federal Reserve, a partire dal 2019 il patrimonio netto del 20% più ricco della popolazione è aumentato di oltre 35 trilioni di dollari, mentre l'80% meno abbiente ha registrato un incremento decisamente più contenuto, pari a circa 14 trilioni⁵⁴. Questa marcata differenza si riflette anche nei comportamenti di consumo e di risparmio delle diverse fasce di reddito.

Nel periodo più recente, il tasso di risparmio delle famiglie statunitensi si è attestato intorno al 4,5% tra maggio e giugno 2025. Le previsioni indicano che tale valore dovrebbe rimanere sostanzialmente stabile nel breve periodo, per poi diminuire lievemente nel biennio 2026–2027, collocandosi tra il 3,9% e il 4,0%.

53. Trading Economics (su dati BEA), *Personal Consumption Expenditures*: variazione mensile e contributi per beni/servizi, settembre 2025.

54. Board of Governors of the Federal Reserve System, *Distributional Financial Accounts / Financial Accounts of the United States*: variazioni del patrimonio netto per quantili di ricchezza dal 2019.

L'andamento del risparmio risulta fortemente influenzato da fattori macroeconomici, quali l'evoluzione dei mercati azionari, il livello dei tassi di interesse e le politiche di stimolo economico.

4.1.6 Il Giappone

Secondo le previsioni del 2024 dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico la crescita del PIL reale nel 2025 dovrebbe crescere e stabilirsi intorno allo 0,7% per poi rallentare nuovamente fino allo 0,4% nel 2026⁵⁵. Il principale fattore che ha portato alla crescita è l'aumento della domanda interna sostenuto dalla forte crescita dei salari che ha determinato un incremento del reddito disponibile delle famiglie e di conseguenza un'espansione dei consumi privati. Diversamente, la domanda estera rallenterà la crescita a causa dei dazi imposti dagli Stati Uniti sui prodotti in acciaio e alluminio e sui veicoli e sui ricambi automobilistici. Tali interventi avranno un impatto significativo sull'economia giapponese, in particolare a causa dell'elevata incidenza delle esportazioni automobilistiche verso il mercato statunitense che rappresentano circa il 6% delle esportazioni complessive. Nel primo trimestre del 2025 si è osservato una forte espansione delle importazioni e della formazione di scorte in vista dell'introduzione dei dazi.

Nel 2025 l'inflazione al consumo complessiva aumenterà lievemente arrivando a un valore di 2,8% a causa dell'impennata dei prezzi dei prodotti alimentari, per poi riallinearsi nuovamente all'obiettivo del 2% nel 2026.

Un report di Trading Economics sulla spesa delle famiglie in Giappone evidenzia che a Novembre 2025 si è registrato un aumento delle spese pari al 2,9%⁵⁶ su base annua. Si tratta della crescita più significativa portando a un'inversione di tendenza rispetto al calo del 3% del mese precedente. L'andamento positivo è stato sostenuto principalmente dagli acquisti legati alla stagione invernale e dall'attenuazione delle pressioni inflazionistiche su alcuni beni di prima necessità.

55. OCSE, *Economic Outlook* (edizione 2024/2025), Giappone: crescita del PIL, inflazione e principali driver (2025–2026).

56. Trading Economics, indicatori sulla spesa/consumi delle famiglie in Giappone: variazioni annuali e mensili e contributi per categorie (novembre 2025).

La spesa è tornata a crescere in diverse categorie: i beni alimentari hanno registrato un aumento dello 0,9% a fronte del -1,1% di ottobre; nel settore abbigliamento e calzature l'aumento è stato del 7,5% rispetto al 6,3% del mese precedente; nel settore mobili e articoli per la casa la crescita ha raggiunto il 10,6%, in netto contrasto con il -0,3% registrato a ottobre; il comparto dei trasporti e delle comunicazioni è risultato il settore con l'incremento più marcato con un valore di 20,4% a novembre rispetto al -9,2% a ottobre; infine, la spesa per l'istruzione è aumentata del 10,2% a novembre contro il 7,6% del mese precedente.

In altre categorie la variazione è rimasta stabile mostrando solo un'attenuazione, tra queste rientrano l'edilizia residenziale e le spese per carburante, luce e acqua. Su base mensile, la spesa personale ha evidenziato un incremento significativo del 6,2%, ben superiore alle attese e in netto contrasto con la contrazione registrata a ottobre.

4.1.7 La situazione Italiana: consumi, composizione della spesa e propensione al risparmio

Dalla relazione annuale della Banca D'Italia è emerso che nel 2024 il Prodotto Interno Lordo è cresciuto dello 0,7% mostrando una crescita moderata e stabile, sostenuto in misura pressoché equivalente sia dalla domanda nazionale sia da quella estera netta⁵⁷. Anche nei primi mesi del 2025 la dinamica del PIL ha mantenuto un andamento contenuto grazie all'evoluzione positiva dei consumi e alla spesa per costruzioni, mentre i servizi hanno evidenziato una fase di stagnazione.

Il quadro macroeconomico nel 2024 è stato influenzato dal rallentamento dell'inflazione con un indice armonizzato dei prezzi al consumo all'1,1%⁵⁸, dovuto dal calo dei prezzi dei beni energetici e dalla normalizzazione dei prezzi alimentari, consentendo un graduale recupero del potere d'acquisto delle famiglie. Nei primi mesi dell'anno successivo l'inflazione è rimasta con livelli moderati, rimanendo al di sotto del 2%.

57. Banca d'Italia, *Relazione annuale 2024*, Roma, anno 2025: quadro macroeconomico italiano, PIL e componenti della domanda.

58. Eurostat, HICP Italia: inflazione media annua 2024 e scomposizione per componenti principali (energia/alimentari/beni industriali/servizi).

È cruciale sottolineare che nonostante il rientro dell'inflazione, i salari reali risultano ancora inferiori rispetto ai livelli pre-schock e su un orizzonte quinquennale la perdita cumulata di potere d'acquisto si stima intorno al 6-8%. Tale situazione riduce soprattutto la capacità di spesa delle famiglie medio-basse, ovvero quelle con propensione marginale al consumo più elevata.

La discesa dell'inflazione ha contribuito a sostenere il reddito delle famiglie, ma non ha contribuito a un immediato rilancio dei consumi, dimostrando l'importanza delle aspettative e delle condizioni di incertezza nel determinare le scelte di spesa nelle famiglie.

Il mercato del lavoro in Italia ha svolto un ruolo rilevante nel sostenere il reddito delle famiglie. Nel 2024 l'occupazione è aumentata a un ritmo superiore a quello del prodotto, con una crescita particolarmente intensa nel Mezzogiorno. Tra il 2019 e il 2023 il PIL dell'area meridionale è cresciuto rapidamente rispetto al Centro Nord portando una parziale riduzione del divario territoriale.

Tale crescita è avvenuta soprattutto grazie all'espansione occupazionale nei settori delle costruzioni e dei servizi di istruzione e sanità, oltre che dal crescente contributo del comparto delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. La partecipazione al mercato del lavoro è aumentata, restando comunque inferiore alla media dell'area dell'euro, e ciò ha favorito la crescita del reddito disponibile ma non ha portato a un'espansione proporzionale dei consumi. In particolare, l'aumento del tasso di attività nella fascia di età 55-64 anni ha quasi interamente compensato la riduzione della partecipazione tra i più giovani.

Il tasso di disoccupazione è sceso al 6,5 per cento⁵⁹, il livello più basso degli ultimi quindici anni, con miglioramenti particolarmente significativi nel Mezzogiorno e tra i giovani.

Tuttavia l'aumento dell'occupazione ha inciso poco sui consumi a causa di una qualità del lavoro più fragile (retribuzioni basse, precarietà e settori a basso valore aggiunto); ciò evidenzia il perché alla crescita dell'occupazione non corrisponda una crescita proporzionale del PIL e perché la domanda interna rimanga relativamente debole.

59. ISTAT, Rilevazione sulle forze di lavoro: tasso di disoccupazione medio 2024 e indicatori per età/area geografica.

In sintesi il reddito disponibile delle famiglie ha continuato a crescere, seppure a un ritmo inferiore rispetto all'anno precedente. La decelerazione è stata determinata soprattutto dal rallentamento dei redditi da lavoro autonomo e da proprietà, mentre è rimasta sostenuta la crescita dei redditi da lavoro dipendente, trainata dall'aumento dell'occupazione e delle retribuzioni nominali. Tuttavia, nonostante il miglioramento delle condizioni del mercato del lavoro le retribuzioni reali risultano ancora inferiori ai livelli precedenti alla fase di elevata inflazione, limitando l'impatto positivo dell'espansione occupazionale sul reddito reale complessivo. Le politiche pubbliche di sostegno al reddito si sono concentrate prevalentemente sulle famiglie a basso reddito e su quelle con figli, maggiormente esposte al rischio di povertà. Questo rafforzamento del mercato del lavoro ha contribuito a una riduzione della quota di famiglie senza occupati e a un aumento della diffusione dei nuclei con più percettori di reddito, in particolare nel Mezzogiorno. Anche la partecipazione femminile al mercato del lavoro ha mostrato un'evoluzione positiva, contribuendo a una maggiore stabilità delle fonti di reddito familiare.

Nonostante i tentativi, le politiche a sostegno dei redditi più bassi non hanno prodotto risultati pienamente compensativi. Lo smantellamento del Reddito di cittadinanza non è stato colmato in modo equivalente da misure alternative e la detassazione del cuneo fiscale ha avuto effetti selettivi, incidendo soprattutto sul lavoro stabile e lasciando meno protette le fasce caratterizzate da maggiore precarietà (in particolare giovani e donne). Anche la rimodulazione delle aliquote (ad esempio l'aliquota al 33% per la fascia 25.000–50.000 euro) risulta meno incisiva per i nuclei collocati nella parte più bassa della distribuzione. A tal proposito, l'analisi Oxfam presentata in occasione del World Economic Forum di Davos richiama l'aumento della povertà assoluta e il peggioramento delle condizioni dei nuclei più fragili, sottolineando come la compressione dei redditi più bassi tenda a riflettersi in una domanda interna più debole.

Nonostante il rafforzamento del mercato del lavoro, l'impatto positivo sull'espansione dei consumi delle famiglie è risultato contenuto.

La dinamica salariale e il recupero solo parziale delle retribuzioni reali hanno limitato la crescita del reddito disponibile in termini reali. Di conseguenza l'aumento dell'occupazione non si è tradotto in un incremento proporzionale della spesa per consumi ma ha evidenziato una elasticità del consumo rispetto al reddito relativamente bassa, coerente con un contesto caratterizzato da prudenza nelle decisioni di spesa.

Inoltre, la polarizzazione dei redditi rafforza questo risultato, ovvero se i redditi delle famiglie meno abbienti diminuiscono o stagnano, la propensione al consumo nazionale resta debole perché rimane più elevata nei gruppi medio-bassi e viceversa, se cresce il reddito delle fasce medio-alte, aumenta la quota destinata al risparmio perché la propensione al risparmio è maggiore per queste famiglie. Ne deriva un effetto complessivo di stagnazione della domanda interna e aumento del risparmio.

Dal lato della domanda interna i consumi delle famiglie sono aumentati ma in maniera contenuta. Le famiglie nonostante l'aumento del reddito disponibile, cresciuto del 2,7% a valori correnti, e il recupero del potere d'acquisto favorito dal rallentamento dell'inflazione, hanno adottato un comportamento prudente nelle decisioni di spesa. Tale andamento appare riconducibile a diversi fattori. In primo luogo troviamo il peggioramento delle aspettative sul quadro economico futuro e sull'evoluzione della disoccupazione; in secondo luogo, le famiglie tendono a risparmiare a causa dei livelli storicamente elevati dei tassi di interesse reali.

Tale atteggiamento ha portato a un incremento della propensione al risparmio, salito al 9,0 per cento in media d'anno⁶⁰.

La composizione della spesa per consumi evidenzia inoltre dinamiche eterogenee. Gli acquisti di beni durevoli hanno continuato a crescere, sostenuti dall'espansione del credito al consumo, mentre i consumi alimentari si sono mantenuti su livelli inferiori rispetto al periodo pre-pandemico, anche a causa degli aumenti di prezzo accumulati negli anni precedenti. La spesa per servizi ha invece proseguito la propria espansione, in particolare nei comparti legati all'alloggio e alla ristorazione, riflettendo il graduale recupero delle abitudini di consumo.

60. Banca d'Italia, Relazione annuale 2024 (o altra pubblicazione ufficiale utilizzata nel capitolo): famiglie, reddito disponibile e propensione al risparmio nel 2024.

Questo fenomeno suggerisce una elasticità del consumo rispetto al reddito inferiore all'unità, coerente con una fase di incertezza macroeconomica e con il tentativo delle famiglie di ricostruire riserve finanziarie dopo il biennio caratterizzato da forte inflazione.

Per rafforzare quanto detto sui consumi riportiamo i dati più recenti pubblicati dall'ISTAT sulla spesa per consumi delle famiglie italiane nel 2024. Il consumo è rimasto stabile in termini nominali rispetto all'anno precedente, attestandosi a circa 2.755 euro al mese in valori correnti, con un lieve incremento di +0,6% rispetto al 2023⁶¹. Tale stabilità, considerando che nei mesi precedenti si è registrato un aumento dei prezzi al consumo, nasconde una riduzione in termini reali del potere d'acquisto e dei volumi di consumo rispetto ai livelli pre-pandemici.

Analizzando la struttura della spesa delle famiglie italiane emergono marcate differenze sia territoriali sia nei comportamenti di consumo. Nelle regioni del Mezzogiorno e nelle isole una quota più elevata del bilancio familiare è destinata all'acquisto di beni alimentari e bevande rispetto alle aree del Centro-Nord. Questo mostra una maggiore incidenza dei beni di prima necessità nei contesti caratterizzati da livelli di reddito mediamente più contenuti. A livello nazionale la spesa per alimentari rappresenta poco meno di un quinto della spesa complessiva, mentre nel Sud e nelle Isole tale quota supera un quarto del totale⁶².

Le indagini statistiche, inoltre, evidenziano un cambiamento nei comportamenti di acquisto quotidiani delle famiglie, la maggior parte dei nuclei familiari ha dichiarato di aver adottato delle strategie di contenimento della spesa, riducendo le quantità acquistate o orientandosi verso prodotti di qualità inferiore⁶³.

Questo atteggiamento è riconducibile a una forma di risparmio indotto dall'aumento dei prezzi di alcuni beni essenziali, alimentando una pressione maggiore sui bilanci familiari e un adattamento prudentiale delle scelte di consumo.

61. ISTAT, Indagine sui consumi delle famiglie: spesa media mensile delle famiglie residenti, anno 2024 (valori correnti e variazione sul 2023).

62. ISTAT, Indagine sui consumi delle famiglie: composizione della spesa per ripartizione geografica e quota destinata ad alimentari e bevande analcoliche (2024).

63. ISTAT, report su condizioni economiche delle famiglie e comportamenti di consumo: evidenze su compressione della spesa e adattamenti negli acquisti di beni essenziali (anno 2024).

Per quanto riguarda l'andamento degli investimenti si è registrata una marcata decelerazione.

Gli investimenti fissi lordi sono cresciuti solo marginalmente con una debolezza nella componente dei macchinari e delle attrezzature, al contrario gli investimenti in costruzioni hanno continuato ad aumentare a ritmi comunque inferiori all'anno precedente a causa del venir meno degli incentivi fiscali legati alla riqualificazione edilizia. Sul fronte della domanda estera, invece, le esportazioni sono aumentate moderatamente, sostenute in gran parte dal settore dei servizi.

Nel complesso le evidenze empiriche mostrano come nel periodo recente la relazione tra reddito e consumo in Italia sia caratterizzata da una risposta contenuta della spesa delle famiglie agli incrementi del reddito disponibile. Questo andamento è coerente con le teorie che attribuiscono un ruolo centrale alle aspettative, alla distribuzione del reddito e alla necessità di ricostituire risparmi in fasi di instabilità macroeconomica, e fornisce un supporto empirico all'ipotesi di una elasticità del consumo rispetto al reddito inferiore all'unità.

4.1.8 Sintesi comparata e implicazioni per l'elasticità del consumo

Nel confronto tra le principali economie avanzate considerate in questo capitolo emerge che nel biennio 2024 - inizio 2025 si è verificato un quadro comune di crescita moderata e di progressivo rientro dell'inflazione, ma con significative differenze nella relazione tra reddito disponibile e consumi.

La performance più dinamica è attribuibile agli Stati Uniti, nei quali la crescita è stata sostenuta da consumi privati più robusti favoriti dall'andamento positivo dell'occupazione e per effetto di un'importante spinta dell'effetto ricchezza, connessa alla crescita delle quotazioni sui mercati finanziari.

Per questo la capacità di spesa delle famiglie statunitensi appare più reattiva, sebbene la polarizzazione del reddito e della spesa implichi che la variazione dei consumi sia fortemente trainata dai gruppi ad alto reddito.

Diversamente, nell'area dell'euro la ripresa è stata più contenuta e accompagnata da un atteggiamento prudente delle famiglie.

Il recupero parziale dei redditi reali e il rientro dell'inflazione hanno sostenuto la spesa, ma a causa dei livelli dei tassi di interesse ancora elevati si preferisce una ricomposizione delle scelte in favore del risparmio contribuendo a una crescita dei consumi relativamente moderata rispetto alla dinamica del reddito disponibile. Questo è coerente con un'elasticità del consumo rispetto al reddito inferiore all'unità e con l'idea che, in fasi di incertezza e condizioni finanziarie restrittive, le famiglie tendano a privilegiare comportamenti di ricostituzione di riserve.

Francia e Germania, nonostante siano all'interno di questo quadro europeo, presentano traiettorie differenti. In Francia, le evidenze più recenti evidenziano segnali di recupero della domanda delle famiglie sostenuta anche da fattori contingenti che hanno inciso su alcune voci di spesa, come ad esempio la componente energetica e alimentare. La ripresa dei consumi risulta ancora graduale e orientata verso specifiche voci di spesa; al contempo, le pressioni sui servizi rimangono relativamente elevate, influenzando l'andamento dei prezzi e limitando la trasmissione del maggior reddito ai livelli di consumo.

In Germania, invece, la ripresa attesa si affida a un miglioramento del potere d'acquisto (salari reali in aumento) e a una progressiva riduzione dell'incertezza politica, elementi che possono favorire un rafforzamento dei consumi privati; al tempo stesso, la presenza di un'elevata cautela iniziale indica come la propensione al consumo possa rimanere compressa quando prevalgono considerazioni di rischio e di aspettative, anche in presenza di redditi in crescita.

Il Giappone rappresenta un caso a sé, poiché il profilo macroeconomico recente combina il sostegno della domanda interna con un contesto in cui l'inflazione ha mostrato un comportamento differente rispetto alle altre economie avanzate, inducendo un aggiustamento della politica monetaria dopo un lungo periodo. L'evoluzione dei consumi risulta sensibile sia alla dinamica salariale sia all'andamento dei prezzi dei beni essenziali con oscillazioni più marcate tra le diverse categorie di spesa; inoltre, il peso della domanda estera e la vulnerabilità a shock commerciali contribuiscono a rendere più incerta la stabilità della spesa delle famiglie nel breve periodo.

L'Italia, in questo confronto, si inserisce in un quadro allineato a quello dell'area dell'euro, ma con caratteristiche che rafforzano l'idea di un'elasticità del consumo rispetto al reddito particolarmente contenuta negli ultimi anni. Si è registrato un miglioramento del reddito disponibile e un rallentamento dell'inflazione, ma nonostante ciò i consumi hanno mostrato una risposta piuttosto debole, evidenziando un contesto in cui prevalgono atteggiamenti prudenti e un'attenzione al risparmio maggiore. Questa reattività limitata può essere ricondotta a due fattori principali. Da un lato, la riduzione del potere d'acquisto dei redditi da lavoro accumulata nel tempo; dall'altro, l'aumento della polarizzazione dei redditi, che tende a indebolire la domanda interna. Infatti, mentre le fasce di reddito più basse presentano una maggiore propensione al consumo, quelle più elevate tendono a destinare una quota maggiore delle risorse al risparmio. Le evidenze suggeriscono inoltre che una parte significativa degli incrementi di reddito sia stata destinata non tanto ai consumi, quanto alla ricostituzione di riserve finanziarie, anche in risposta all'incertezza economica e alle condizioni monetarie ancora restrittive. A ciò si aggiunge una composizione della spesa non uniforme: alcune categorie, come i servizi, hanno mantenuto una certa stabilità, mentre altre, in particolare i beni alimentari, risultano ancora inferiori ai livelli precedenti alla pandemia, segnalando la presenza di vincoli di bilancio e una riallocazione verso consumi considerati prioritari.

Il confronto internazionale mette in luce come la relazione tra reddito e consumo non dipenda esclusivamente dal livello del reddito disponibile, ma sia influenzato anche da elementi strutturali e comportamentali. Tra questi assumono particolare rilevanza la distribuzione del reddito, le aspettative degli individui, le condizioni finanziarie e la composizione della spesa. Inoltre viene evidenziato che la natura delle fonti di reddito, distinguendo tra redditi da lavoro e redditi da capitale, incidono in modo significativo sulla propensione marginale al consumo e, di conseguenza, sull'elasticità. In contesti più polarizzati la trasmissione degli incrementi di reddito ai consumi tende a risultare più debole, con effetti di stagnazione della domanda interna e aumento del risparmio.

CAPITOLO 5

ANALISI EMPIRICA DELL'ELASTICITA' DEL CONSUMO RISPETTO AL REDDITO NEI DIVERSI GRUPPI SOCIO-DEMOGRAFICI

5.1 Il disegno della ricerca: metodologia, campione e obiettivo

L'analisi empirica svolta si basa su un'indagine campionaria condotta tramite un questionario effettuato mediante la piattaforma Qualtrics.

L'obiettivo dell'analisi è osservare come varia la composizione dei consumi, la propensione al risparmio e la reazione dichiarata della spesa a shock di reddito in funzione di caratteristiche socio-demografiche e in funzione del reddito.

Il questionario prevedeva un tempo di compilazione stimato a circa 10 minuti, presentato come indagine anonima e con finalità esclusivamente accademiche.

Il questionario completo è riportato in Appendice A.

Metodologia di raccolta dati. La ricerca è stata condotta attraverso la diffusione di un questionario basato su risposte auto-dichiarate raccolte in un'unica fase di rilevazione. La piattaforma utilizzata è Qualtrics, con la quale ho generato un link che è stato diffuso nelle prime settimane di gennaio. Per reperire partecipanti sono stati usati canali social e digitali, in particolare Whatsapp, Instagram e Facebook, che mi hanno permesso di raggiungere un numero ampio di rispondenti e hanno favorito una partecipazione volontaria.

Il questionario è possibile suddividerlo in tre macro sezioni. La prima sezione raccoglie informazioni sulle caratteristiche socio-demografiche e familiari, in particolare fascia d'età, genere, area di residenza, stato civile, presenza e numero di figli e dimensione del nucleo familiare. Inoltre è stato richiesto di indicare il titolo di studio più recente e la posizione lavorativa.

La seconda sezione è dedicata alla situazione economica dei rispondenti, viene richiesta la fascia di reddito annuo netto e la condizione abitativa.

La terza ed ultima sezione analizza i comportamenti di consumo e risparmio, in particolare viene richiesto di indicare a quota di reddito risparmiata in un anno e i

mesi di autonomia dei consumi del nucleo familiare in caso di assenza del reddito; l'incidenza sul reddito di diverse voci di spesa ricorrenti; la reazione a variazioni ipotetiche di reddito attraverso l'indicazione delle categorie in cui aumentare o ridurre i consumi.

Tale sezione include domande sul comportamento dei consumatori di fronte a un aumento del prezzo del bene abitualmente acquistato e un'indagine sul trade-off tra prezzo e qualità.

Infine si indaga l'intensità dei consumi discrezionali, come la frequenza dei viaggi personali durante l'anno e la tipologia di vacanza scelta, la frequenza di ristorazione durante il mese nelle diverse categorie e l'utilizzo dei pagamenti rateali.

Campione. Dall'analisi sono state raccolte 311 risposte complessive. Il campione è di tipo non probabilistico, in quanto la partecipazione è avvenuta su base volontaria tramite condivisione del link sui canali sopra indicati. La composizione per genere mostra una prevalenza di donne (65%), seguite da uomini (34%); le restanti categorie risultano residuali. La fascia d'età più rappresentata è 25–34 anni (28%), seguita da 45–54 anni (21%). La distribuzione territoriale evidenzia una prevalenza di rispondenti residenti nel Nord Italia (Nord-Ovest 61%, Nord-Est 34%). La descrizione completa del campione è riportata nel paragrafo successivo. Ne consegue che i risultati non possono essere interpretati come stime pienamente rappresentative della popolazione italiana; tuttavia il campione è adeguato agli obiettivi dell'elaborato, che sono di natura comparativa e interpretativa, orientati a individuare differenze sistematiche tra gruppi socio-demografici nella relazione tra reddito, consumi e risparmio.

Pulizia del dataset e criteri di esclusione. Dopo l'esportazione dei dati da Qualtrics è stata effettuata una fase di pulizia finalizzata a migliorare e rendere più affidabile

l'analisi. In particolare sono state escluse le risposte nelle quali la variabile di reddito risulta non utilizzabile ai fini della stima, ossia nei casi in cui il rispondente ha selezionato "nessun reddito" o "preferisco non rispondere". Tali risposte infatti non consentono di collocare l'individuo lungo la distribuzione del reddito e non rendono possibile il confronto tra classi reddituali. Inoltre sono stati identificati ed esclusi alcuni outlier, ovvero osservazioni con valori estremi che possono distorcere le statistiche descrittive e le comparazioni tra gruppi. L'esclusione degli outlier è stata effettuata sulle variabili quantitative/ordinali chiave dell'analisi (ad esempio indicatori di spesa/risparmio e frequenze), adottando un criterio coerente con la letteratura descrittiva (valori incoerenti o estremi rispetto alla distribuzione). La pulizia, quindi, ci consente di ridurre l'influenza di risposte anomale mantenendo la struttura informativa del campione.

Limiti del disegno di ricerca. I principali limiti dell'indagine riguardano, in primo luogo, la natura non probabilistica del campione in quanto il gruppo analizzato non rappresenta l'intera popolazione. In secondo luogo, le informazioni raccolte sono autodichiarate e possono essere influenzate da distorsioni percettive, errori di memoria e fenomeni di desiderabilità sociale. Inoltre, alcune variabili (come reddito e risparmio) sono espresse in intervalli di valori, richiedendo metodi di analisi specifici. Tuttavia, l'approccio scelto è adatto all'obiettivo della ricerca: analizzare come cambiano i consumi e il risparmio tra diversi gruppi di persone e capire quanto la spesa sia sensibile alle variazioni di reddito.

Obiettivo dell'analisi.

L'obiettivo della ricerca è indagare in che modo il reddito e alcune caratteristiche socio-demografiche influenzano i comportamenti di consumo e di risparmio degli individui. Le variabili socio-demografiche messe in discussione saranno l'età, il genere e il reddito, la scelta di concentrarsi su di esse variabili deriva dal fatto che, per altre dimensioni (come ad esempio il luogo di residenza, la presenza o meno di figli e altre caratteristiche del nucleo familiare) il numero di rispondenti non

risulta sufficientemente ampio da consentire un'analisi che possa essere considerata significativa. La domanda di ricerca che guida l'analisi è: in che modo il livello di reddito e le caratteristiche socio-demografiche influenzano la struttura dei consumi, la propensione al risparmio e la capacità di reazione alle variazioni del reddito?

L'analisi empirica è stata inoltre sviluppata con l'obiettivo di metterla in relazione con alcuni contributi fondamentali della teoria economica del consumo esaminati nel capitolo 3. I tre autori principali presi in considerazione sono infatti Engel, Modigliani e Keynes, e l'intento della ricerca è verificare se le teorie da essi formulate trovino conferma anche all'interno del campione analizzato.

Risulta opportuno ora richiamare in breve i principali contributi teorici di riferimento. La legge di Engel suggerisce che al crescere del reddito la quota di spesa destinata ai beni alimentari tende a diminuire mentre aumenta la spesa per beni e servizi meno essenziali, discrezionale. Enunciando quindi che la composizione dei consumi varia sistematicamente al variare del reddito. La teoria keynesiana del consumo afferma invece che la spesa delle famiglie aumenta all'aumentare del reddito in misura meno che proporzionalmente, determinando così un incremento della quota di reddito destinata al risparmio può quindi attendere che le fasce di reddito più elevate mostrino una maggiore capacità di accantonamento rispetto a quelle più basse. Infine, la teoria del ciclo di vita di Modigliani evidenzia come il comportamento di consumo e di risparmio sia influenzato anche dalla posizione dell'individuo nelle diverse fasi della vita.

Alla luce di queste considerazioni, un ulteriore interrogativo che accompagna la ricerca è il seguente: l'analisi empirica riuscirà a confermare queste teorie all'interno del campione osservato?

È opportuno ricordare che il campione a disposizione è limitato e che l'analisi e le conclusioni che ne deriveranno dovranno essere interpretate entro i limiti propri della ricerca svolta.

5.2 Analisi descrittiva del campione e delle variabili

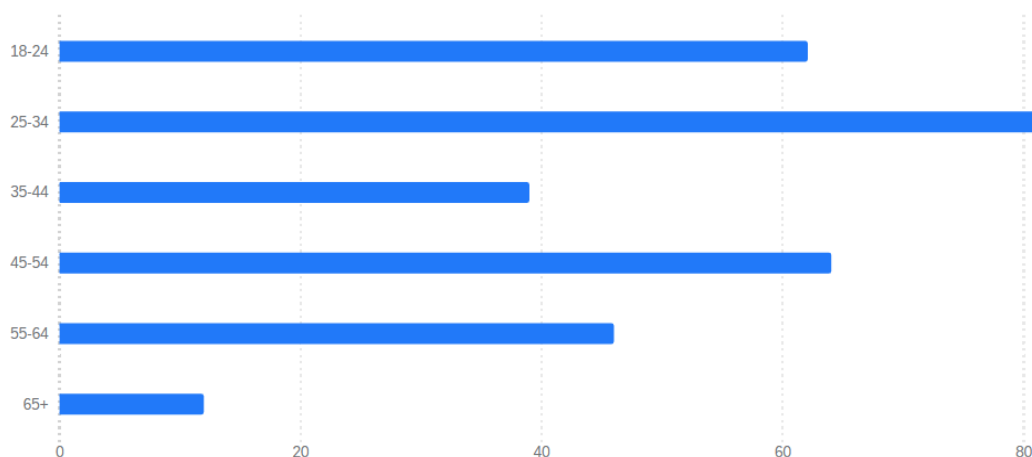
In questo paragrafo procederemo ad un'analisi descrittiva dettagliata del campione in maniera tale da avere tutte le informazioni necessarie per procedere all'analisi dei risultati.

Il primo blocco del questionario presenta la composizione socio-demografica del campione, con l'obiettivo di inquadrare le caratteristiche dei rispondenti e fornire un contesto interpretativo per le analisi comparative del paragrafo successivo, in cui le variabili verranno messe a confronto.

Il campione presenta una struttura anagrafica concentrata nelle età centrali-adulte. La fascia più rappresentativa è 25-34 anni con il raggiungimento di 88 rispondenti, seguita dalla fascia 45-54 anni con un totale di 64 e la fascia 18-24 anni con 62 rispondenti. Le fasce 55-64 e 35-44 hanno raggiunto rispettivamente il numero di 46 e 39 persone e risultano intermedie, mentre i rispondenti 65+ sono residuali con un totale di 12 persone.

Questa composizione è rilevante in quanto le scelte di consumo e la capacità di risparmio tendono a cambiare lungo il ciclo di vita. In particolare ci aspetteremo che nelle fasi 25-34 e 35-44 anni le spese per autonomia abitativa e costruzione del capitale umano e lavorativo incideranno maggiormente. Nelle fasce più elevate (45-54 e 55-64) ci aspetteremo invece un aumento della stabilità reddituale e familiare, con maggiore selettività dei consumi e sull'accantonamento.

Grafico 5.1 - Distribuzione per fasce d'età del campione



Per quanto riguarda il genere, la prevalenza è femminile con un totale di 202, il 65% dei rispondenti a confronto con un totale di 106 uomini, il 34%. Le categorie non binario e preferisco non dirlo risultano residuali. Tale categoria dal punto di vista analitico risulta utile per mettere a confronto le differenze di risparmio tra uomo e donna e evidenziare come la differenza di genere possa cambiare nella percezione dei prezzi, delle categorie prioritarie o dei comportamenti di spesa.

Sempre a descrizione del campione troviamo l'area geografica di residenza, la distribuzione è fortemente concentrata nel Nord: Nord-Ovest troviamo un totale di 189 rispondenti e Nord-Est un totale di 105. Per quanto riguarda il Centro, il Sud, e l'estero è stata raggiunta una percentuale del 2% per categoria, risultando marginali.

Lo stato civile evidenzia che tra i rispondenti la prevalenza è di persone celibi/nubili con un totale di 142, seguite da sposati (82) e conviventi (59). Quote più contenute per separati e divorziati (25) e vedovi (4).

Infine, nella descrizione dei gruppi socio-demografici troviamo la presenza di figli e la numerosità del nucleo familiare. La maggioranza dichiara di non avere figli fiscalmente a carico con una percentuale del 73%, mentre il 27% dichiara di averne. Tra coloro che hanno figli (ovvero 85 rispondenti), la distribuzione è concentrata su uno o due figli: il 48% (41 rispondenti) dichiara un figlio e il 45% (38 rispondenti) due figli. Le famiglie con tre figli rappresentano una quota residuale (6%, 5 rispondenti) e quelle con quattro figli sono marginali (1%, 1 rispondente). Questa composizione suggerisce che, nel sottogruppo con figli, prevalgono nuclei con carichi familiari contenuti, aspetto che può influenzare in modo specifico la struttura delle spese ricorrenti e la capacità di risparmio.

La composizione del nucleo risulta abbastanza equilibrata tra 2,3 e 4 componenti e la percentuale si aggira intorno al 27%. I nuclei unipersonali sono il 14%, mentre i nuclei numerosi risultano più rari.

Il secondo blocco, invece, tratta le condizioni economiche dei rispondenti, le condizioni lavorative e abitative e il titolo di studio.

Questo blocco ci consente di evidenziare il target dei rispondenti in maniera tale da mettere in relazione il reddito con le condizioni di spesa e ci dà la possibilità di vedere il campione come è distribuito in queste categorie.

Partiremo dall'illustrazione del titolo di studio, dei 311 rispondenti la maggioranza, con una percentuale del 49%, ha raggiunto la scuola secondaria di secondo grado, a seguire troviamo un 18% di laureati in triennale e un 15% per la laurea magistrale. Le percentuali più basse sono un 11% per la scuola secondaria di primo grado e un 7% per coloro che hanno raggiunto il dottorato o un titolo post-universitario.

Questo ci consente di evidenziare come la percentuale più elevata sia un'istruzione relativamente media, ma pian piano sono sempre in maggioranza le persone che proseguono gli studi dopo il diploma.

A questa categoria si collega la condizione lavorativa dove troviamo un 58% di lavoratori dipendenti, a seguire percentuali decisamente più basse con un 13% di liberi professionisti, un 11% di studenti e percentuali residuali per imprenditori (5%), pensionati (6%) e solo una percentuale del 3% di disoccupati, un 2 % di casalinghe e di categoria altro.

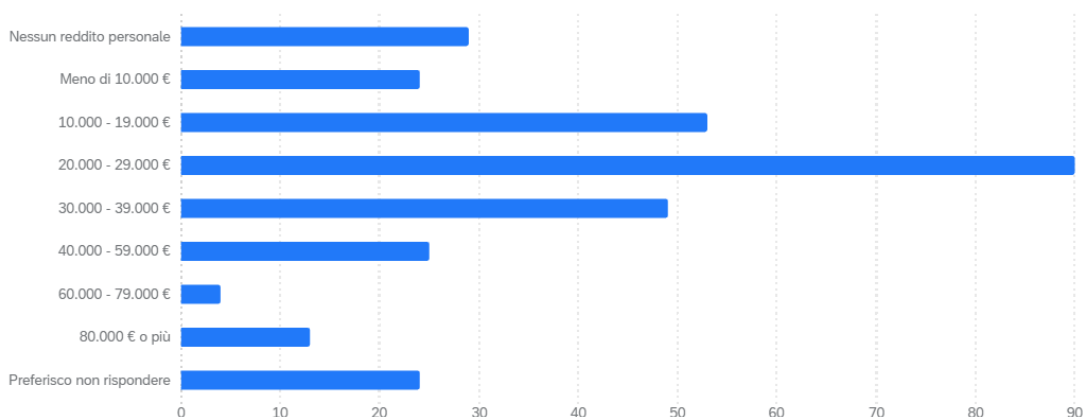
Infine, la variabile cruciale per le analisi successive è la fascia di reddito netto annuo. Questa variabile ci permette di collocare i rispondenti lungo la distribuzione reddituale e di osservare la composizione dei consumi in relazione al reddito. La scelta di utilizzare fasce di reddito risponde a due motivazioni: da un lato riduce la sensibilità della domanda aumentando la probabilità di risposta; dall'altro lato consente di stratificare il campione per livelli reddituali in modo coerente con l'obiettivo dell'elaborato.

Nel campione, come rappresentato nel grafico 5.2, la fascia più rappresentata è 20.000-29.000 (29%), seguita da 10.000-19.000 (17%) e 30.000-39.000 (16%).

Le fasce 40.000–59.000 euro (8%) e 80.000 euro o più (4%) risultano meno frequenti, così come la fascia 60.000–79.000 euro (1%). È presente anche una quota di preferisco non rispondere (8%), mentre le risposte “nessun reddito personale” (9%) e “meno di 10.000 euro” (8%; 24) completano il quadro

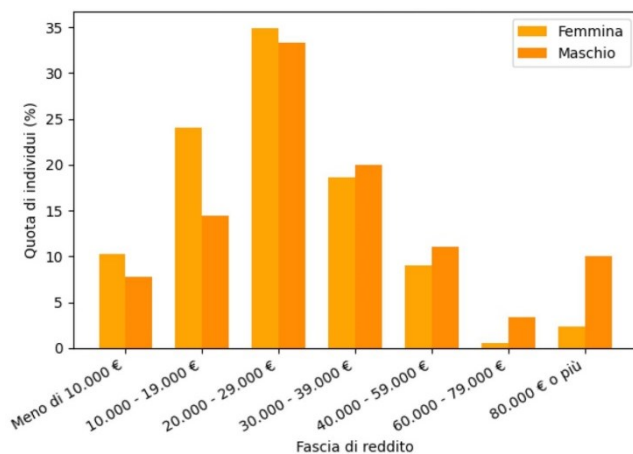
complessivo. Come accennato nel paragrafo precedente ai fini di tale analisi le risposte “preferisco non rispondere” e “nessun reddito personale” sono escluse dal campione analizzato, in quanto non permettono di definire in modo comparabile il livello di reddito.

Grafico 5.2 – Distribuzione per classi di reddito del campione



A completamento della descrizione della variabile reddituale risulta utile osservare come le fasce di reddito si distribuiscono nelle due variabili di genere e d'età, in maniera tale da delineare meglio il profilo socio-demografico del campione.

Grafico 5.3 – Distribuzione del reddito per genere

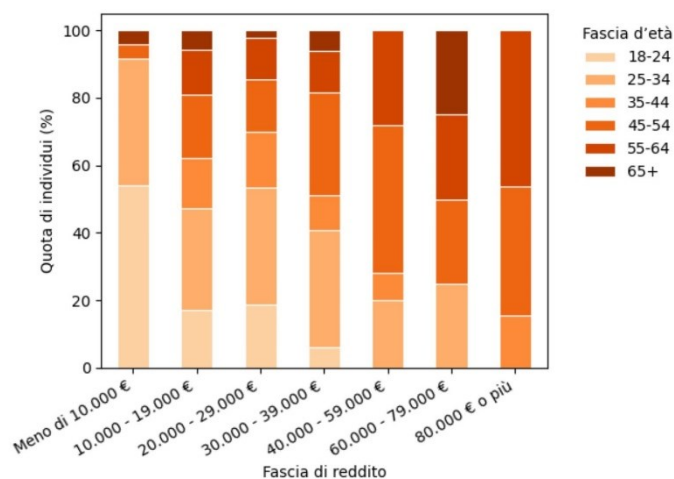


Il confronto di genere in relazione al reddito mostra una concentrazione in entrambe le componenti nelle fasce centrali, ma con differenze nette agli estremi. La fascia di reddito 20.000-29.000 euro è quella più frequente per entrambi i gruppi, circa 35% per le donne e circa 33% per gli uomini.

Inoltre possiamo osservare che nelle fasce più basse le donne risultano relativamente più frequenti, ad esempio nella fascia 10.000–19.000 euro si osserva una quota femminile intorno al 24%, a fronte di circa 14–15% per gli uomini; anche nella fascia meno di 10.000 euro la quota femminile è leggermente superiore (circa 10% vs circa 8%).

Al contrario possiamo osservare che nelle fasce più elevate emerge una maggiore presenza maschile: la quota di uomini è più alta nelle fasce 60.000–79.000 euro (circa 3–4% contro circa 1% tra le donne) e soprattutto in 80.000 euro o più (circa 10% tra gli uomini contro circa 2–3% tra le donne). Nel complesso questo confronto è coerente con la presenza di un differenziale di genere più marcato nella parte alta della distribuzione dei redditi che potrebbe riflettersi anche in differenze nelle scelte di consumo e risparmio.

Grafico 5.4 – Distribuzione delle fasce d’età per classi di reddito



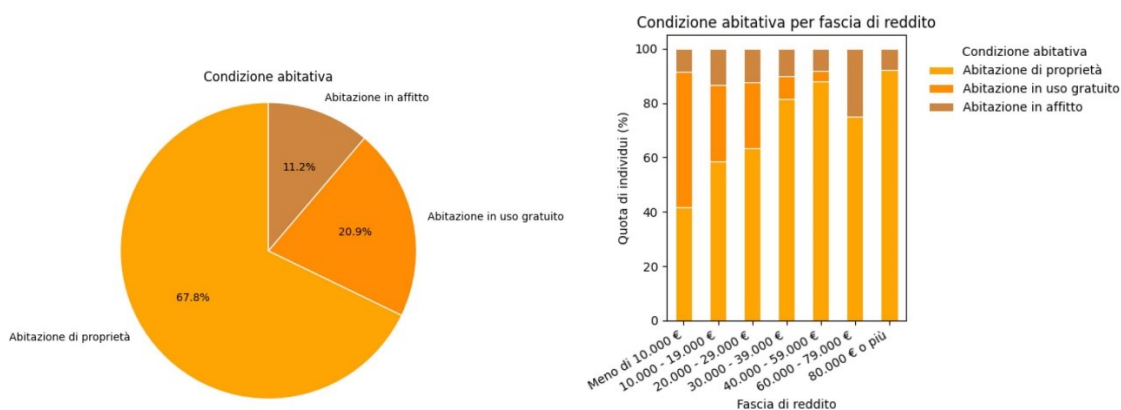
Per quanto riguarda, invece, la relazione tra età e reddito il grafico evidenzia una maggiore presenza delle età più giovani nelle fasce reddituali più basse e un progressivo spostamento verso età centrali nelle fasce medio-alte.

Nella fascia di reddito più bassa l’affluenza è per lo più di giovani, in particolare osserviamo un 54% di appartenenti alla fascia 18-24 anni, seguita da una percentuale circa del 37% appartenenti alla fascia 25-34 anni. Nelle fasce 10.000-19.000 e 20.000-29.000 euro notiamo una distribuzione più bilanciata, la fascia più presente è quella tra i 25-34 anni ma con la presenza di quota non trascurabili delle età 35-44 e 45-54.

Nella fascia successiva, 30.000-39.000 euro, aumenta il peso delle fasce centrali con una percentuale del 30% per la fascia 45-54 anni, inoltre possiamo osservare come all'aumentare del reddito la fascia più giovane risulta sempre meno presente. Anche nella fascia successiva risulta prevalente la presenza della fascia 45-54 anni e aumenta però l'affluenza della fascia 55-64 anni, con una quota minore di 25-34 anni. Infine nelle fasce più alte la dominanza è delle fasce di età medio-alte, con una forte incidenza di 55-64 (circa 45-50%) e una quota rilevante di 45-54 (circa 35-40%), mentre il gruppo più giovane è assente.

Da questa relazione tra le fasce di reddito e le fasce di età emerge coerenza con la logica del ciclo di vita, evidenziando che le fasce di reddito più basse risultano maggiormente associate ai giovani e le classi reddituali più elevate sono maggiormente associate alle fasce d'età centrali e medio alte. Accanto al reddito un'altra variabile rilevante per interpretare la struttura dei consumi è la condizione abitativa che determina in misura significativa l'ammontare delle spese essenziali (mutuo/affitto e utenze) e quindi il margine disponibile per i consumi discrezionali e risparmi.

Grafico 5.5 – La condizione abitativa e la sua distribuzione per fasce di reddito



Dal grafico a torta emerge che nel campione prevale nettamente l'abitazione di proprietà (67.8%) mentre una quota non trascurabile dichiara di vivere in uso gratuito (20.9%) e una parte minoritaria risulta in affitto (11.2%).

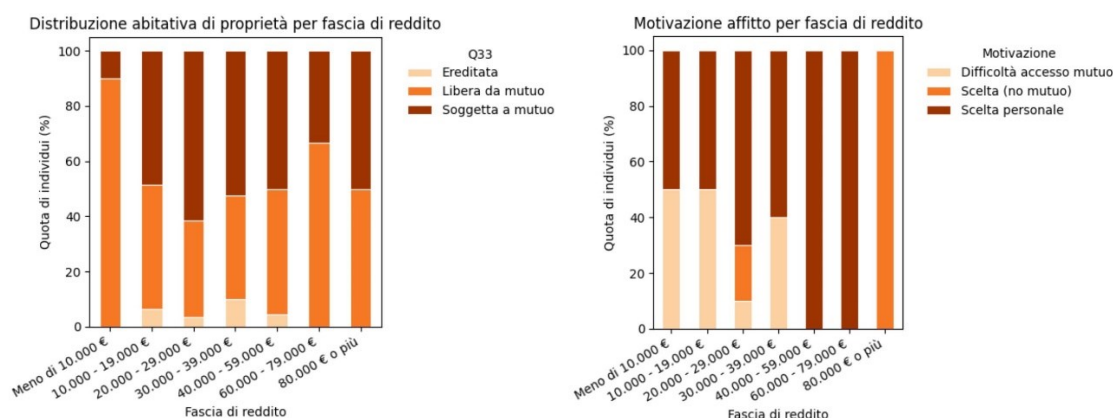
La condizione abitativa non è uniforme lungo la scala reddituale ed è possibile osservarlo dal grafico della distribuzione della copertura delle spese essenziali per fascia di reddito.

La fascia di reddito più bassa ha una presenza maggiore di uso gratuito e una quota rilevante di abitazione di proprietà. Questo andamento è coerente con il fatto che i redditi più bassi includano maggiormente situazioni di convivenza o supporto familiare e condizioni abitative meno stabili o più vincolate.

Spostandoci verso le fasce di reddito centrali, tra 10.000 e 39.000 euro, osserviamo che l'abitazione di proprietà diventa più frequente, mantenendo comunque una percentuale rilevante di abitazione in uso gratuito.

Nelle fasce successive risulta nettamente predominante la proprietà, suggerendo una maggiore stabilità abitativa associata ai redditi più elevati. Infine, nell'ultima fascia 80.000 euro o più notiamo che la proprietà raggiunge i livelli più elevati e la componente in uso gratuito diventa marginale. Ad approfondire tale analisi i due grafici successivi ci mostrano nel dettaglio la condizione abitativa di proprietà e la motivazione di coloro che abitano in affitto in relazione al reddito.

Grafico 5.6 – Struttura della condizione abitativa di proprietà e le motivazioni dell'affitto per fascia di reddito



Il grafico 5.6 mostra le diverse caratteristiche che può presentare una abitazione di proprietà in relazione al reddito: soggetta a mutuo, libera da mutuo o ereditata.

Nelle fasce di reddito più basse prevale la proprietà libera da mutuo, mentre la componente soggetta a mutuo risulta più contenuta. Al contrario, nelle fasce centrali cresce nettamente la quota di abitazioni con mutuo, suggerendo che proprio nei redditi intermedi la proprietà è più spesso associata a un impegno mensile ricorrente e quindi a un costo fisso potenzialmente più vincolante. Nelle fasce medio-alte e alte la composizione torna più mista, accanto al mutuo, riemerge

una quota importante di proprietà senza mutuo, compatibile con maggiore solidità patrimoniale o con una fase del ciclo di vita in cui il mutuo è già stato estinto.

La quota di abitazioni ereditate rimane complessivamente minoritaria e risulta presente in più fasce. Questa analisi risulta rilevante in quanto il legame tra reddito e consumi non dipende solo dal livello di reddito, ma anche dalla forma dell'impegno abitativo, che può modificare in modo sostanziale i margini di spesa disponibili e la percezione dell'incidenza della categoria "alloggio/affitto/mutuo e utenze domestiche" nella piramide dei consumi analizzata nel paragrafo successivo. Infine per la categoria di rispondenti che vive in affitto, il grafico 5.6 ci consente di leggere le motivazioni di tale scelta in relazione al reddito. Nelle fasce più basse emerge con maggiore frequenza la componente legata alle difficoltà di accesso al mutuo, mentre nelle fasce più alte l'affitto appare più spesso collegato a motivazioni di scelta personale o di preferenza per una maggiore flessibilità abitativa. Questi risultati confermano che la condizione abitativa non rappresenta soltanto un elemento descrittivo, ma una variabile interpretativa chiave, destinata a influenzare in modo diretto l'incidenza delle spese "alloggio/affitto/mutuo e utenze domestiche" e, di conseguenza, la gerarchia delle priorità di consumo.

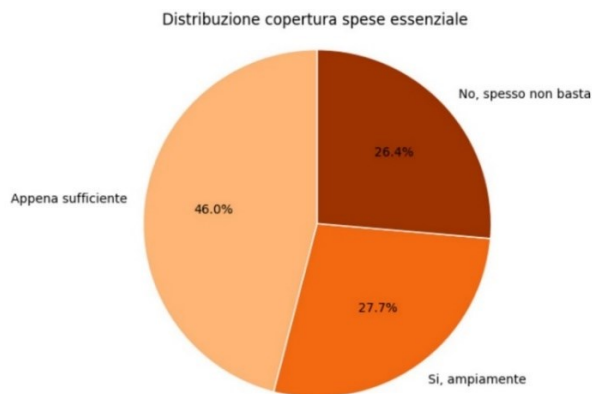
5.3 Analisi descrittiva dei risultati

In questo paragrafo si entra nell'analisi dei risultati del questionario, l'obiettivo è quello di osservare come i rispondenti in base al gruppo socio demografico descrivono la propria struttura di consumo, la propensione al risparmio e la sensibilità della spesa alle variazioni di reddito. L'analisi sarà articolata in due fasi, la prima sarà quella di analizzare la domanda effettuata nel questionario, mentre alcune domande avranno una seconda fase dove verranno messe in relazione con alcune variabili socio demografiche in maniera tale da evidenziare le differenze sistematiche nei comportamenti di spesa.

È utile innanzitutto considerare il grado di sufficienza percepita dal reddito rispetto alle spese essenziali in quanto questa variabile consente di inquadrare il livello di

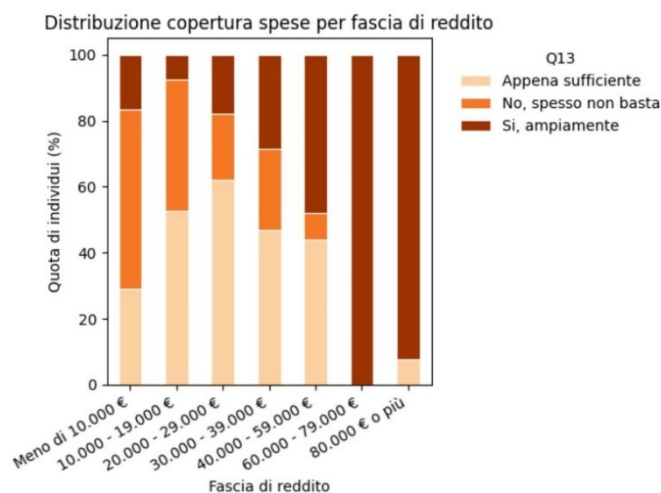
vincolo di bilancio all'interno del campione e di interpretare in maniera più corretta le priorità di consumo che emergeranno in seguito.

Grafico 5.7 – La distribuzione della copertura delle spese essenziali



Dalla distribuzione della copertura delle spese essenziali rappresentata nel grafico 5.7 possiamo osservare un quadro di equilibrio fragile poiché la quota più ampia dei corrispondenti (143 risposte) dichiara che il reddito è appena sufficiente a coprire le spese essenziali. Successivamente emerge che una parte consistente segnala una condizione di margine maggiore, indicando che il reddito è ampiamente sufficiente a coprire le spese con un totale di 86 rispondenti, mentre il 26% (82 risposte) afferma che spesso non basta a coprirle. Da tale grafico emerge, quindi, che oltre due terzi del campione si colloca in una condizione di difficoltà economica che può riflettersi in modo diretto sulle scelte di spesa.

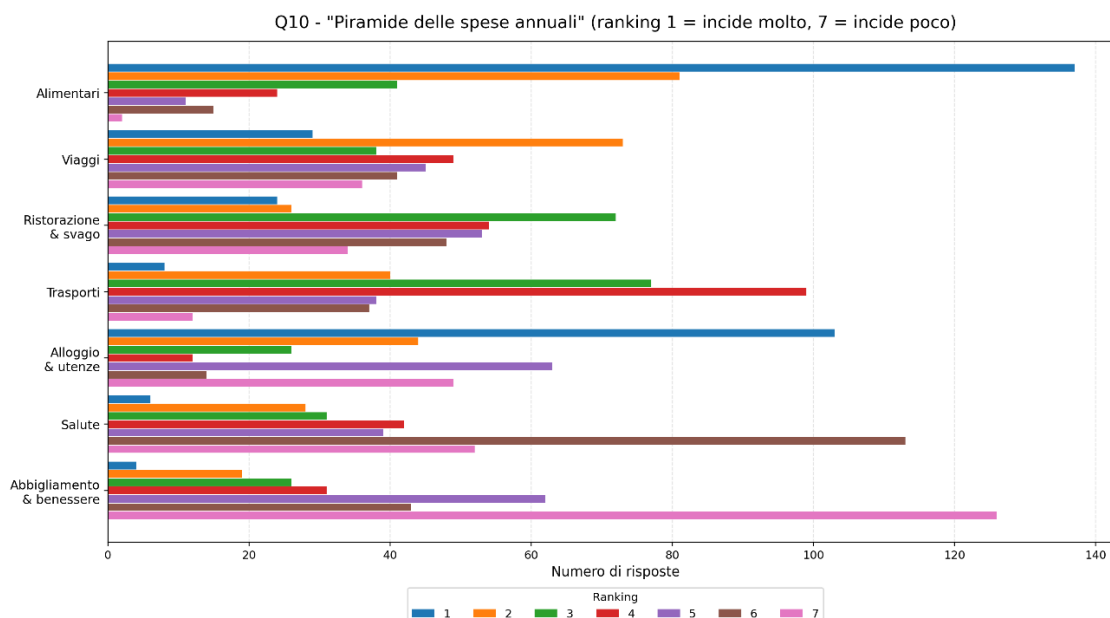
Grafico 5.8 – La distribuzione della copertura delle spese essenziali per fascia di reddito



Questo grafico ci mostra a seconda della fascia di reddito la capacità di coprire le spese essenziali e possiamo notare che nelle classi reddituali più basse si concentra una quota più elevata di rispondenti che dichiara che il reddito non è sufficiente o è solo appena sufficiente, mentre al crescere del reddito aumenta progressivamente la componente che dichiara una copertura ampiamente sufficiente delle spese essenziali. Possiamo affermare quindi che la disponibilità economica condizioni non solo la capacità di coprire i bisogni primari, ma anche lo spazio residuo per i consumi discrezionali e per l'accantonamento di risparmio.

Alla luce del vincolo economico percepito emerso, l'analisi viene approfondita attraverso la "piramide delle spese annuali" con la quale ai rispondenti è stato richiesto di ordinare sette categorie di spesa in base alla loro incidenza sul reddito, attribuendo alla categoria con incidenza più alta un valore pari a 1 e un valore pari a 7 a quella con incidenza più bassa.

Grafico 5.9 – La piramide delle spese annuali



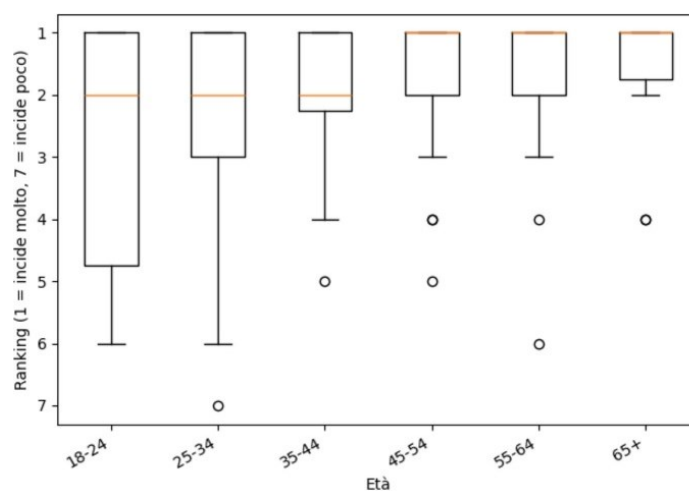
Tale grafico mostra che dalla distribuzione complessiva delle risposte emerge una struttura piuttosto chiara e coerente con la letteratura dei consumi familiari in quanto le voci più frequentemente collocate ai primi posti della piramide risultano i beni alimentari e l'alloggio/utenze, quindi percepite come quelle che incidono maggiormente sul reddito.

Al contrario le spese più discrezionali come abbigliamento, cura e benessere e salute, farmaci e assicurazione vengono collocate più frequentemente nelle posizioni finali, con un'incidenza percepita mediamente più bassa (pur con differenze rilevanti tra individui). Le categorie che mostrano una distribuzione più dispersa lungo la scala da 1 a 7 sono quelle intermedie, come trasporti, ristorazione e svago e viaggi e vacanze. Tale distribuzione lungo la scala segnala una maggiore eterogeneità nelle condizioni di vita e nelle abitudini di spesa. Il risultato è in linea con il fatto che alcune voci sono percepite come strutturali, quindi difficilmente comprimibili, mentre altre categorie dipendono maggiormente dal reddito disponibile dalla composizione familiare e dallo stile di vita.

Ogni categoria verrà analizzata singolarmente e messa in relazione a due variabili: l'età e il reddito.

La categoria “spese alimentari” risulta come una delle voci più rilevanti dell'intera piramide, in quanto i dati mostrano una forte concentrazione nelle prime posizioni del ranking: 137 rispondenti collocano i beni alimentari al primo posto, 82 al secondo posto e 41 al terzo posto. In totale 259 rispondenti su 311 (circa l'83%) inseriscono questa voce nelle prime tre posizioni per incidenza sul reddito. Questo conferma che i beni alimentari sono percepiti come una spesa necessaria e ricorrente, con un peso elevato nel bilancio annuale, indipendentemente dalle differenze individuali.

Grafico 5.10 – Box-plot dei beni alimentari per fasce di età



Il box-plot per fasce d'età mostra che la categoria beni alimentari mantiene una posizione elevata in tutte le fasce anagrafiche, ma con alcune differenze interessanti nella dispersione delle risposte.

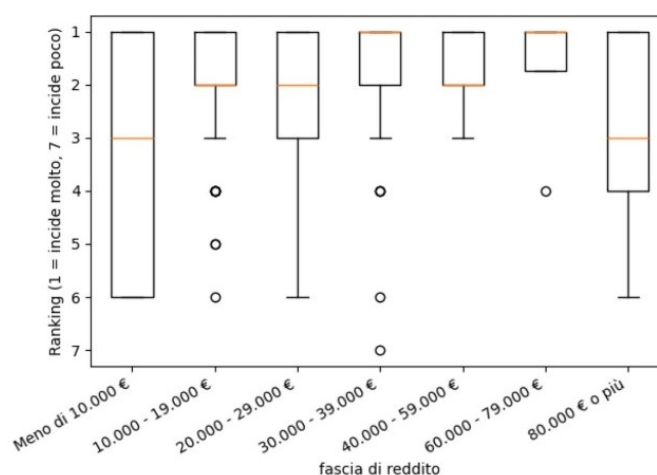
Nelle classi più giovani, in particolare tra i 18-24 e i 25-34 anni, la distribuzione appare più ampia, accanto a una quota rilevante di rispondenti che colloca questa categoria nella seconda posizione si osservano anche rispondenti che l'hanno collocata in posizioni più basse, segnale di una maggiore eterogeneità nella percezione del peso di questa spesa.

In queste fasce convivono probabilmente situazioni economiche molto diverse (studenti, giovani lavoratori, persone ancora nel nucleo di origine o già autonome), che incidono sulla percezione del peso della spesa alimentare.

Procedendo con l'analisi delle classi più adulte, 35-44, 45-54 e 55-64 anni, possiamo osservare come la distribuzione tende a concentrarsi maggiormente nelle posizioni iniziali della scala. La minore dispersione suggerisce una percezione più stabile e condivisa della centralità della spesa alimentare nel bilancio familiare. Questo andamento è coerente con una fase del ciclo di vita in cui i consumi ricorrenti risultano generalmente più strutturati.

Infine, la fascia 65+, pur con la cautela dovuta alla minore numerosità del gruppo nel campione, il box-plot mostra una forte concentrazione nelle prime posizioni del ranking. Attraverso questa analisi possiamo quindi dedurre che la spesa alimentare rappresenta una priorità trasversale.

Grafico 5.11 – Box-plot dei beni alimentari per fasce di reddito



Il confronto delle spese alimentari per fascia di reddito conferma ulteriormente il carattere strutturale della spesa alimentare, che anche in questo caso le mediane si collocano prevalentemente nelle prime posizioni indicando che i beni alimentari sono percepiti come una voce ad alta incidenza sul reddito indipendentemente dal livello reddituale.

La differenza più evidente riguarda la dispersione delle risposte, che appare più marcata nelle fasce estreme e più contenuta in quelle centrali.

Nella fascia di reddito più bassa (meno di 10.000 euro) il box-plot evidenzia una variabilità più ampia e questa eterogeneità può essere dovuta a situazioni molto differenti tra loro, come studenti, soggetti con redditi saltuari o persone inserite in nuclei con altri percettori di reddito.

Nelle fasce intermedie, 10.000–19.000, 20.000–29.000 e 30.000–39.000 euro, la distribuzione appare più compatta e concentrata nelle prime posizioni. Il dato è particolarmente rilevante nella fascia 30.000–39.000 euro, in quanto rappresenta il gruppo più numeroso del campione dove la collocazione dei beni alimentari ai vertici della piramide risulta molto netta e coerente, rafforzando l'idea che la spesa per alimentari costituisca una componente centrale del bilancio per la parte più ampia dei rispondenti.

Nelle fasce medio-alte e alte, la mediana rimane comunque nelle posizioni alte, a conferma del fatto che la spesa alimentare non perde rilevanza al crescere del reddito. In questi gruppi la distribuzione risulta meno compatta ciò suggerisce che, al crescere del reddito, il peso attribuito ai beni alimentari tende a differenziarsi maggiormente tra i rispondenti.

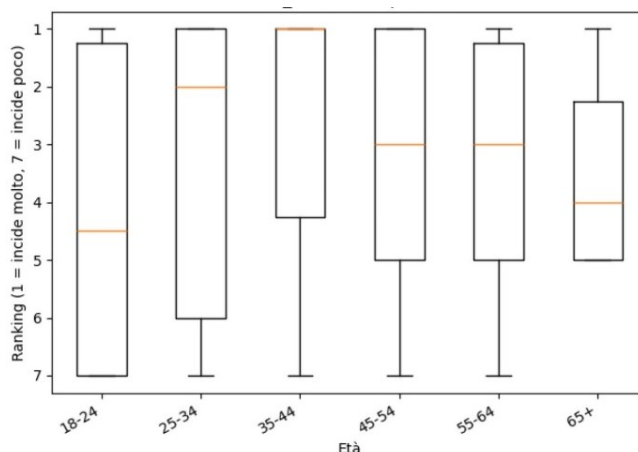
Questo grafico ci mostra che i beni alimentari rappresentano una voce prioritaria in tutte le classi reddituali, ma la loro incidenza percepita risulta particolarmente stabile e condivisa nelle fasce centrali del campione, mentre nelle classi estreme emerge una maggiore eterogeneità.

Per quanto riguarda la categoria “alloggio/affitto/mutuo e utenze domestiche” la distribuzione delle risposte nella piramide sopra indicata conferma che si tratta di una voce fortemente incidente sul reddito familiare.

Tale categoria è stata collocata da 103 rispondenti in prima posizione e in seconda posizione da 44 rispondenti, nonostante per molti tale spesa incide molto troviamo un totale di 49 rispondenti che la posizionano in ultima posizione.

Il dato evidenzia una doppia dinamica all'interno del campione: da un lato, per una quota ampia di rispondenti la spesa abitativa rappresenta una priorità centrale; dell'altro, una parte non trascurabile dei rispondenti la colloca in posizioni meno elevate. Questa seconda situazione può riflettere condizioni abitative differenti, ad esempio la permanenza nel nucleo familiare d'origine, l'assenza di un costo abitativo diretto (come nel caso di un'abitazione già di proprietà senza mutuo) oppure una minore incidenza relativa della spesa per l'alloggio nei redditi più elevati. Questa differenza è coerente con l'idea che il peso dell'alloggio non sia uniforme, ma cambi nel corso del ciclo di vita.

Grafico 5.12 – Box-plot alloggio/affitto/mutuo e utenze domestiche per fasce d'età



Dal box-plot per fascia d'età emerge che la priorità attribuita alla spesa abitativa è più elevata nelle età centrali della vita, tra i 25-34 anni e i 35-44 anni.

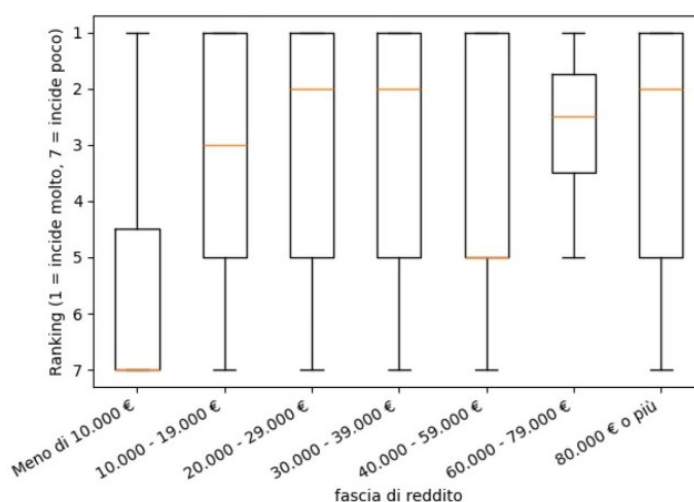
Questo andamento è coerente con la fase del ciclo di vita in cui più frequentemente si affrontano costi di autonomia abitativa, convivenza o formazione del nucleo familiare.

Nelle fasce successive, 45-54 e 55-64 anni, la categoria rimane comunque rilevante ma con una maggiore dispersione delle risposte segnalando situazioni più differenziate: accanto a famiglie per cui la casa continua a pesare molto, ve ne sono altre in cui il peso relativo risulta più contenuto.

Nella fascia 65+ la mediana tende a spostarsi verso posizioni meno prioritarie rispetto alle età centrali, un risultato plausibile se si considera che in questa fase della vita i costi abitativi possono essere più stabili o meno gravosi (ad esempio abitazione già di proprietà).

Infine per la fascia 18-24 anni la mediana occupa una posizione più bassa rispetto alle altre fasce e questo dato è coerente con la fase del ciclo di vita poiché una parte dei rispondenti vive ancora con i genitori o non sostiene direttamente tutte le spese legate all'alloggio e alle utenze.

Grafico 5.13 - Box-plot alloggio/affitto/mutuo e utenze domestiche per fasce di reddito



Il box-plot per fascia di reddito conferma che la spesa abitativa mantiene un ruolo importante, ma mette in evidenza una relazione non perfettamente lineare con il reddito.

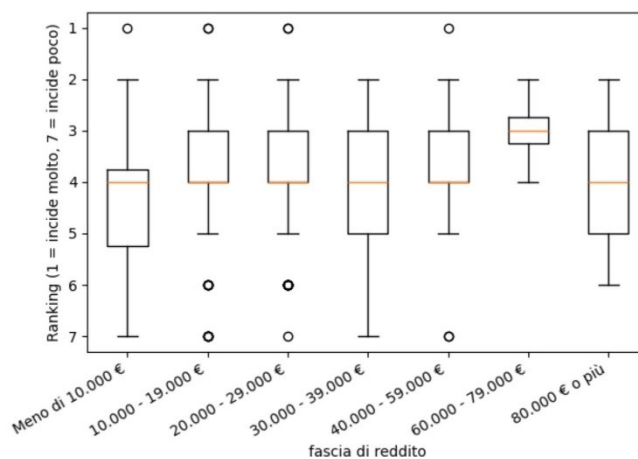
Nelle fasce reddituali intermedie, soprattutto tra 20.000 e 39.000 euro, la mediana è collocata nelle posizioni più alte della classifica, ciò indica che per questi gruppi i costi della casa assorbono una quota rilevante del reddito disponibile. Nelle fasce più basse, in particolare meno di 10.000 euro, il grafico mostra invece una situazione diversa: la mediana si colloca nell'ultima posizione della scala, indicando che per questi rispondenti la spesa abitativa tende a incidere relativamente meno sul reddito personale. Questo risultato è plausibilmente legato al fatto che una parte di questi soggetti non sostiene direttamente i costi

dell'alloggio (ad esempio perché vive ancora nel nucleo familiare di origine) e quindi non percepisce questa categoria come prioritaria nel proprio bilancio individuale. Anche nelle fasce più alte si osserva una certa eterogeneità, che suggerisce come il peso della casa non dipenda solo dal livello di reddito, ma anche dalla condizione abitativa concreta (proprietà, affitto, mutuo, composizione familiare).

A differenza dei beni alimentari, che tendono a occupare stabilmente le prime posizioni della piramide in quasi tutti i gruppi socio-demografici, la spesa per alloggio/affitto/mutuo e utenze mostra quindi una maggiore variabilità, segnalando che il suo peso sul reddito dipende più direttamente dalla fase del ciclo di vita e dalla specifica condizione abitativa e familiare dei rispondenti.

Per la categoria trasporti (assicurazione, bollo, costo auto e mezzi pubblici), la piramide delle spese mostra una collocazione prevalentemente intermedia. La modalità più frequente è il 4° posto (99 risposte), seguita dal 3° posto (77 risposte). Le posizioni più alte della piramide risultano meno frequenti (1° posto: 8 risposte; 2° posto: 40). Questo indica che i trasporti rappresentano in media una voce di spesa rilevante ma non dominante con un'incidenza che tende a collocarsi nel "centro" della struttura dei consumi.

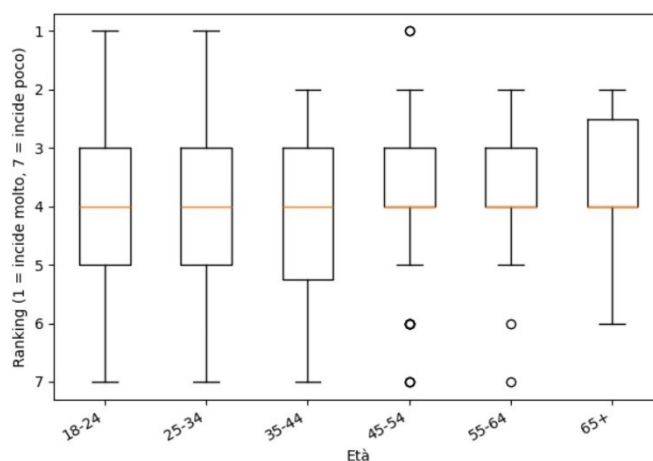
Grafico 5.14 – Box-plot dei trasporti (assicurazione, bollo, costo auto e mezzi pubblici) per fasce d'età



Il box-plot della priorità per fasce d'età mostra che in tutte le classi anagrafiche la mediana resta pari a 4, indicando che la categoria mantiene una collocazione

intermedia lungo tutto il ciclo di vita. Si osserva una lieve maggiore variabilità nelle fasce più giovani (18–24 e 25–34), mentre nelle età centrali e più mature le risposte risultano leggermente più concentrate.

Figura 5.15 – Box-plot dei trasporti (assicurazione, bollo, costo auto e mezzi pubblici) per fasce di reddito



Anche il box-plot della priorità per fascia di reddito conferma questa lettura: in quasi tutte le classi reddituali la mediana si colloca intorno al valore 4, segnalando una posizione stabile nella parte centrale della piramide.

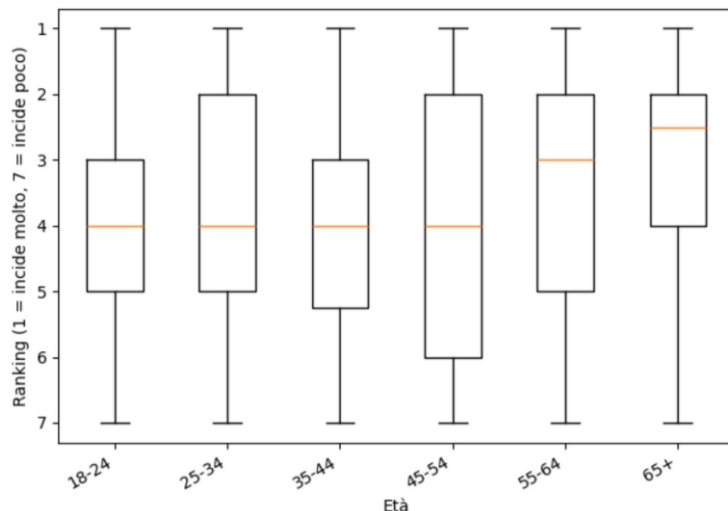
La dispersione delle risposte è presente, ma senza differenze molto marcate tra le fasce: questo suggerisce che il peso dei trasporti è percepito in modo abbastanza trasversale, pur con variazioni individuali legate alle abitudini di mobilità e alla struttura delle spese familiari.

Passiamo ora ad analizzare la categoria viaggi e vacanze, essa presenta una distribuzione più eterogenea rispetto alle spese essenziali segnalando una maggiore variabilità nella percezione della sua incidenza sul reddito.

Nella piramide tale categoria ha raggiunto un totale di 73 rispondenti nella seconda posizione, 49 rispondenti per la quarta posizione e 45 rispondenti nella quinta posizione. Questa voce non si concentra nelle prime posizioni e possiamo notare che anche le altre posizioni restano abbastanza popolate (1 = 29, 3 = 38, 6 = 41, 7 = 36). Questo comportamento ci suggerisce che si tratta di una spesa percepita in modo molto diverso tra i rispondenti: per alcuni rappresenta una voce importante

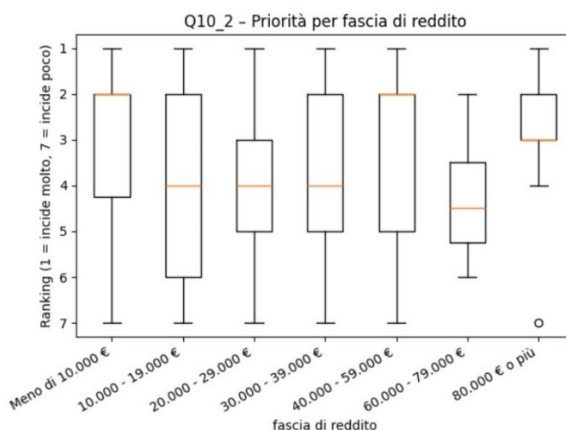
del bilancio annuale, mentre per altri ha un peso più contenuto o più facilmente comprimibile.

Grafico 5.16 – Box-plot dei viaggi e vacanze per fasce d'età



Dal confronto per fascia d'età emerge una differenza interessante. Nelle classi 18–24, 25–34, 35–44 e 45–54 la mediana si colloca intorno alla quarta posizione, quindi in una posizione intermedia della piramide, ovvero i viaggi sono presenti, ma non costituiscono in media una priorità assoluta. Nelle fasce più mature, invece, la categoria tende a salire nella gerarchia: la mediana scende a circa 3 tra i 55–64 anni e si abbassa ulteriormente nella fascia 65+ (tra 2 e 3), segnalando una maggiore incidenza percepita. Questo risultato può essere letto alla luce del ciclo di vita dove nelle età più avanzate avendo minori spese legate alla fase di costruzione familiare/lavorativa, la componente legata al tempo libero e agli spostamenti può assumere un peso relativamente più elevato.

Grafico 5.17 – Box-plot dei viaggi e vacanze per fasce di reddito



Anche il confronto per fascia di reddito conferma una certa eterogeneità. Nella maggior parte delle classi reddituali (da 10.000–19.000 fino a 60.000–79.000 euro) la mediana resta intorno a 4, indicando una posizione mediamente intermedia della voce “viaggi e vacanze”. Si osservano però due eccezioni: nella fascia meno di 10.000 euro la mediana è più bassa (circa 2), mentre nella fascia 80.000 euro o più si colloca intorno a 3. In entrambi i casi, pur per ragioni diverse, la categoria sembra assumere un rilievo relativamente maggiore.

Nei redditi più alti ciò è coerente con una maggiore capacità di spesa discrezionale, mentre nei redditi molto bassi una possibile interpretazione è che siano presenti soprattutto rispondenti in una fase di vita iniziale (ad esempio giovani o studenti) che, pur avendo un reddito personale contenuto, non sostengono ancora pienamente spese familiari o abitative.

In questi casi, il reddito disponibile può essere destinato in misura relativamente maggiore a consumi discrezionali, come viaggi e vacanze, e, come emergerà nell’analisi successiva anche a svago e ristorazione.

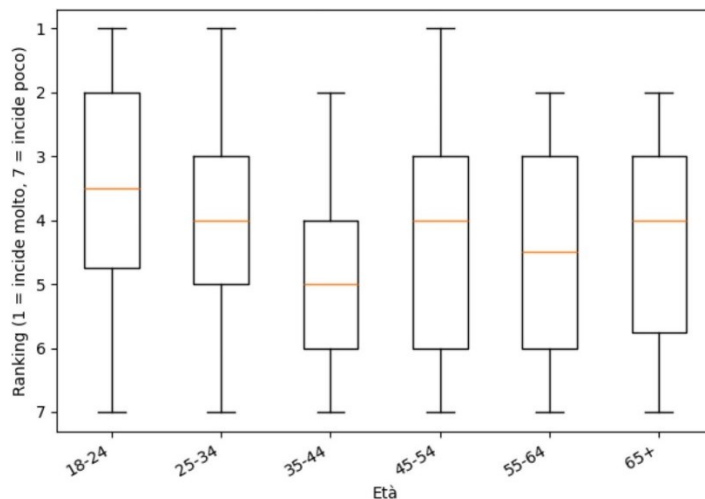
Questa categoria quindi non mostra una priorità uniforme nel campione e a differenza dei beni alimentari e delle spese abitative occupa una posizione più variabile nella piramide delle spese, in linea con la sua natura maggiormente discrezionale.

Anche la categoria ristorazione, bar, svago e hobby, sempre per la sua natura discrezionale, nella piramide delle spese presenta una collocazione intermedia e variabile rispetto ai beni essenziali.

Osservando la distribuzione complessiva nel grafico 5.9, questa categoria non si concentra nelle prime posizioni, la posizione più frequente è la terza con un totale di 72 risposte, seguita dalla quarta posizione con 54 risposte e dalla quinta con 53 risposte. Possiamo notare che anche le posizioni 6 e 7 hanno un peso non trascurabile in quanto hanno totalizzato rispettivamente 48 e 34 risposte, mentre solo una quota più ridotta la colloca ai primi due posti (24 risposte in posizione 1 e 26 in posizione 2).

Questa categoria quindi tende a posizionarsi nella parte centrale della piramide, coerente con il fatto che sia di natura discrezionale e che dipende maggiormente dallo stile di vita, dall'età, dal reddito disponibile e dalla struttura complessiva delle altre spese.

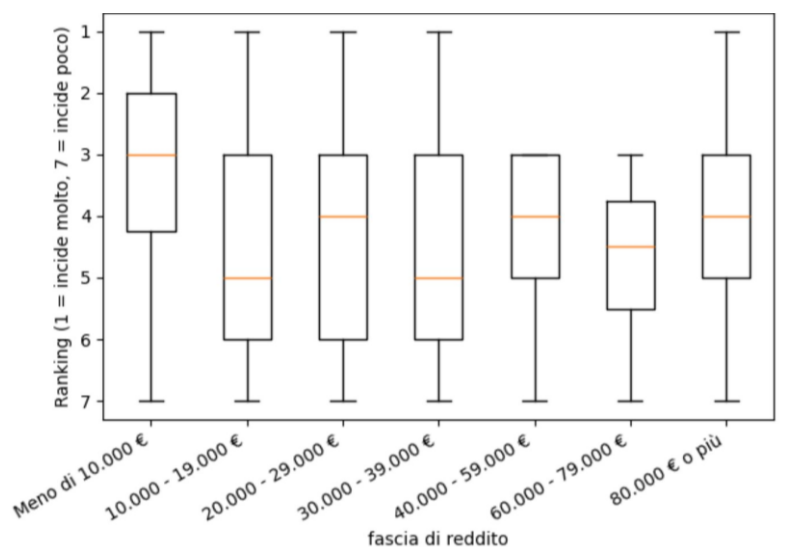
Grafico 5.18 – Box-plot della ristorazione, bar, svago e hobby per fasce d'età



Dal box-plot della ristorazione, bar, svago e hobby a confronto con la fascia d'età emerge che i più giovani (18-34 anni) la collocano nelle posizioni più alte con una mediana attorno al 3.5/4. Tale evidenza è coerente con la fase di vita dove tendono ad avere maggior peso le spese per la socialità, per il tempo libero e per i consumi esperienziali.

Nelle età centrali, in particolare 35-44 anni, la mediana si sposta verso valori più alti (intorno a 5) dove in questa fase è plausibile che altre voci (casa, famiglia, figli, spese fisse) assorbano una quota maggiore del reddito. Nelle fasce successive (45-54, 55-64 e 65+) la categoria riporta mediane tra 4 e 5, con una certa variabilità interna, segno che il peso di queste spese cambia molto in base alle condizioni individuali.

Grafico 5.19 - Box-plot della ristorazione, bar, svago e hobby per fasce di reddito



Anche il box-plot per fascia di reddito mostra una distribuzione piuttosto articolata, senza una relazione lineare netta tra aumento del reddito e maggiore/minore priorità. Nelle fasce più basse si osserva una certa eterogeneità: nella fascia meno di 10.000 euro la mediana è relativamente più alta in classifica, mentre nella fascia 10.000-19.000 euro la mediana si sposta più in basso (intorno a 5).

Quanto osservato può dipendere dalla composizione del campione in questa fascia, potrebbero essere presenti rispondenti che hanno poche spese fisse dirette e quindi destinare una maggiore quota del proprio reddito ai consumi discrezionali.

Nelle fasce successive, dai 20.000 ai 59.000 euro, la mediana si colloca in una posizione intermedia tra 4 e 5, e anche nelle fasce più alte non emerge uno spostamento verso e prime posizioni ma rimane più o meno la stessa mediana.

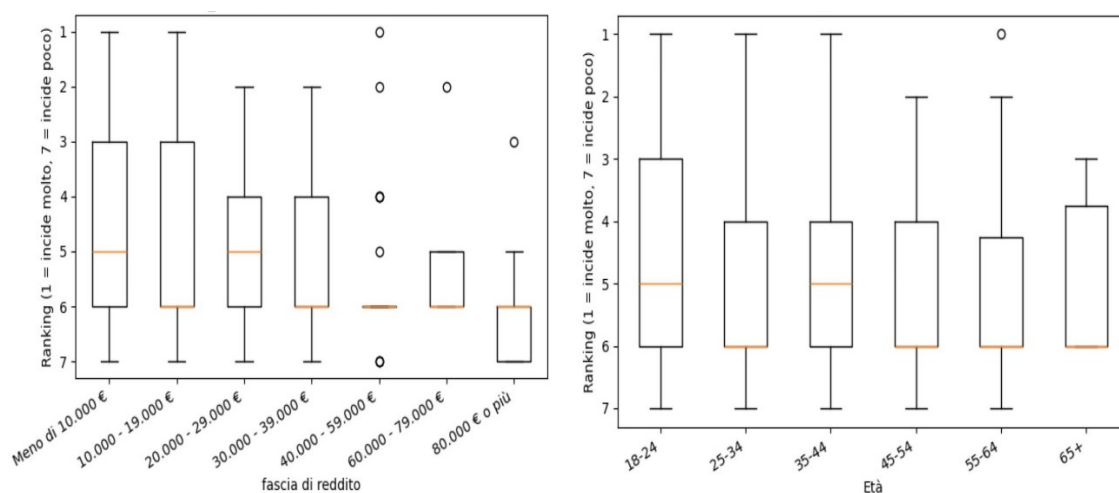
Tale risultato ci suggerisce che pur aumentando la capacità di spesa questa voce non diventa necessariamente “prioritaria” in senso relativo, ma resta una componente flessibile della piramide.

Infine le categorie “salute, farmaci e assicurazioni” e “abbigliamento e cura e benessere” si collocano entrambe nella parte medio-bassa della piramide e esprimono due logiche di consumo diverse, la prima è legata a bisogni che possono emergere in modo non programmabile, mentre la seconda ha una natura più discrezionale e comprimibile.

Guardando sempre la piramide possiamo notare che la voce “salute, farmaci e assicurazioni” si concentra soprattutto nella sesta posizione con un totale di 113 voti e nella settima posizione con un totale di 52 voti, con una quota più contenuta nelle posizioni centrali e alte.

Questo indica che nel campione la salute non viene percepita come una spesa costantemente prioritaria su base annuale, ma tende a incidere in modo diverso a seconda delle condizioni individuali.

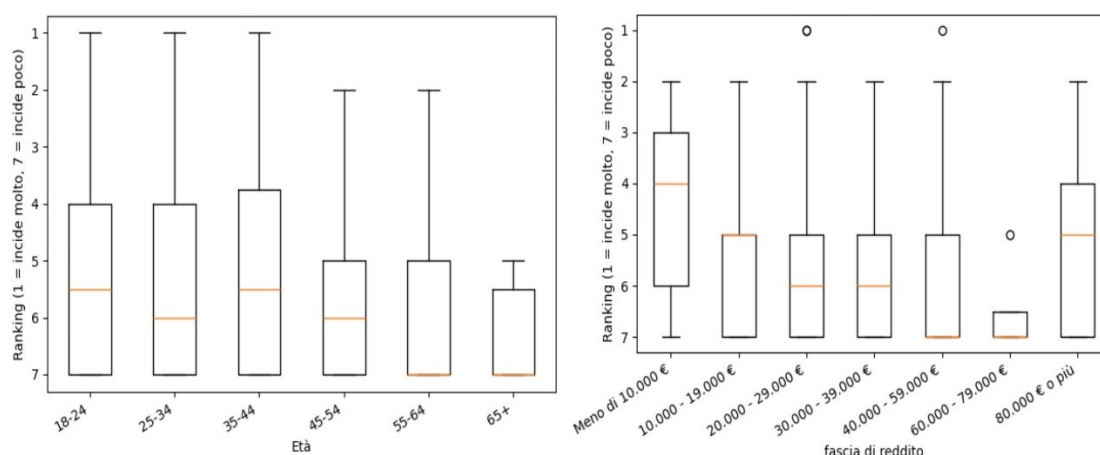
Grafico 5.20 – Box-plot della salute, farmaci e assicurazioni per fasce di reddito e per fasce d’età



Anche i box-plot per età e per reddito confermano questa lettura poiché la mediana si colloca per quasi tutti i gruppi intorno a 5–6, con una distribuzione piuttosto ampia. Non emerge una forte differenziazione per reddito, ma il peso di questa voce sembra dipendere più dalla fase di vita e dai bisogni specifici.

La categoria “abbigliamento e cura e benessere” è la voce maggiormente collocata nelle ultime posizioni, con una forte concentrazione di voti nella settima posizione con un totale di 126 e nella quinta posizione con un totale di 62 risposte. Tale risultato segnala una priorità generalmente bassa in questa categoria.

Grafico 5.21 – Box-plot dell’abbigliamento e cura e benessere per fasce d’età e per fasce di reddito



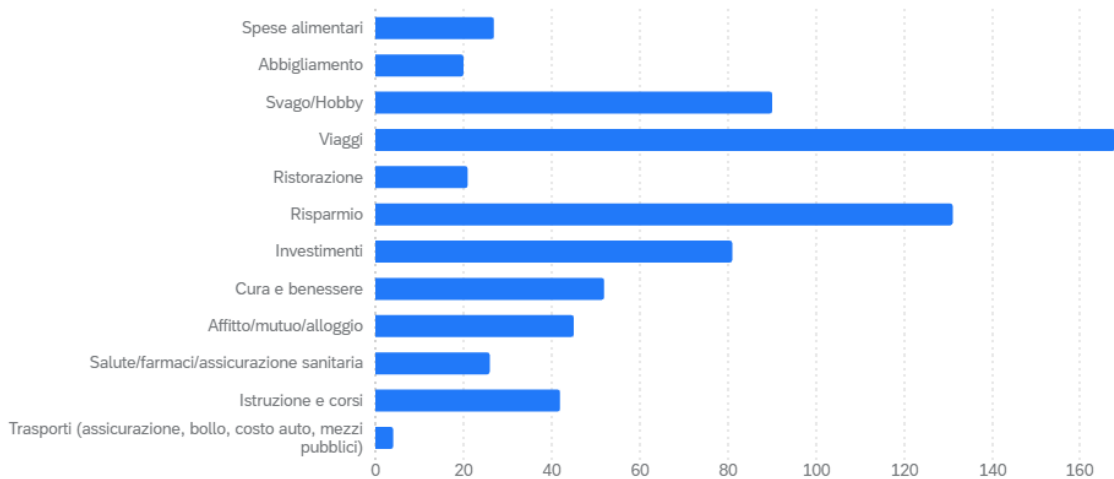
Anche in questi box-plot la mediana è spesso tra 6 e 7, soprattutto nelle fasce di età più adulte e anziane dove la categoria tende a perdere rilevanza. Per reddito si osserva una certa variabilità, ma la tendenza generale resta quella di una spesa collocata nella parte finale della piramide.

Dopo aver ricostruito la piramide delle spese, ovvero l’incidenza sul reddito delle categorie sopra riportate, il passo successivo consiste nell’osservare come cambierebbero i consumi al variare del reddito, passando dalla dimensione statica a quella dinamica.

Per analizzare la dimensione dinamica il questionario include due quesiti: “se il tuo reddito aumentasse del 10%, in quale categoria di spesa aumenteresti di più i consumi?”; “se invece diminuisse del 10% in quale categoria riduci per prima la spesa?”. In entrambi i casi ai rispondenti è stato richiesto di indicare un massimo di tre categorie.

Risulta particolarmente rilevante questa analisi in quanto ci permette di osservare quali voci vengono considerate più elastiche (crescono quando il reddito aumenta) e quali risultano più compressibili (tendono a ridursi quando il reddito diminuisce), evidenziando la sensibilità dei consumi al variare del reddito.

Grafico 5.22 – Reazione di consumo a uno shock positivo (+10%) del reddito

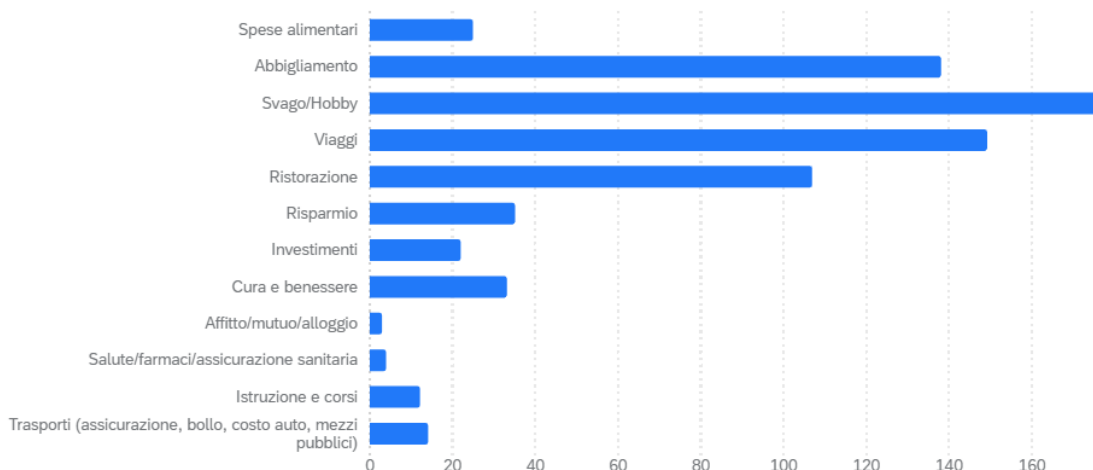


Dal grafico 5.22 possiamo osservare il comportamento dei rispondenti se il reddito aumentasse del 10% ed emerge una reazione fortemente concentrata su spese discrezionali e su accumulo finanziario. La categoria indicata più frequentemente è viaggi con un totale di 168 risposte, a seguire il risparmio con 131 risposte e svago/hobby con 90 risposte. In seconda fascia si collocano Investimenti (81) e Cura e benessere (52).

Per quanto riguarda invece le categorie legate alla spesa corrente o necessaria risultano meno frequente (come spese alimentari, ristorazione e abbigliamento), ancora più bassa è la quota di chi indirizzerebbe l'aumento verso Salute/farmaci/assicurazione sanitaria, Affitto/mutuo/alloggio, Istruzione e corsi e trasporti.

Questo grafico quindi ci mostra che in presenza di incremento di reddito i rispondenti tendano a espandere soprattutto in consumi non essenziali e a rafforzare la capacità di accumulo. Al contrario le voci già percepite come prioritarie nella piramide sopra riportata risultano meno sensibili allo shock positivo, suggerendo che l'aumento del reddito verrebbe destinato più facilmente a componenti ad elasticità maggiore.

Grafico 5.23 – Reazione di consumo a uno shock negativo (-10%) del reddito

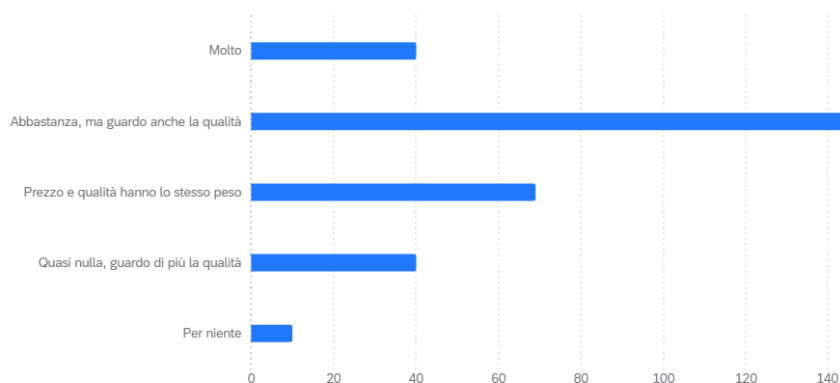


Il grafico 5.23 invece è relativo allo shock negativo e evidenzia che la categoria più citata è svago/hobby con 176 risposte, seguita da viaggi (149) e abbigliamento (138). Subito dopo si colloca anche la Ristorazione (107), che rappresenta un'altra voce facilmente comprimibile nel breve periodo. Queste quattro categorie costituiscono quindi il principale margine di aggiustamento quando il reddito si riduce. Al contrario, le voci più strutturali e meno comprimibili (come Affitto/mutuo/alloggio e Salute/farmaci/assicurazione sanitaria) risultano raramente indicate come prime da tagliare, a conferma del fatto che vengono percepite come spese prioritarie o difficilmente rinviabili. In posizione più intermedia si colloca invece la scelta di ridurre risparmio e, in misura minore, investimenti, segnalando che per una parte del campione l'aggiustamento viene effettuato attraverso una minore capacità di accantonamento.

Anche da questo grafico emerge che i rispondenti tendono a ridurre prima le spese discrezionali, le componenti a maggiore elasticità, mentre proteggono quelle più necessarie o rigide.

A completamento di tale analisi risulta utile passare alla dimensione dei prezzi, in quanto nella vita quantitativa molte scelte di consumo non dipendono solo dal reddito ma anche da quanto costano i beni e da come le persone reagiscono ai prezzi. A tal proposito i seguenti grafici mostrano il trade-off prezzo-qualità e la strategia di aggiustamento adottata quando un prezzo aumenta.

Grafico 5.24 – Importanza del prezzo rispetto alla qualità nelle scelte di acquisto

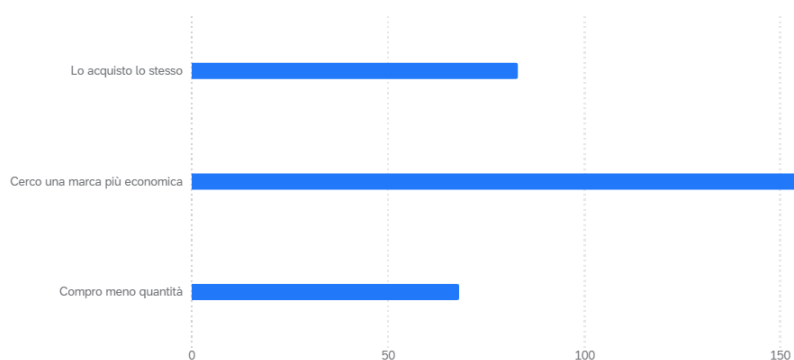


Dal grafico 5.24 emerge un comportamento attento al prezzo dove tale variabile risulta molto importante, ma raramente l'unico criterio di scelta. La risposta più frequente infatti è “abbastanza, ma guardo anche la qualità” con un totale di 152 risposte, indicando un comportamento pragmatico.

I rispondenti dichiarano attenzione al budget cercando comunque di mantenere uno standard qualitativo minimo. Accanto a questo gruppo maggioritario, troviamo una quota non trascurabile che indica che prezzo e qualità pesano allo stesso modo suggerendo un orientamento meno vincolato a un unico driver e più bilanciato.

Le posizioni più polarizzate risultano meno diffuse e quasi simmetriche, infatti 40 persone affermano che il prezzo conta molto e 40 persone affermano di guardare di più la qualità. Infine la quota di chi sostiene che il prezzo non conta per niente è marginale. I consumatori di questa analisi quindi tendono a negoziare tra vincolo economico e qualità percepita più che scegliere in maniera estrema.

Grafico 5.25 – Reazione all'aumento di prezzo di un prodotto abituale



Il grafico 5.25 mette in mostra la sensibilità al prezzo osservata nella figura precedente. Quando il prezzo di un prodotto abituale aumenta, la strategia dominante è a sostituzione, infatti oltre la metà del campione dichiara di cercare una marca più economica. Questo comportamento è molto rilevante e indica che i rispondenti si adattano per preservare la quantità consumata ma modificano a composizione della spesa, non rinunciando al bene ma ricercando un'altra versione del bene. Una seconda strategia adottata, ma meno frequente, è mantenere invariato l'acquisto e riflette due situazioni diverse: da un lato potrebbero essere beni percepiti come non sostituibili, dall'altro la scelta di non reagire subito all'aumento, mantenendo invariata la modalità di acquisto nel breve termine.

In questa fascia il viaggio è rappresentato maggiormente come un appuntamento annuale, mantenendo una presenza significativa, diventando un consumo pianificato e contenuto. La tipologia di alloggio scelta rimane concentrata su soluzioni economiche e standard evidenziando un equilibrio tra il desiderio di viaggiare e il vincolo di bilancio. Infine, spostandoci verso le fasce di reddito più elevate aumenta la quantità dei viaggi effettuati in un anno, ma soprattutto osserviamo che aumenta la qualità con la quale si viaggia, infatti si osserva una maggiore propensione a spostarsi verso opzioni più costose, soprattutto nella fascia di reddito 80.000 o più. Possiamo concludere con tale analisi evidenziando che la principale modalità di risposta all'inflazione percepita nei beni di consumo è la ricomposizione interna del paniere più che la rinuncia totale.

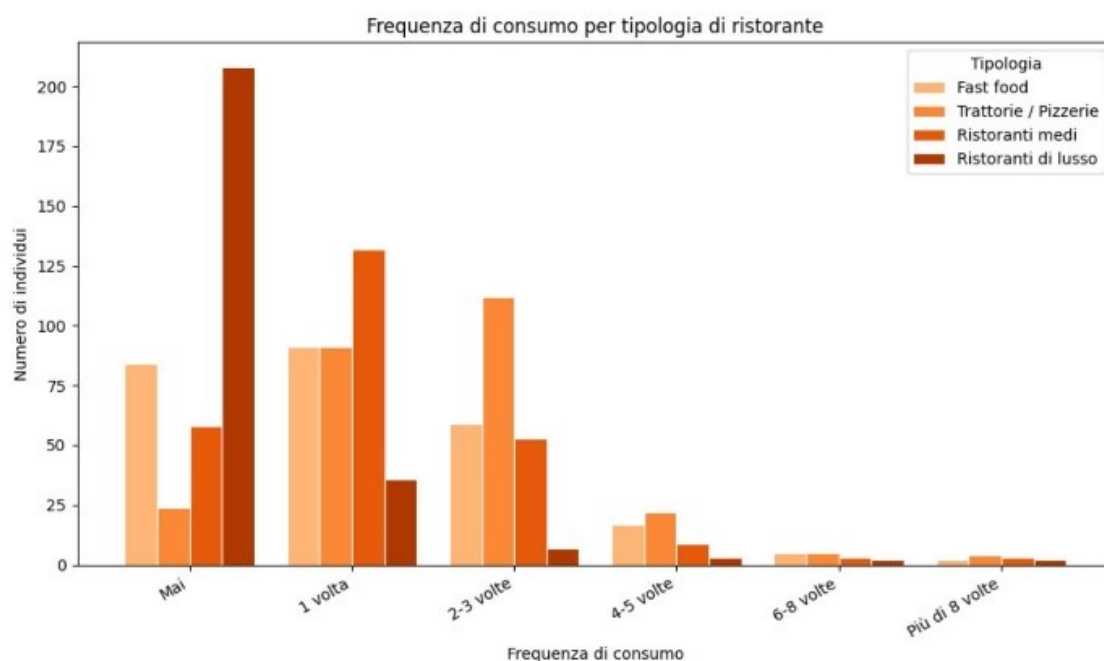
I risultati delineano quindi una domanda che cerca di restare stabile nei livelli, ma si adatta nella qualità e nella marca in presenza di vincoli di bilancio.

Dopo aver analizzato la gerarchia delle spese attraverso la piramide, la reazione dei consumi al variare del reddito e le strategie di adattamento agli aumenti di prezzo, l'analisi si concentra ora su due aree di spesa discrezionali, ristorazione e viaggi, e sul comportamento di consumo attraverso i pagamenti rateali.

Queste variabili risultano rilevanti per discutere l'elasticità dei consumi rispetto al reddito, infatti tali spese spesso sono quelle che vengono compromesse per prime e in caso di incremento di reddito tendono a espandersi più rapidamente.

Inoltre l'analisi dei pagamenti rateali consente di integrare la lettura con un ulteriore elemento, ovvero non solo cosa si consuma ma anche come si finanzia la spesa. La rateizzazione è uno strumento di smussamento del vincolo di liquidità, permettendo di sostenere consumi o acquisti più onerosi anche quando il reddito corrente non è sufficiente o quando si preferisce preservare risparmio e capacità di spesa futura. L'analisi di ristorazione, viaggi e rateizzazione permette ora di osservare in modo più concreto come si manifesta la discrezionalità dei consumi e quali strumenti vengono adottati per gestire la spesa in presenza di vincoli economici. Il questionario per approfondire le analisi sulla categoria ristorazione prevede un quesito dove i rispondenti devono indicare quante volte mediamente in un mese vanno nei fast-food, nelle trattorie/pizzerie, nei ristoranti medi e nei ristoranti di lusso.

Grafico 5.26 – Frequenza di consumo mensile per tipologia di ristorazione



La distribuzione delle risposte nel grafico 5.26 evidenzia un comportamento molto distinto nelle diverse categorie e nella frequenza. Le forme di ristorazione più accessibili e quotidiane sono i fast-food e le trattorie/pizzerie che mostrano una diffusa partecipazione e delle frequenze più regolari.

Le trattorie/pizzerie infatti rappresentano la tipologia con maggiore intensità, il picco si colloca su 2/3 volte al mese seguito da 1 volta al mese, segnalando una

routine mensile. Il fast-food come categoria si colloca in una posizione intermedia non risultando marginale e indicando un consumo saltuario spesso legato a esigenze di praticità e di tempo più che un'occasione strutturata di socialità.

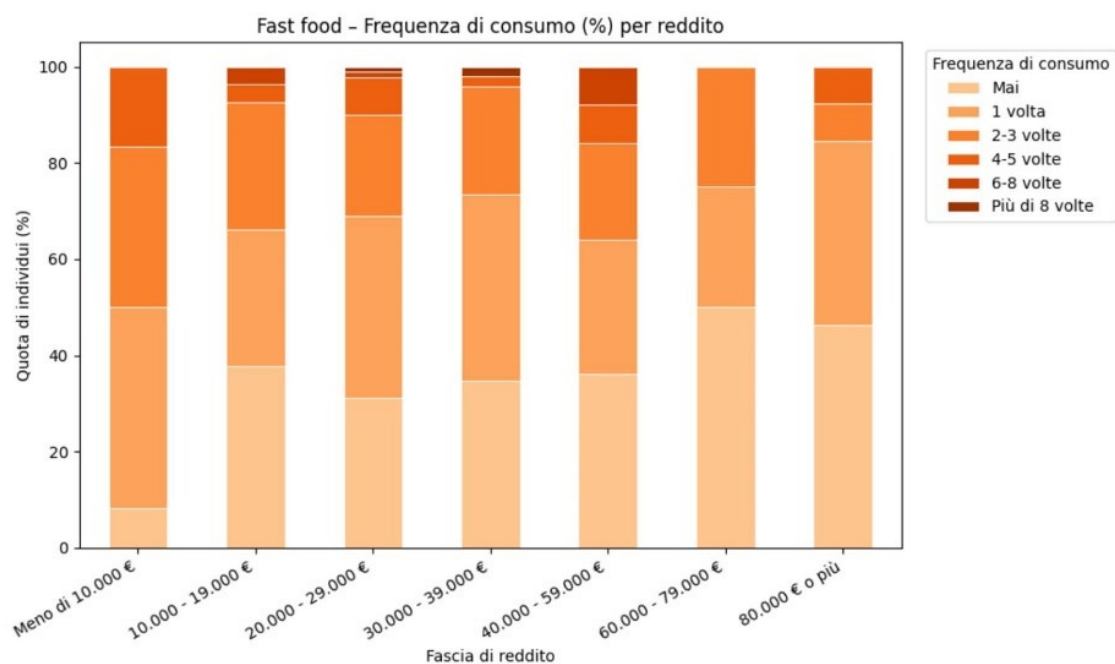
Per i ristoranti medi emerge una frequenza bassa ma più stabile rispetto al lusso, infatti la modalità più ricorrente è 1 volta al mese, affiancata da una quota non trascurabile di 2/3 volte al mese. Questo profilo è coerente con un consumo più accessibile e ripetibile, ma comunque lontano da una fruizione frequente.

Infine i ristoranti di lusso risultano per la maggior parte dei rispondenti una scelta occasionale o assente, infatti la risposta dominante è “mai” con oltre 200 risposte, confermando la natura fortemente discrezionale di questa categoria.

Un elemento trasversale riguarda le frequenze elevate (4/5, 6/8 o più di 8 volte) dove tutte le tipologie di risposte risultano contenute. In conclusione la ristorazione nel campione appare prevalentemente un consumo occasionale o moderato, mentre il consumo molto frequente resta residuale.

Osserviamo adesso per ogni categoria la frequenza dei rispondenti in relazione al reddito.

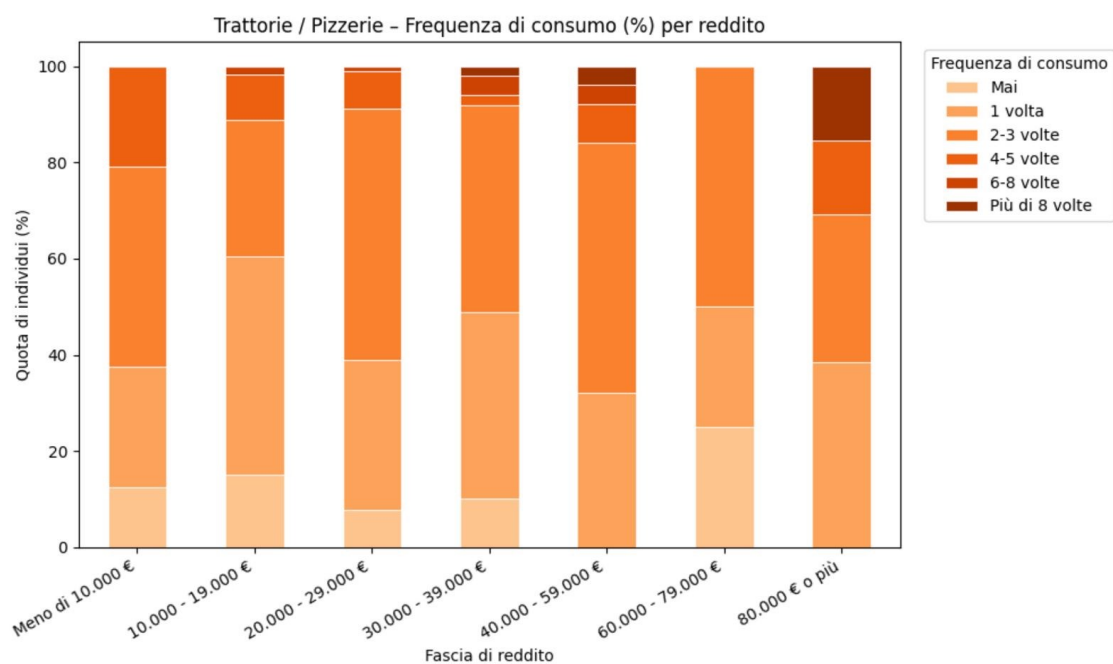
Grafico 5.27 – Fast food: frequenza di consumo mensile per fascia di reddito



Il grafico 5.27 mostra la distribuzione delle diverse classi di reddito in relazione alla frequenza di consumo di fast-food. Nella fascia di reddito “meno di 10.000 euro” il consumo risulta più presente, la quota che dichiara di non andarci mai è contenuta (circa 8-10%), mentre prevalgono le risposte 1 volta al mese con una percentuale del 40% e 2/3 volte al mese con circa il 35% delle risposte. In questa fascia possiamo notare anche una componente non trascurabile di 4/5 volte al mese (circa il 15%). Tale profilo ci suggerisce che il fast-food rappresenta la forma di ristorazione più accessibile per questa categoria non risultando un consumo eccezionale.

Nelle fasce di reddito intermedie possiamo notare invece che aumenta nettamente la quota di non consumo con una percentuale di circa 30-40%, e quando il consumo è presente si concentra quasi sempre su frequenze basse. Nelle fasce più alte, 60.000-79.000 euro e 80.000 euro o più, aumenta ancora la quota dei mai con circa il 45-50%, indicando che all’aumentare del reddito il fast food non diventa necessariamente più frequente, ma al contrario può perdere attrattività spostando la scelta verso alternative di consumo in base a preferenze, stile di vita o maggiore disponibilità economica.

Grafico 5.28 – Trattorie/Pizzerie: frequenza di consumo mensile per fascia di reddito



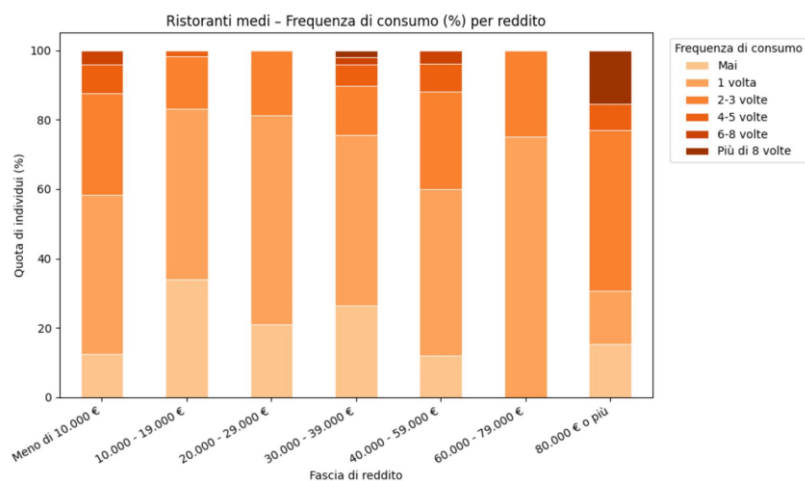
La distribuzione del grafico 5.28 tratta la categoria trattorie/pizzerie risultando una forma di ristorazione abbastanza diffusa in tutte le fasce di reddito. Nella fascia meno di 10.000 euro la quota prevalente si colloca su 2/3 volte al mese con una quota non trascurabile che arriva a 4/5 volte al mese, mentre la risposta mai rimane contenuta. Salendo a 10.000-19.000 euro circa metà del gruppo dichiara di andare una sola volta al mese, evidenziando un profilo più prudente. In questa fascia aumenta la quota di coloro che dichiarano di non andarci mai.

Nelle fasce 20.000–29.000 € e 30.000–39.000 € emerge invece una maggiore regolarità, la percentuale più elevata dichiara di andarci 2/3 volte al mese.

Anche nella fascia 40.000–59.000 € si conferma una forte presenza della modalità 2–3 volte al mese e, pur rimanendo minoritarie, compaiono più chiaramente frequenze superiori, 4/5 e, in parte oltre, segnalando per alcuni una scelta abituale.

La fascia 60.000–79.000 € mostra una distribuzione più frammentata in quanto aumenta la quota mai (circa un quarto) e si riduce la presenza di frequenze alte, con una prevalenza comunque di 2/3 volte al mese. Infine, nella fascia 80.000 € o più la distribuzione torna più articolata, le risposte 1 volta e 2/3 volte al mese restano centrali, ma cresce anche la quota di chi dichiara 4–5 volte al mese e, seppur in misura limitata, frequenze molto elevate (6/8 / oltre 8). Il grafico ci suggerisce quindi che trattorie/pizzerie sono un consumo discrezionale ma accessibile, non cresce in modo lineare con il reddito e la frequenza resta spesso moderata.

Grafico 5.29 – Ristoranti medi: frequenza di consumo mensile per fascia di reddito

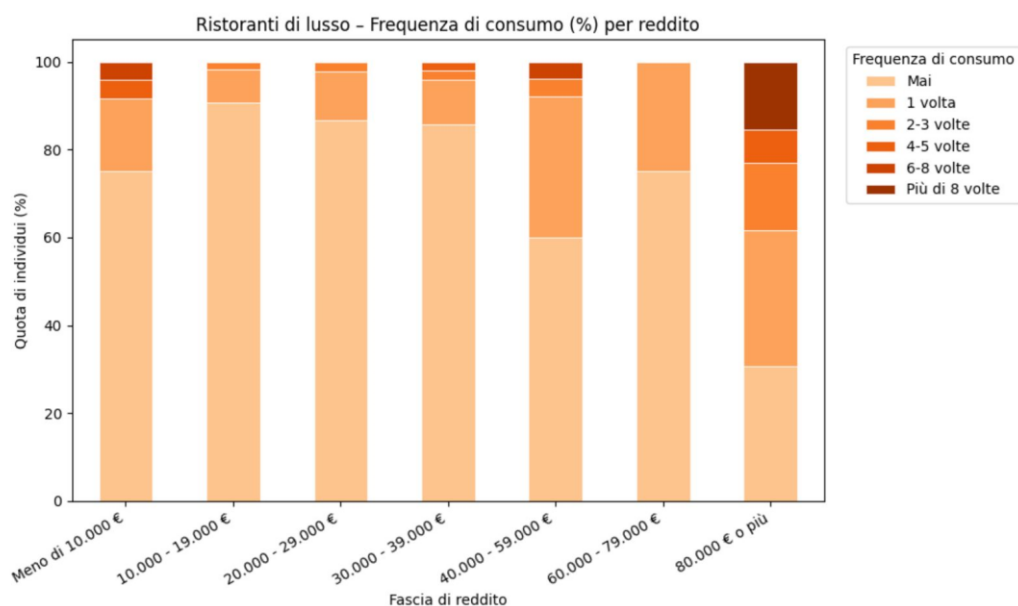


Il grafico 5.29 tratta la categoria dei ristoranti medi e da questa distribuzione possiamo notare che la fascia di reddito che maggiormente frequenta questo tipo di ristorazione è 80.000 euro o più, in cui compare una quota non trascurabile di rispondenti che dichiarano di andare più di 8 volte al mese.

La fascia di reddito 10.000 – 19.000 euro ha la percentuale più alta di coloro che dichiarano di non andare mai nei ristoranti medi, indicando che per una parte del campione i ristoranti medi non rientrano nelle abitudini mensili.

Per quanto riguarda la fascia 60.000-79.000 il profilo tende a spostarsi verso frequenze più alte e rispetto alle categorie sopra riportate possiamo evidenziare che nessuno ha dichiarato di non andare mai in questa categoria di ristorazione.

Grafico 5.30 - Ristoranti di lusso: frequenza di consumo mensile per fascia di reddito



Nel grafico 5.30 sui ristoranti di lusso il messaggio è molto netto, in quasi tutte le fasce di reddito domina la risposta “mai”, segnalando che si tratta di una spesa fortemente occasionale e, per una larga parte del campione, assente dalle abitudini mensili. Quando il consumo di tale categoria compare, risulta comunque sporadico, concentrandosi soprattutto su 1 volta al mese e solo in misura limitata su 2/3 volte al mese. Le differenze rilevanti emergono soprattutto nelle fasce di reddito più alte. Nella fascia 80.000 € o più si osserva una riduzione di coloro che dichiarano di non andarci mai e una maggiore presenza di consumi ripetuti.

Rispetto ai ristoranti medi, possiamo affermare che l'effetto reddito è più evidente, la partecipazione complessiva resta limitata, ma chi consuma ristoranti di lusso aumenta la propensione a farlo con maggiore regolarità, in linea con una spesa non essenziale e ad alto contenuto discrezionale.

Dopo l'analisi della ristorazione l'attenzione si sposta sui viaggi per motivi personali, una componente di spesa discrezionale e maggiormente sensibile ai vincoli economici rispetto alle spese essenziali. Nel questionario sono state incluse due domande specifiche:

- In media, quante volte viaggi per motivi personali (vacanze, weekend, viaggi di piacere) in un anno?
- Che tipologia di vacanza scegli più spesso?

Tali domande ci permettono di effettuare una lettura comportamentale, osservando come il campione riesce a sostenere consumi di tempo libero e con quale intensità. Come abbiamo notato in precedenza con la domanda sugli shock di reddito, i viaggi sono una categoria che tende ad espandersi o a ridursi per prima quando il reddito aumenta o si comprime.

L'analisi di tale categoria viene analizzata in relazione a due gruppi socio-demografici: il reddito e l'età. Procederemo a evidenziare la tipologia di alloggio scelta nelle vacanze e la frequenza annua dei viaggi, osservata sia per classi di reddito sia per fasce d'età, così da evidenziare come l'intensità del consumo turistico vari lungo il ciclo di vita e lungo la distribuzione reddituale.

Grafico 5.31 – Frequenza annua dei viaggi per fascia d'età

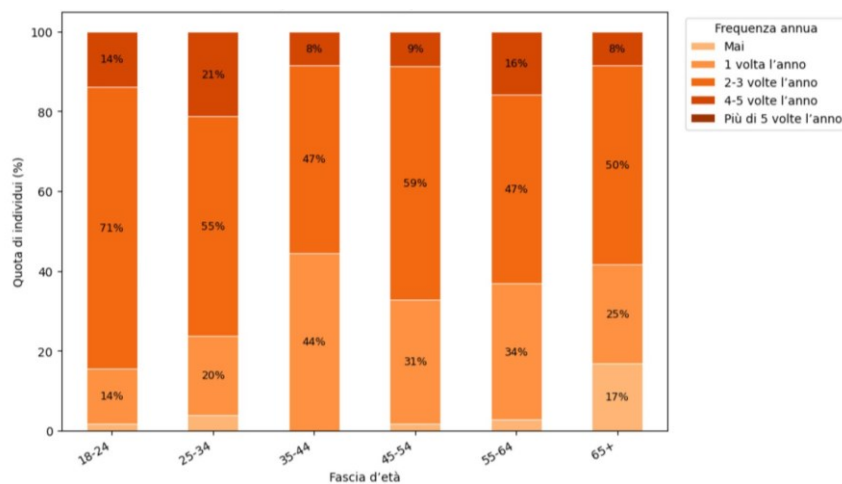
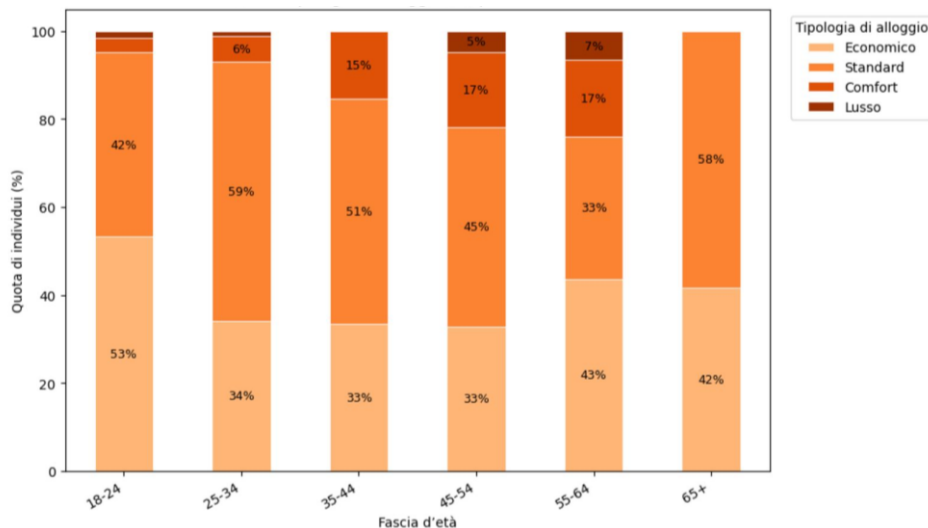


Grafico 5.32 – Tipologia di vacanza scelta per fascia d'età



Lette congiuntamente le due distribuzioni sulle fasce d'età dei grafici 5.31 e 5.32 possiamo dedurre che la fascia 18-24 anni tende a preferire una vacanza con soluzioni di costo contenute, infatti emerge che l'alloggio maggiormente scelto è soprattutto quello economico o standard. Inoltre in questa fascia possiamo notare che i giovani viaggiano maggiormente 2-3 volte l'anno.

La fascia 25-34 anni sposta le scelte di alloggio con una soluzione standard e resta centrale la frequenza di viaggio di 2-3 volte all'anno. Cresce la componente di 4-5 volte, segnalando un possibile mix tra maggiore autonomia di spesa e abitudini di consumo più stabili.

Notiamo un punto interessante nelle fasce d'età centrali, 35-44 e 45-54, dove aumenta la presenza di scelte comfort e compare in modo più netto il lusso. La frequenza annua tende a razionalizzarsi nella fascia 35-44 anni in quanto la modalità più frequente è 1 volta l'anno. In questa fase di vita è come se la vacanza diventasse più selettiva, più orientata alla qualità/comfort.

La fascia d'età 55-64 anni mostra l'incidenza più alta di soluzioni premium, mentre la frequenza dei viaggi rimane soprattutto su 2-3 volte l'anno, con una quota non trascurabile anche su 4-5 volte l'anno.

Qui sembra emergere una combinazione tra maggiore disponibilità economica e una certa continuità nelle abitudini di viaggio. Infine, nei 65+ l'alloggio torna prevalentemente su economico e standard, mentre per quanto riguarda la frequenza

di viaggio questa fascia ha il maggior numero di rispondenti che dichiara di non andare mai in vacanza, pur mantenendo ancora una quota importante di 2–3 volte l’anno. Le motivazioni per il quale questa fascia, nonostante abbia maggior tempo libero dato dalla pensione, non viaggia mai, potrebbe essere legato a motivi di salute o alla disponibilità economica.

Grafico 5.33 – Frequenza annua dei viaggi per fascia di reddito

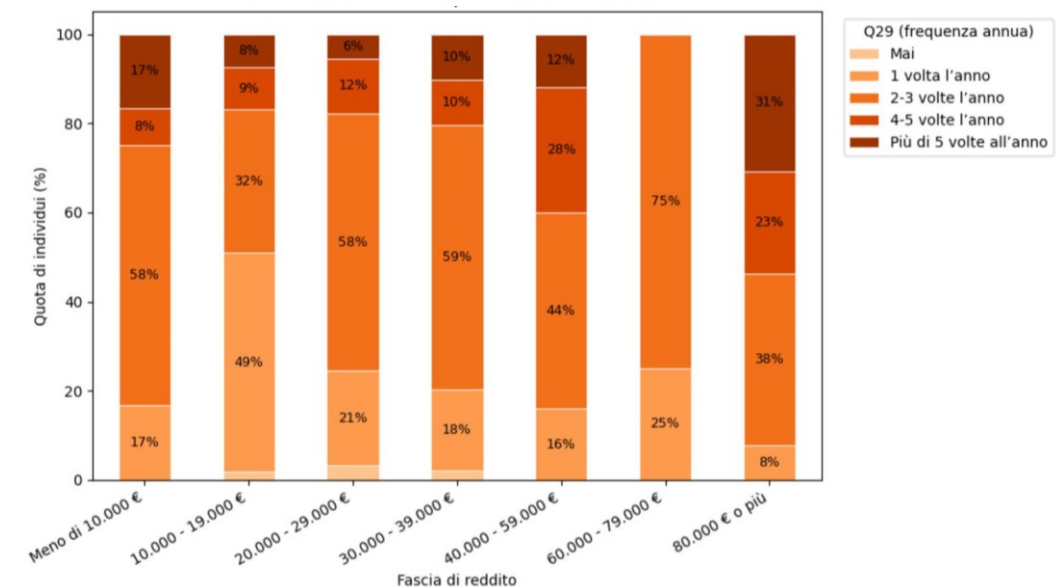
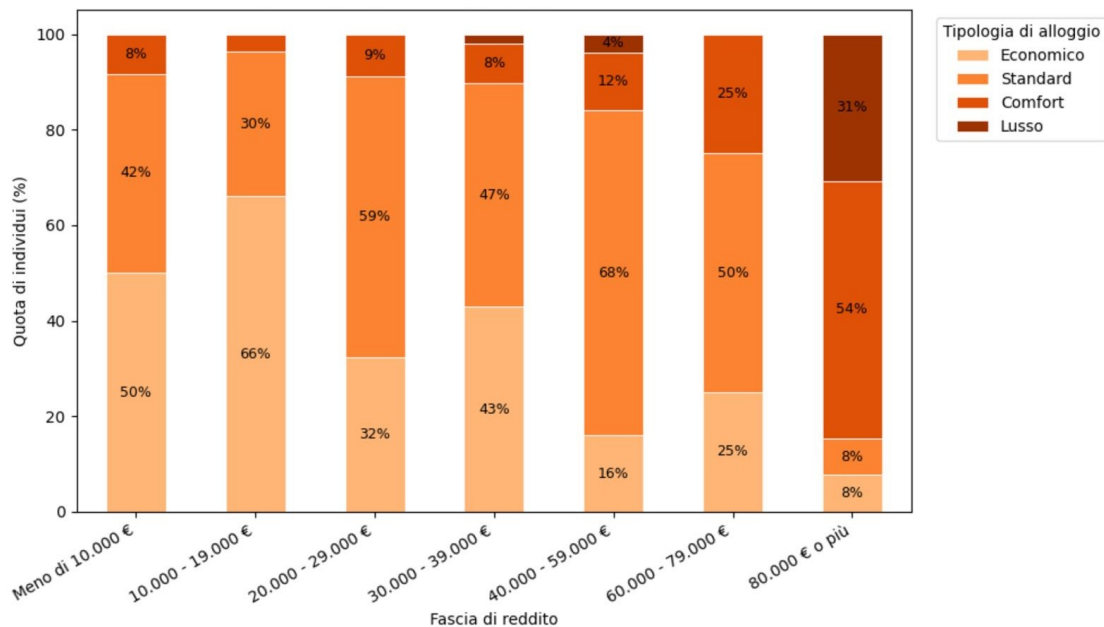


Grafico 5.34 - Tipologia di vacanza scelta per fascia di reddito



Anche questi due grafici vanno letti congiuntamente e trattano sempre la categoria viaggi ma in relazione alle fasce di reddito.

Partiremo dalla fascia di reddito più bassa e possiamo notare che la quota di chi dichiara di viaggiare è sorprendentemente elevata e si concentra su livelli medio-alti.

Questo risultato è interpretabile alla luce della composizione del campione per età, come evidenzia il grafico della distribuzione delle fasce d'età per fascia di reddito sopra riportato, dove la classe meno di 10.000 € è composta in larga parte da rispondenti giovani, con minori spese fisse (ad esempio alloggio sostenuto dal nucleo familiare) e quindi con una quota di risorse più facilmente destinabile a consumi discrezionali come viaggi e tempo libero. Coerentemente, la tipologia di alloggio in questa fascia resta soprattutto su soluzioni economiche o standard, suggerendo viaggi frequenti ma con budget contenuto.

La fascia di reddito 10.000-19.000 euro è quella con la percentuale più alta di rispondenti che dichiarano di viaggiare 1 volta l'anno, anche qui se facciamo riferimento al grafico della distribuzione delle fasce d'età per fascia di reddito notiamo che l'età risulta più omogenea e quindi, accanto ai più giovani, compaiono in modo più consistente fasce 25–34 e 35–44, con maggiori responsabilità e spese ricorrenti (autonomia abitativa e gestione del nucleo familiare). In questa fascia il viaggio è rappresentato maggiormente come un appuntamento annuale, mantenendo una presenza significativa, diventando un consumo pianificato e contenuto. La tipologia di alloggio scelta rimane concentrata su soluzioni economiche e standard evidenziando un equilibrio tra il desiderio di viaggiare e il vincolo di bilancio.

Infine, spostandoci verso le fasce di reddito più elevate aumenta la quantità dei viaggi effettuati in un anno, ma soprattutto osserviamo che aumenta la qualità con la quale si viaggia, infatti si osserva una maggiore propensione a spostarsi verso opzioni più costose, soprattutto nella fascia di reddito 80.000 o più.

Grafico 5.35 - Frequenza di utilizzo dei pagamenti rateali per fascia d'età

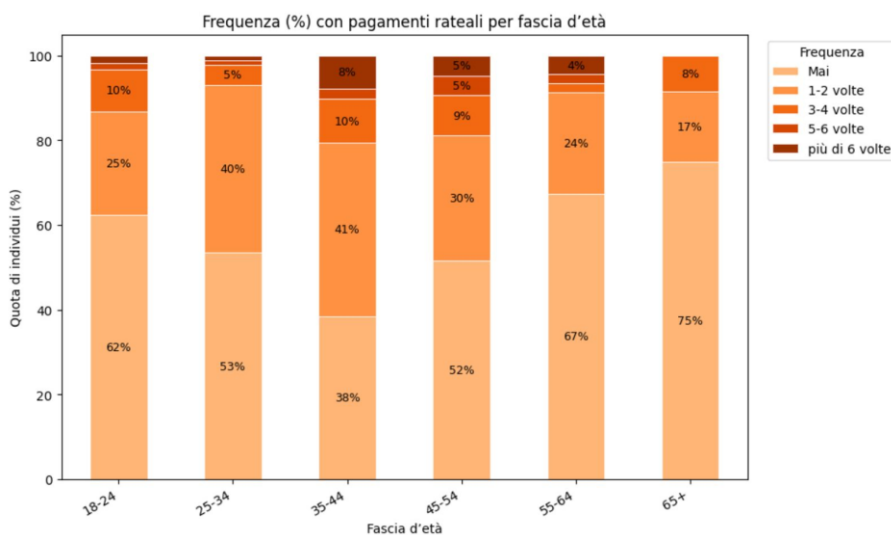
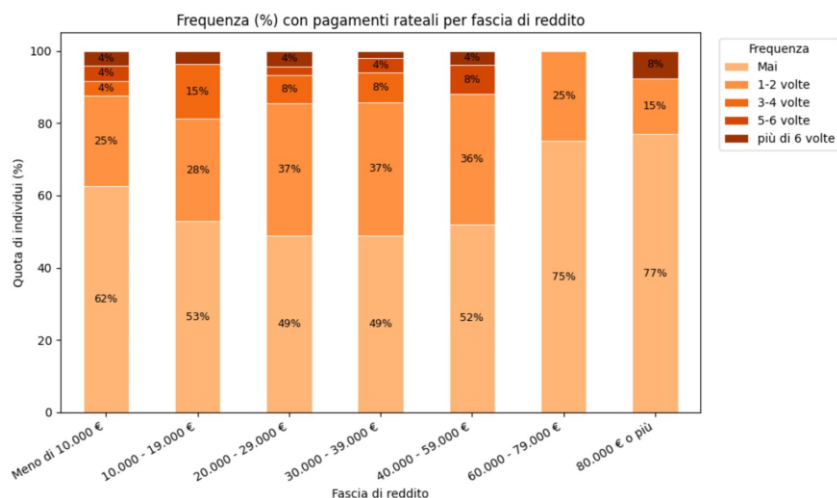


Grafico 5.36 – Frequenza di utilizzo dei pagamenti rateali per fascia di reddito



Dai grafici mostrati in figura 5.35 e 5.36 emerge innanzitutto che la rateizzazione non è un comportamento generalizzato, ma si concentra soprattutto su un uso occasionale, infatti in quasi tutte le fasce prevale la modalità mai, mentre tra chi rateizza la frequenza più comune è 1/2 volte l'anno.

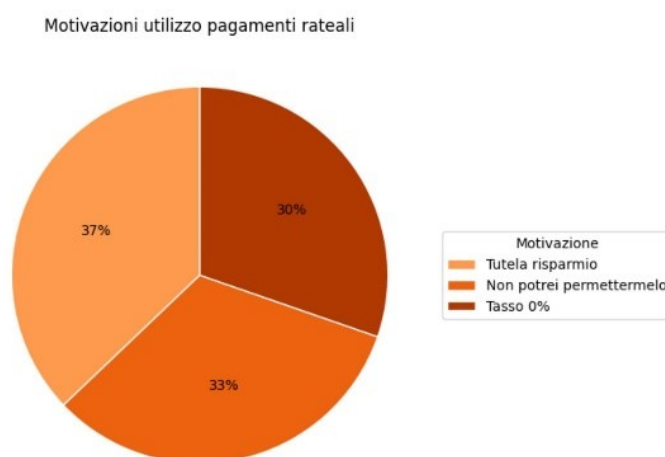
Guardando l'età, possiamo notare un profilo abbastanza chiaro in cui la propensione alla rateizzazione è più alta nelle età centrali, mentre tende a ridursi alle estremità del ciclo di vita. La fascia d'età con la percentuale più elevata di chi dichiara di utilizzare i pagamenti rateali è 35-44 anni, in linea con una fase in cui aumentano le spese essenziali, maggiori e ricorrenti e dove diventa più utile distribuire i pagamenti nel tempo.

La lettura per reddito evidenzia invece che le fasce di reddito dove è presente in misura maggiore l'utilizzo dei pagamenti rateali è 20.000-39.000 euro.

Nelle fasce più alte (60-79 mila e 80 mila+) invece aumenta nettamente la quota di chi non rateizza, segnalando che all'aumentare delle risorse disponibili la rateizzazione diventa meno necessaria e più una scelta residuale.

A completamento dell'analisi sui pagamenti rateali risulta utile capire perché utilizzare tale strumento.

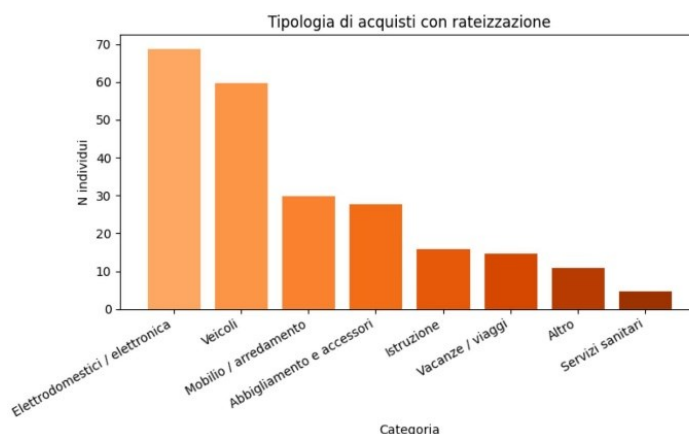
Grafico 5.37 - Motivazioni principali nell'utilizzo dei pagamenti rateali



Il grafico della figura 5.37 sulle motivazioni mostra tre spinte molto equilibrate: la più frequente è la tutela del risparmio (37%), seguita da una percentuale del 33% che dichiara di utilizzarlo perché altrimenti non potrebbe permettersi l'acquisto e un 30% che dichiara di utilizzarlo per la convenienza del tasso del 0%.

Questo è un risultato interessante perché indica che la rateizzazione non è solo per necessità, ma per una parte rilevante del campione è anche una strategia prudentiale, cioè un modo per non intaccare i risparmi o per mantenere margine finanziario anche quando si potrebbe pagare subito.

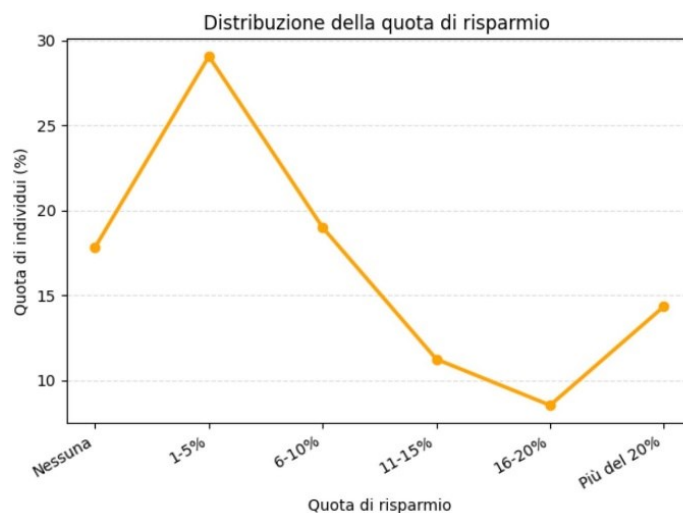
Grafico 5.38 – Tipologia di acquisti effettuati tramite pagamenti rateali



Infine il grafico della figura 5.38 mette in evidenza in quale tipologia di acquisto viene utilizzato tale strumento. I rispondenti avevano la possibilità di indicare 3 categorie ed è emerso che la rateizzazione avviene principalmente su beni durevoli e ad importo elevato, infatti le categorie maggiormente citate sono gli elettrodomestici/elettronica e i veicoli.

Per concludere l'analisi dei risultati è utile soffermarsi sul tema del risparmio e della capacità di far fronte ad eventuali shock di reddito. Se nelle sezioni precedenti l'attenzione si è concentrata sulla struttura dei consumi, sulla loro elasticità e sulle strategie di adattamento ai cambiamenti del reddito o dei prezzi, l'analisi del risparmio permette di osservare la solidità finanziaria delle famiglie e il loro margine di sicurezza economica. Il risparmio, infatti, è uno degli strumenti principali con la quale gli individui gestiscono l'incertezza economica, per tale motivo oltre alla quota di reddito risparmiata dal campione viene analizzata anche la capacità del nucleo familiare di sostenersi nel caso in cui il reddito si azzerasse completamente, richiedendo ai rispondenti la durata temporale per cui le risorse disponibili permetterebbero di coprire le spese.

Grafico 5.39 – La distribuzione della quota di risparmio del campione



Possiamo notare da questo grafico sulla distribuzione della quota di risparmio un andamento non lineare. Assume invece una forma asimmetrica e concentrata nelle classi più basse di accantonamento.

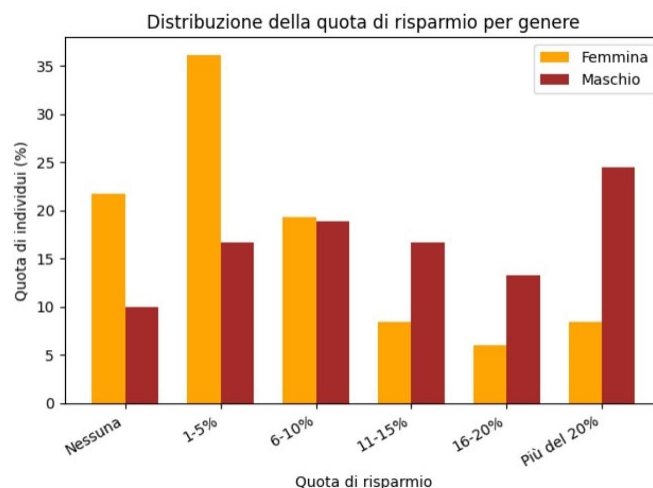
Il picco della distribuzione si colloca nella fascia 1-5%, seguita da una quota di rispondenti che dichiara di risparmiare una percentuale del 6-10%. Anche la quota di coloro che dichiarano di non risparmiare è rilevante.

Tale grafico suggerisce che il campione sia composto prevalentemente da individui con una capacità di risparmio contenuta, dimostrando che una parte significativa delle risorse viene probabilmente assorbita dalla copertura delle spese correnti e dei consumi necessari, lasciando uno spazio ridotto alla formazione di risparmio.

La presenza di una quota non trascurabile di soggetti che dichiarano assenza totale di risparmio rafforza questa interpretazione, evidenziano una situazione in cui il reddito disponibile viene interamente destinato alla spesa. Il grafico quindi restituisce una distribuzione sbilanciata verso i livelli bassi di risparmio.

A tal proposito troviamo coerenza con il grafico della figura 5.6 che evidenzia la distribuzione della copertura delle spese essenziali, dove una quota rilevante ha dichiarato di riuscire a coprirle appena o con difficoltà, quindi il margine disponibile per il risparmio tende naturalmente a ridursi, perché il reddito viene utilizzato principalmente per sostenere le spese di essenziali.

Grafico 5.40 – La distribuzione della quota di risparmio per genere

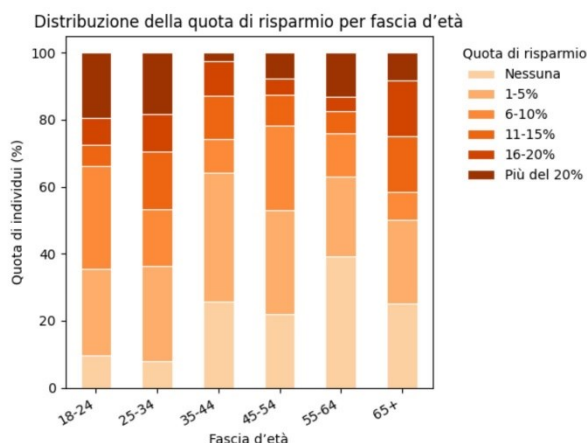


Inoltre risulta interessante analizzare come questa variabile si distribuisca tra uomini e donne, in maniera tale da comprendere se esistano differenze nella capacità o nella propensione ad accantonare una parte del reddito.

Dal grafico emerge innanzitutto che le fasce di risparmio più basse risultano più frequenti tra le donne. Infatti possiamo notare che la quota di individui che dichiara di non riuscire a risparmiare nulla è sensibilmente più elevata nel campione femminile rispetto a quello maschile. Anche la fascia 1–5%, che rappresenta la modalità più diffusa nel grafico precedente sulla distribuzione complessiva del risparmio, mostra una concentrazione maggiore di rispondenti femminili. Gli uomini risultano più presenti nelle fasce di risparmio medio-alte, la quota maschile supera quella femminile a partire dalla categoria 11-15%, ma la differenza diventa ancora più evidente nella classe “oltre il 20%”. Tale differenza può essere spiegata grazie al grafico analizzato nel paragrafo precedente sulla distribuzione dei redditi per genere, dove emergeva una maggiore presenza di uomini nelle fasce di reddito più elevate. Questo è in linea con l’affermazione che i redditi mediamente più alti permettono di destinare una quota maggiore delle risorse all’accantonamento, mentre redditi più contenuti tendono ad essere assorbiti in misura maggiore dalle spese correnti.

Le differenze osservate tra uomini e donne sembrano dunque riflettere le disuguaglianze presenti nella distribuzione dei redditi che si traducono in margini di risparmio differenti.

Grafico 5.41 – La distribuzione della quota di risparmio per fascia d’età

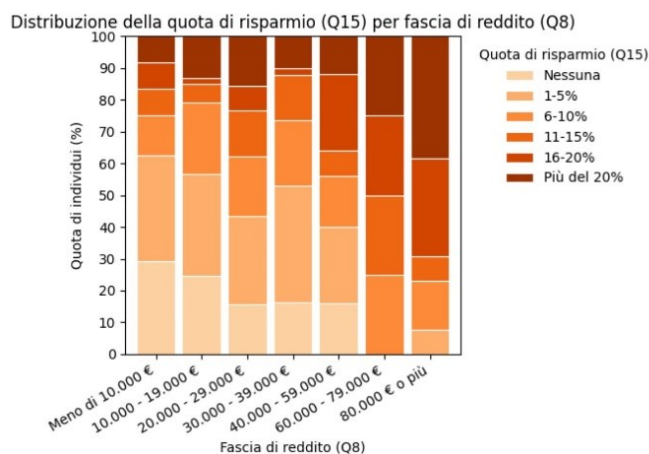


Risulta utile osservare anche come la quota di risparmio si distribuisca nelle diverse fasce d’età.

Questa analisi permette infatti di introdurre una prospettiva legata al ciclo di vita degli individui, che si collega direttamente alla teoria elaborata da Modigliani, secondo la quale il comportamento di consumo e risparmio varia nelle diverse fasi della vita. Dalla distribuzione riportata nel grafico 5.41 emerge che le fasce d’età con la maggiore capacità di risparmio sono quelle più giovani, in particolare tra 18 e 34 anni. Questi gruppi presentano infatti una quota relativamente più bassa di individui che dichiarano di non riuscire a risparmiare nulla e una presenza più elevata di coloro che dichiarano di risparmiare più del 20%.

Tra i 35 e i 64 anni cresce la percentuale di coloro che dichiarano di non riuscire ad accantonare niente, mentre si riduce l’incidenza delle quote di risparmio più elevate. Questo andamento può essere collegato al fatto che nelle età centrali della vita il reddito viene assorbito in misura maggiore dalle spese correnti, familiari e abitative. Infine nella fascia degli over 65 si osserva un lieve miglioramento rispetto alle fasce centrali, ma comunque con livelli di risparmio più bassi rispetto alle fasce più giovani.

Grafico 5.42 – La distribuzione della quota di risparmio per fascia di reddito

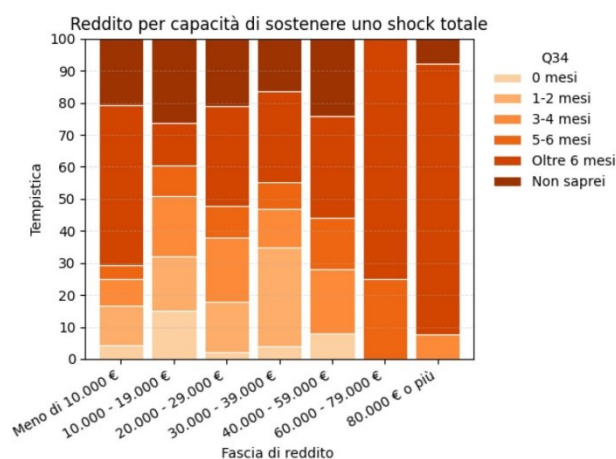


A completamento dell'analisi e per rafforzare l'interpretazione appena proposta troviamo il grafico 5.42 sulla distribuzione della quota di risparmio in relazione al reddito.

La distribuzione è coerente e conferma quanto affermato prima: nelle fasce di reddito più basse prevalgono quote di risparmio nulle o molto contenute, mentre al crescere del reddito aumenta progressivamente il peso delle classi di risparmio più elevate.

Notiamo quindi una relazione positiva tra reddito e risparmio, una volta coperte le spese essenziali, i nuclei con redditi più elevati dispongono di margini più ampi per accantonare risorse. Al contrario nei redditi più bassi il bilancio familiare appare assorbito in misura maggiore dai consumi necessari lasciando uno spazio ridotto o nullo al risparmio.

Grafico 5.43 – La capacità del nucleo familiare di sostenere uno shock di reddito per fascia di reddito



Infine, è utile introdurre un'ulteriore prospettiva che consente di osservare le implicazioni concrete della capacità di accantonamento sul livello di sicurezza economica delle famiglie. Nel questionario è stata inserita una domanda volta a valutare per quanto tempo il nucleo familiare sarebbe in grado di sostenere le proprie spese nel caso in cui il reddito del rispondente venisse improvvisamente meno. Questa domanda rappresenta una misura indiretta ma molto significativa della solidità finanziaria e della presenza di risorse accumulate nel tempo.

Il grafico mostra chiaramente come la capacità di sostenere uno shock di reddito sia strettamente collegata alla fascia reddituale.

Nelle fasce reddituali più basse, in particolare la fascia 10.000-19.000 e 20.000-29.0000 euro, emerge una situazione di maggiore vulnerabilità economica nel nucleo familiare. Possiamo notare, infatti, che una parte dei rispondenti dichiara di poter sostenere le spese soltanto per brevi periodi, spesso compresi tra 0 e 2 mesi e tra 3 e 4 mesi, segnalando una minore capacità del nucleo di assorbire la perdita del reddito del rispondente. Tale risultato è coerente con quanto osservato nel grafico della figura 5.38 sulla distribuzione della quota di risparmio per fascia di reddito, dove proprio nelle fasce di reddito più basse prevalevano percentuali di risparmio nulle o molto contenute.

La fascia meno di 10.000 € presenta invece un profilo più particolare e meno lineare. Accanto a una parte del campione con ridotta capacità di resistenza allo shock, compare anche una quota non trascurabile di rispondenti che dichiara che il proprio nucleo familiare possa andare avanti oltre 6 mesi. Come emerso nei grafici precedenti in questa fascia sono presenti molti soggetti giovani e per tanto il loro reddito può non rappresentare una componente centrale del bilancio familiare, poiché il nucleo dispone di altre fonti di entrata. Di conseguenza, l'azzeramento del reddito personale del rispondente non compromette necessariamente nell'immediato la sostenibilità economica complessiva della famiglia.

Procedendo verso le fasce di reddito intermedie, la distribuzione tende a spostarsi verso orizzonti temporali più lunghi, cresce infatti la quota di individui che dichiara di poter sostenere le proprie spese per 3–6 mesi, segnalando una maggiore capacità di fronteggiare eventuali imprevisti economici.

Il cambiamento diventa ancora più evidente nelle fasce di reddito più elevate, dove aumenta sensibilmente la percentuale di rispondenti che afferma di poter resistere oltre sei mesi senza reddito.

Questo dato suggerisce la presenza di una maggiore accumulazione di risparmio o di risorse finanziarie, che consente a questi nuclei familiari di affrontare eventuali shock economici con maggiore tranquillità.

Risulta interessante anche osservare la quota di rispondenti che dichiara di non sapere per quanto tempo sarebbe in grado di sostenere le proprie spese in assenza di reddito. Questo dato può essere interpretato come un possibile segnale di limitata consapevolezza finanziaria, ovvero di una scarsa conoscenza delle proprie risorse disponibili o delle spese effettivamente sostenute nel corso dell'anno.

5.4 Discussione dei risultati e confronto con le principali teorie del consumo

In conclusione risponderemo alle domande che hanno guidato l'analisi e che costituiscono l'obiettivo della ricerca:

3. in che modo il livello di reddito e le caratteristiche socio-demografiche influenzano la struttura dei consumi, la propensione al risparmio e la capacità di reazione alle variazioni del reddito?
4. l'analisi empirica riuscirà a confermare le teorie economiche di Modigliani, Engel e Keynes all'interno del campione osservato?

Per rispondere alla prima domanda svilupperemo le tre variabili: genere, età e reddito separatamente, in maniera tale da evidenziare come i comportamenti di consumo e risparmio si differenzino tra i diversi gruppi socio-demografici.

Dal punto di vista del genere emergono delle differenze nelle fasce di reddito e di conseguenza nelle quote di risparmio. Abbiamo osservato che la prevalenza di entrambi i generi si concentra nella fascia di reddito tra i 20.000 e 29.000 euro, ma nelle fasce di reddito più elevate la presenza maschile è sempre maggiore.

Tale differenza si riflette anche nella capacità di risparmiare, infatti gli uomini sono coloro che dichiarano di accantonare maggiori quote di risparmio, mentre le donne si concentrano maggiormente nelle fasce più basse.

Questa disuguaglianza tra i due generi si traduce quindi in differenze nei livelli di reddito, che si riflettono in diverse capacità di risparmio, evidenziando una disparità economica tra i gruppi considerati.

L'analisi per fasce d'età ha come obiettivo quello di ricostruire il comportamento degli individui lungo il ciclo di vita. I risultati ottenuti mostrano un andamento non lineare, ma è influenzato dalle diverse condizioni economiche e familiari che caratterizzano le diverse fasi della vita.

Nella prima fascia, dai 18 ai 24 anni, possiamo osservare un profilo caratterizzato da redditi netti più bassi, ma al tempo stesso, contrariamente a quanto detto per il genere, emerge una maggiore capacità di accantonare quote di risparmio.

Tale risultato può trovare spiegazione nel fatto che molti individui in questa fascia vivono all'interno del proprio nucleo familiare e non partecipano alle spese

essenziali, come i beni alimentari e l'alloggio, dove abbiamo visto che sono le principali categorie che incidono sul reddito. Infatti dal punto di vista dei consumi questa fascia mostra una maggiore flessibilità, in quanto i beni alimentari e di alloggio, a differenza delle altre fasce, non incidono sempre in maniera elevata sul reddito e di conseguenza le scelte di spesa si orientano maggiormente verso componenti discrezionali, come viaggi, svago e ristorazione, scegliendo comunque forme contenute ed economiche.

La fascia 25-34 anni rappresenta una fase di transazione, nella quale aumenta il peso delle spese per l'alloggio e per l'indipendenza abitativa e iniziano a pesare in maniera maggiore rispetto alla fascia precedente anche le spese per i beni alimentari. Dall'analisi emerge che questa fascia d'età è presente in percentuali rilevanti in quasi tutte le fasce di reddito, di conseguenza avendo maggiore disponibilità economica la capacità di risparmio rimane elevata. In questa fase della vita infatti coesistono situazioni differenti. Possiamo trovare individui che stanno raggiungendo o hanno raggiunto un'indipendenza economica e abitativa e individui che invece sono ancora all'interno del proprio nucleo familiare, riflettendosi nei comportamenti di consumo e risparmio.

Per quanto riguarda infine i consumi discrezionali, essi rimangono elevati ma vengono gestiti in maniera più selettiva rispetto alla fascia precedente in quanto iniziano ad essere maggiormente condizionati dalle responsabilità economiche.

Nelle fasce d'età centrali, 35-44 e 45-54 anni, si riscontra il cambiamento più significativo. Questi gruppi hanno dichiarato che le spese essenziali incidono in misura rilevante sul reddito, risultando quelli maggiormente esposti al peso dei beni alimentari e dell'alloggio. Si registra inoltre una riduzione della capacità di risparmio, con una quota consistente che dichiara di non riuscire ad accantonare niente. Nonostante ciò queste fasce non rinunciano ai beni discrezionali, infatti si può notare che mantengono la spesa per il viaggio presente, anche se in maniera contenuta. Coerente con l'elevata incidenza delle spese essenziali sul reddito, è proprio questa fascia che ricorre in misura maggiore ai pagamenti rateali, soprattutto per i beni durevoli.

La fascia 55-64 anni presenta caratteristiche simili alle fasce centrali, ma con una maggiore stabilizzazione delle dinamiche di spesa. Il reddito netto continua ad essere assorbito dalle spese per i beni alimentari ma con una riduzione dell'incidenza delle spese per l'alloggio.

All'interno di questa fascia risulta un'importante eterogeneità. Dalla distribuzione della quota di risparmio si osserva la percentuale più elevata di individui che dichiarano di non poter risparmiare niente, affiancata però da una percentuale del 60% che invece riesce ad accantonare. Tale divario si riflette anche nei consumi discrezionali, in particolare nella scelta della tipologia di viaggio dove quasi la metà si orienta verso scelte economiche, ma dall'altro lato emerge la percentuale più elevata di scelte premium, evidenziando comportamenti molto diversi. Nonostante le difficoltà di una parte dei rispondenti nel risparmiare, la categoria viaggi rimane presente, infatti nessuno dichiara di non andarci mai e la frequenza annua risulta relativamente elevata. Questa dinamica appare coerente con la distribuzione del reddito all'interno della fascia, nella quale coesistono individui appartenenti sia a livelli reddituali più bassi sia a fasce più elevate, contribuendo a generare una disparità nei comportamenti economici.

Per concludere l'analisi per fasce d'età, osserviamo la fascia 65 anni e oltre. Essa riflette una fase della vita caratterizzata da una maggiore stabilità, ma anche da una riduzione del reddito disponibile.

Il reddito è spesso legato a pensioni e ciò contribuisce a rendere i comportamenti di spesa più prudentiali. Dal punto di vista dei consumi, i beni essenziali incidono ancora fortemente sul reddito e le spese discrezionali risultano più contenute. Infatti tale fascia è quella che registra la percentuale più elevata di individui che dichiarano di non andare mai in vacanza, indicando una minore propensione al consumo non essenziale. Per quanto riguarda la capacità di risparmio, rispetto alle fasce centrali d'età, appare più solida ma comunque non raggiunge i livelli osservati tra i giovani. Questo risultato può essere motivato dal fatto che in questa fase il nucleo familiare si riduce, in quanto i figli escono o sono già usciti dalle

spese familiari e si ipotizza che in questa fase di età le spese per l'alloggio sono già state sostenute in precedenza, consentendo una maggiore stabilità finanziaria. Quindi questo profilo evidenzia un comportamento orientato alla gestione prudente delle risorse, con una minore esposizione ai consumi discrezionali, dettato anche dal fatto che con la logica del ciclo di vita in questa fase si tende a risparmiare di più anche in relazione a possibili esigenze legate alla salute, mantenendo un maggiore equilibrio tra spesa e risorse disponibili.

L'analisi per fasce d'età conferma quindi che la relazione tra reddito, consumi e risparmio non è uniforme, ma varia lungo le diverse fasi della vita.

Al fine di rispondere alla prima domanda di ricerca risulta fondamentale completare l'analisi concentrandosi sulla variabile reddito, che rappresenta la principale variabile determinante della struttura dei consumi e dei risparmi.

La fascia di reddito meno di 10.000 euro è fortemente influenzata dalla presenza di individui giovani. Tale fascia presenta un profilo particolare, la quota di rispondenti che dichiara che il reddito non è sufficiente per coprire le spese essenziali è elevata. Questo risultato va interpretato alla luce del fatto che il reddito dei giovani non rappresenta la principale fonte di sostenimento del nucleo familiare. Abbiamo infatti osservato che le spese essenziali, come i beni alimentari e l'alloggio, incidono meno direttamente sul loro reddito netto e non sempre vengono percepite come prioritarie. Al contrario, per quanto riguarda i consumi discrezionali, come viaggi e ristorazione, si osserva una presenza significativa e orientata verso soluzioni economiche.

Infine questo gruppo è quello con la minor capacità di risparmio, nonostante abbia la minore incidenza delle spese strutturali e contrariamente però possiamo notare che la capacità di sostenere uno shock negativo di reddito è elevata, sempre in risposta al fatto che il reddito di questa fascia ha un peso limitato all'interno del bilancio familiare.

Nella fascia di reddito netto tra i 10.000 e i 19.000 euro troviamo una delle situazioni più fragili dal punto di vista economico.

La capacità di coprire le spese essenziali risulta limitata e con una quota significativa di individui che dichiara di non riuscire a coprirle. Le categorie dei beni alimentari e dell'alloggio nella piramide delle spese risultano nelle prime posizioni, incidendo molto sul reddito, riducendo lo spazio per i consumi discrezionali. Pertanto notiamo che la ristorazione e i viaggi risultano presenti ma con frequenze contenute e soluzioni economiche.

Tale fascia ha una capacità di risparmio ridotta, in quanto la maggior parte del reddito viene assorbita dalle spese essenziali e questa situazione si riflette anche nella capacità di sostenere uno shock negativo di reddito, infatti emerge una forte vulnerabilità economica.

Adesso descriviamo la fascia più frequente nel campione che va dai 20.000 ai 29.000 euro. Essi dichiarano che la copertura delle spese essenziali è generalmente garantita ma spesso valutata come appena sufficiente. Le spese essenziali vengono considerate sempre come prioritarie e molto rilevanti sul reddito, mentre in relazione ai consumi discrezionali questo gruppo si comporta in maniera più selettiva. In spiegazione a questo comportamento abbiamo osservato che la ristorazione è frequente ma nelle categorie più accessibili e la frequenza annua dei viaggi è limitata ma presente.

È limitata anche in questa fascia la capacità di accantonare risparmio ed è moderata anche la capacità di sostenere uno shock negativo di reddito, con la necessità però di ridurre le spese discrezionali per far fronte ai risparmi e ai consumi essenziali.

Passando alla fascia di reddito successiva, 30.000-39.000 euro, emerge una maggiore stabilità economica, pertanto migliora la copertura delle spese essenziali e aumenta la quota di individui che dichiara di riuscire a gestirle in maniera agevolata. Le spese per i beni alimentari e per l'alloggio risultano sempre rilevanti ma il peso sul reddito delle spese per l'alloggio si riduce, consentendo un maggiore spazio ai consumi discrezionali. In questa fascia aumenta la frequenza nella ristorazione sia nei ristoranti medi sia nella categoria delle trattorie/pizzerie, rispetto alla fascia di reddito precedente. Per quanto riguarda la frequenza annua

dei viaggi, invece, risulta simile alla fascia di reddito precedente, evidenziando un comportamento selettivo e una presenza in misura limitata.

All'aumentare del reddito e della stabilità economica, la capacità di risparmiare aumenta e diventa più stabile e grazie alla maggiore disponibilità di risorse risulta maggiormente capace di sostenere uno shock negativo di reddito.

In conclusione dell'analisi per fasce di reddito osserviamo il profilo di coloro che dichiarano redditi elevati. Esse presentano caratteristiche simili tra loro e mostrano un progressivo rafforzamento della posizione economica. All'aumentare del reddito si osserva una maggiore capacità di coprire le spese essenziali, che tendono ad incidere in misura minore sul reddito complessivo.

Parallelamente si amplia lo spazio per i consumi discrezionali, che diventano più frequenti e diversificati, con una maggiore propensione verso categorie di consumo di qualità più elevata. Allo stesso tempo cresce la capacità di accantonare quota di risparmio e la capacità di sostenere più a lungo uno shock negativo di reddito all'interno del nucleo familiare.

Possiamo concludere affermando che il livello del reddito influenza in maniera significativa non solo la capacità di coprire le spese essenziali, ma a sua volta anche la struttura dei consumi e la propensione al risparmio.

Alla luce di questi risultati possiamo proseguire con il domandarci se i comportamenti osservati nel campione siano coerenti con le principali teorie economiche del consumo osservate nel capitolo 3. Nello specifico risponderemo alla seconda domanda analizzando se le evidenze empiriche confermano quanto sostenuto da Engel, Keynes e Modigliani, attraverso la comparazione dei risultati ottenuti con i modelli teorici di riferimento.

Partendo dalla Legge di Engel, secondo cui all'aumentare del reddito l'incidenza delle spese per i beni alimentari tende a ridursi, i dati mostrano una coerenza solo parziale con quanto previsto dalla teoria.

Dall'analisi empirica risulta che questa relazione non si manifesta in maniera perfettamente lineare all'interno del campione. Dal box-plot della piramide delle spese relative ai beni alimentari possiamo osservare che la teoria non trova piena

conferma se si mettono a confronto le fasce 20.000-29.000 euro e 30.000-39.000, così come le fasce 40.000-59.000 e 60.000-79.000, poiché si rileva che nelle fasce di reddito più basse l'incidenza dei beni alimentari non è sempre superiore rispetto a quella delle fasce immediatamente successive, evidenziando un andamento non coerente con la teoria.

La riduzione più evidente del peso dell'incidenza dei beni alimentari avviene nella fascia 80.000 euro e oltre, la teoria qui trova una conferma più marcata suggerendo che la legge di Engel trova riscontro solo nei livelli reddituali più alti.

Per quanto riguarda i consumi discrezionali, invece, la Legge di Engel trova conferma maggiore, in quanto si osserva un aumento della rilevanza di spese in ristorazione e viaggi al crescere del reddito. Quindi possiamo affermare che nel campione analizzato la legge di Engel risulta confermata solo parzialmente.

Passando ora alla teoria keynesiana del consumo, secondo cui all'aumentare del reddito i consumi crescono ma meno che proporzionalmente, portando a un incremento della quota di reddito risparmiata, i dati analizzati mostrano una coerenza significativa con questa impostazione teorica. Dalla distribuzione della quota di risparmio per fasce di reddito, infatti, è possibile osservare che all'aumentare del reddito aumenta la capacità di risparmio, mentre nelle fasce di reddito più basse il reddito tende ad essere assorbito maggiormente dalle spese essenziali e discrezionali, limitando la capacità di accantonamento. Tale andamento è confermato anche dal grafico sulla capacità del nucleo familiare di sostenere uno shock di reddito che evidenzia una maggiore resilienza nelle fasce reddituali più elevate.

Tuttavia, anche in questo caso emerge una discontinuità, in particolare si osserva che la relazione tra reddito e risparmio non è perfettamente lineare tra le fasce 20.000-29.000 euro e 30.000-39.000 euro, dove la fascia di reddito più elevata mostra una capacità di risparmio inferiore rispetto alla fascia precedente, in contrasto con quanto previsto dalla teoria. Questo risultato può essere interpretato in base alla struttura delle spese, in particolare delle spese per i beni alimentari, in

quanto, come osservato nell'analisi precedente, nella fascia 30.000 – 39.000 euro si registra una maggiore incidenza sul reddito delle spese essenziali.

Si può quindi affermare che la teoria keynesiana tra un'ampia conferma nel campione analizzato, ma anche in questo caso con una eccezione nelle fasce intermedie.

Infine, la teoria del ciclo di vita di Modigliani tratta il comportamento degli individui nelle diverse fasi della vita, in particolare afferma che nella giovinezza si tende a consumare di più di quanto si guadagna, nella fase centrale si accumula risparmio e nella fase di pensionamento si utilizza la ricchezza accumulata.

Nel campione analizzato l'unico elemento coerente con quanto affermato dalla teoria riguarda il fatto che i soggetti più giovani presentano livelli di reddito più bassi e un'elevata propensione ai consumi discrezionali, in particolare i viaggi. Contrariamente alla teoria, però, non emerge un comportamento di indebitamento o di assenza di risparmio, anzi le fasce d'età 18-34 anni risultano essere quelle con la maggiore capacità di accantonare quote di risparmio.

Nelle fasce centrali della vita si osserva un comportamento opposto rispetto a quanto previsto da Modigliani, dove pur in presenza di livelli di reddito più elevati queste fasce hanno una minor capacità di accantonamento, dovuta a una maggiore incidenza delle spese essenziali.

Infine, nella fase di vita più avanzata, corrispondente al periodo del pensionamento, si osserva un comportamento nuovamente differente rispetto alla teoria. I soggetti over 65, infatti, mostrano una ripresa della capacità di risparmio rispetto alle fasce centrali. Possiamo concludere affermando che nel campione analizzato la teoria del ciclo di vita di Modigliani non trova conferma, evidenziando dinamiche che si discostano in modo significativo da quelle previste dal modello teorico.

CONCLUSIONE

L'elaborato finale ha portato alla conclusione che i comportamenti di consumo e di risparmio degli individui non possano essere letti come fenomeni statici, ma devono essere interpretati in una prospettiva dinamica, fortemente influenzata dalla variazione del reddito e dei prezzi.

L'analisi teorica, oltre a definire il concetto di elasticità e a mettere in luce il ruolo delle variabili socio-demografiche, ha mostrato come le principali teorie economiche offrano diverse chiavi d'interpretazione del rapporto tra reddito, consumo e risparmio.

Successivamente, l'inserimento del confronto internazionale all'interno dell'elaborato ha permesso di evidenziare come i comportamenti di consumo non siano influenzati esclusivamente da dinamiche individuali, ma anche dal contesto economico e istituzionale di riferimento.

Tale confronto tra paesi ci ha permesso di osservare come l'elasticità dei consumi vari in relazione alla distribuzione delle risorse e alle caratteristiche del sistema economico, mostrando che in situazioni di maggiore disuguaglianza risulta limitata la capacità del reddito di tradursi in consumo.

Le evidenze empiriche raccolte attraverso il questionario confermano che l'elasticità dei consumi non è uniforme, ma varia in base anche al tipo di bene. Infatti, abbiamo osservato che i beni essenziali mostrano una bassa elasticità al reddito e tendono a essere mantenuti in misura elevata anche in presenza di variazioni negative di reddito.

Al contrario i beni discrezionali risultano altamente elastici, espandendosi all'aumentare del reddito e riducendosi in presenza di vincoli economici.

Inoltre, è emerso che i consumatori non reagiscono alle pressioni inflazionistiche con la rinuncia del bene, ma con la ricomposizione del paniere, scegliendo marche più economiche o riducendo la quantità, in maniera tale da preservare i livelli di consumo correnti.

L'analisi, inoltre, ha permesso di evidenziare il ruolo delle variabili socio-demografiche, in particolare grazie all'analisi della variabile età è emerso che

l'elasticità dei consumi sia strettamente legata alla fase del ciclo di vita, influenzando in modo significativo le scelte di spesa e di risparmio.

In conclusione, i risultati mostrano che i comportamenti osservati nel campione riflettono un modello di consumo adattivo, dove gli individui, dopo aver coperto le spese essenziali, modulano i consumi discrezionali e il risparmio in funzione delle variazioni di reddito.

BIBLIOGRAFIA

Blanchard, O., *Macroeconomia*, Pearson.

Engel, E., *Die Lebenskosten belgischer Arbeiter-Familien früher und jetzt*.

Howe, N., Strauss, W., *Generations*, Harper Perennial.

Kahneman, D., *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus and Giroux.

Kahneman, D., Tversky, A., "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 1979.

Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936.

Kotler, P., Keller, K. L., *Marketing Management*, Pearson.

Mankiw, N. G., *Principi di economia*, Zanichelli.

Modigliani, F., Brumberg, R., "Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data", 1954.

Pindyck, R. S., Rubinfeld, D. L., *Microeconomia*, Pearson, Milano.

Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D., *Economia*, McGraw-Hill, Milano.

Simon, H. A., "A Behavioral Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, 1955.

(Questa voce la aggiungo perché nel capitolo 3 richiami Simon, anche se non la vedo chiaramente nell'elenco delle note emerse dallo snippet.)

Solomon, M. R., *Consumer Behavior*, Pearson.

Thaler, R., Sunstein, C., *Nudge*, Yale University Press, 2008.

Varian, H. R., *Microeconomia*, Zanichelli, Bologna.

SITOGRAFIA

Alleanza Assicurazioni, *Le famiglie italiane e l'alta propensione al risparmio*

<https://www.alleanza.it/educazione-finanziaria-assicurativa/abc-edu/fin/lug21-le-famiglie-italiane-e-lalta-propensione-al-risparmio/>

Avvenire, *La propensione al risparmio delle famiglie italiane è al minimo storico*

https://www.avvenire.it/economia/lavoro/la-propensione-al-risparmio-delle-famiglie-italiane-e-al-minimo-storico_75406

Banca Centrale Europea, *Bollettino economico n. 2/2024*

<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/bollettino-eco-bce/2024/bol-eco-2-2024/bolleco-BCE-2-2024.pdf>

Banca d'Italia, *Relazione annuale 2024*

<https://www.bancaditalia.it>

Confcommercio, *Italia: crescita debole ma stabile*

<https://www.confcommercio.it/-/italia-crescita-debole-ma-stabile>

Criticamente, *Lo stato keynesiano: strumenti e limiti delle politiche keynesiane*

https://www.criticamente.com/economia/economia_politica/AAVV_-

[_Corso_FLM_-Lo_stato_keynesiano-](https://www.criticamente.com/economia/economia_politica/AAVV_-)

[Strumenti_e_limiti_delle_politiche_keynesiane.htm](https://www.criticamente.com/economia/economia_politica/AAVV_-)

Diritto Economia, *La curva di Engel*

https://www.dirittoeconomia.net/economia/microeconomia/domanda_mercato/cu_rva_engel.htm

Eurostat, *Statistiche macroeconomiche e consumi delle famiglie*

<https://ec.europa.eu/eurostat>

Eurostat (Geagency), *Spesa per consumi delle famiglie nell'UE nel 2024*

<https://geagency.it/breaking-news/consumi-eurostat-15-annuale-spesa-famiglie-ue-nel-2024/amp/>

ExportUSA, *Struttura delle famiglie negli Stati Uniti*

<https://www.exportusa.us/struttura-famiglie-usa.php>

FasterCapital, *Legge di Engel: principio nella teoria del consumatore*

<https://fastercapital.com/it/contenuto/Legge-di-Engel--un-principio-fondamentale-nella-teoria-del-consumatore.html>

Fondo Monetario Internazionale (IMF), *World Economic Outlook*

<https://www.imf.org>

ISTAT, *Previsioni delle famiglie per regione – Base 1/1/2024*

<https://demo.istat.it/app/?i=PRF&l=it>

ISTAT, *Spese per consumi delle famiglie – anno 2024*

<https://www.istat.it/comunicato-stampa/spese-per-consumi-delle-famiglie-anno-2024/>

ISTAT, *Rapporto annuale 2025 – La situazione del Paese*

<https://www.istat.it/wp-content/uploads/2025/05/RA-2025-volume-integrale.pdf>

ISTAT, *Indici dei prezzi al consumo – aggiornamento 2025*

https://www.istat.it/wp-content/uploads/2025/02/NOTA_INFORMATIVA_PANIERE_2025-1.pdf

La Voce, *Modigliani e la teoria del ciclo di vita del risparmio*

<https://lavoce.info/archives/22039/modigliani-e-la-teoria-del-ciclo-di-vita-del-risparmio/>

Materiale didattico Sapienza (Menditto)

https://elearning.uniroma1.it/pluginfile.php/132437/mod_resource/content/1/Menditto_VI.ppt

Morningstar, *L'aumento del tasso di risparmio*

<https://global.morningstar.com/it/mercati/1-aumento-del-tasso-di-risparmio-fara-bene-a-banche-e-asset-manager>

Moody's Analytics, *analisi sulla distribuzione della spesa per consumi*

N26 / Spazio50, *Abitudini di spesa in Europa*

<https://www.spazio50.org/abitudini-di-spesa-in-europa-confronto-tra-generazioni-lanalisi-di-n26/>

OCSE (OECD), *Economic Outlook*

<https://www.oecd.org>

QuestionPro, *Comportamento del consumatore*

<https://www.questionpro.com/blog/it/comportamento-del-consumatore-definizione-fattori-e-metodi/>

Teleborsa, *Propensione al risparmio delle famiglie*

<https://www.teleborsa.it/News/2025/04/03/istat-cresce-propensione-al-risparmio-delle-famiglie-e-diminuisce-tasso-di-profitto-delle-imprese-97.html>

Trading Economics, *Spesa personale Francia*

<https://it.tradingeconomics.com/france/personal-spending>

Trading Economics, *Spesa delle famiglie Giappone*

<https://it.tradingeconomics.com/japan/household-spending>

U.S. Census Bureau, dati su famiglie e reddito negli Stati Uniti

<https://www.census.gov>

Wall Street Journal, articoli su consumi e risparmio delle famiglie

Eurasia Rivista, *Da Keynes a Friedman*

<https://eurasia-rivista.com/da-keynes-a-friedman-e-ritorno-i-limiti-dellideologia/>