

Diseguaglianza e povertà - Casa della Cultura (14/4/2013)
Daniele CHECCHI

Insegno un corso su economia della diseguaglianza e quindi prendo spunto all'inizio da alcune slide introduttive, per definire che cos'è diseguaglianza e che cos'è povertà. Utilizzerò poi del materiale che riguarda l'andamento di questi indicatori a livello internazionale, in quanto l'OCSE ultimamente ha preso a occuparsi di questo tema. Infine abbiamo collettivamente pubblicato un libro l'anno scorso intitolato *Diseguaglianze diverse* (Mulino 2012), in cui abbiamo cercato di realizzare una fotografia dell'Italia declinando il tema della diseguaglianza secondo varie dimensioni, che vanno da quella culturale a quella economica a quella sanitaria.

Io mi focalizzo rispetto a quello che ha detto Ferruccio Cappelli più sulla diseguaglianza che sulla povertà per due ragioni, fondamentalmente perché il problema più grosso delle economie sviluppate è quello della diseguaglianza e non quello della povertà, e perché alcuni concetti generali valgono in realtà sia per l'una che per l'altra. Il problema di fondo è che entrambi i concetti sono concetti relativi in quanto hanno a che fare con dei confronti interpersonali (il concetto di povertà anche ha una sua dimensione assoluta che accenneremo in seguito). Accenniamo solo a due idee sul perché è complicato misurare questi concetti. Il primo è il soggetto di cui guardiamo la diseguaglianza o la povertà: guardiamo agli individui o guardiamo alle famiglie? Questo fa una differenza abbastanza significativa perché se ci riferiamo alle famiglie (che sono in generale l'unità statistica di rilevazione di quasi tutti i sistemi statistici nazionali), stiamo sottostimando il fenomeno. Perché? Perché presupponiamo che all'interno delle famiglie ci sia una redistribuzione che non sempre necessariamente si verifica. Se invece ci riferiamo agli individui stiamo introducendo un altro tipo di distorsione in quanto ci dimentichiamo di tutti quelli che tipicamente non lavorano (tipicamente il disoccupato esce dalle nostre analisi).

Quindi, in qualunque lavoro che si occupi di questi temi incontreremo innanzitutto la questione della definizione del soggetto di riferimento. Troveremo anche una parola tecnica che si usa che è "reddito equivalente" o "reddito equalizzato". Che cosa fa questo tipo di operazione concettuale? Cerca di mettere insieme l'approccio personale con quello familiare, ovvero sia prende il reddito delle famiglie e lo ripartisce sul numero dei membri componenti tenendo conto del fatto che vivere in famiglia in generale permette delle economie. Quando si parla di reddito equalizzato o equalizzato (*equivalised* in inglese), si prende il reddito della famiglia e lo si divide non per il numero delle persone ma per quelle che sono chiamate scale di equivalenza. Le scale di equivalenza tendono a misurare il fatto che abitare in due in una casa ha dei vantaggi, dividi l'affitto e le bollette in due; se si aggiunge una terza persona il costo di accomodare la terza persona è più basso di $\frac{1}{2}$ della spesa precedente. Quindi man mano che cresce il numero delle persone ci sono delle economie.

C'è comunque un problema di misurazione. Supponete di avere un società di 10 persone, e supponete che i redditi (o la ricchezza o i consumi, l'importante è che si tratti di una risorsa economica misurabile) sia distribuita in 3 modi diversi, descritti da tre tipi di società (A, B o C). Sono tre situazioni alternative, che possono riferirsi a confronti tra regioni, tra paesi o nel tempo. La società A semplicemente attribuisce al primo individuo un reddito 1, all'individuo 2 reddito 2 fino ad attribuire al decimo individuo reddito 10. La società B è analoga alla società A ma i redditi sono raddoppiati per cui il primo ha 2 il secondo 4 fino a 20. La società C è una società in cui metà degli individui ottiene 4 e metà degli individui ottiene 6. Tipicamente chi deve fare analisi della diseguaglianza si trova a dover risolvere il problema di giudicare se A è più diseguale di B o B è più diseguale di A o C è più diseguale di A. Ci domandiamo quale sia la società più diseguale (ovvero quale sia la società più eguale). Dopo di che ci sono delle misure che sono coerenti con i vostri giudizi, mi spiego. Prendiamo per esempio il confronto tra la società A e la società B: quale delle

due è più diseguale? È chiaro che la B ha un reddito procapite doppio rispetto a quello di A. Ma anche se la società B è più ricca della società A, la disegualianza è un concetto comparativo, non è un concetto assoluto. Allora una prima grande distinzione è decidere se le misure di disegualianza devono essere sensibili al reddito procapite oppure no. Cioè la disegualianza è meno grave in una società più ricca rispetto a una società più povera? Non c'è una risposta univoca, dipende da qual è il sistema valoriale che si antepone alla statistica. Sono ammissibili entrambe le risposte. Però le misure che poi si utilizzeranno nell'analisi empirica rifletteranno o una visione o l'altra. Questa connessione tra misure statistiche e sistemi valoriali in letteratura si chiama approccio assiomatico all'analisi della disegualianza.

individui	reddito (società A)	reddito (società B)	reddito (società C)	quota popolazione	quota reddito (società A)	quota reddito (società B)	quota reddito (società C)	quota cumulata popolazione	quota cumulata reddito (società A e B)	quota reddito (società C)	quota reddito (società egualitaria)
1	1	2	4	0.100	0.018	0.018	0.080	0.100	0.018	0.080	0.10
2	2	4	4	0.100	0.036	0.036	0.080	0.200	0.055	0.160	0.20
3	3	6	4	0.100	0.055	0.055	0.080	0.300	0.109	0.240	0.30
4	4	8	4	0.100	0.073	0.073	0.080	0.400	0.182	0.320	0.40
5	5	10	4	0.100	0.091	0.091	0.080	0.500	0.273	0.400	0.50
6	6	12	6	0.100	0.109	0.109	0.120	0.600	0.382	0.520	0.60
7	7	14	6	0.100	0.127	0.127	0.120	0.700	0.509	0.640	0.70
8	8	16	6	0.100	0.145	0.145	0.120	0.800	0.655	0.760	0.80
9	9	18	6	0.100	0.164	0.164	0.120	0.900	0.818	0.880	0.90
10	10	20	6	0.100	0.182	0.182	0.120	1.000	1.000	1.000	1.00

Un primo criterio è il principio di anonimità, cioè si vogliono utilizzare misure di disegualianza che non guardino in faccia a nessuno: se in questa tabella invertissi l'ordine degli individui che compongono queste società virtuali, vorrei delle misure statistiche che non cambiassero rispetto all'ordine. Per cui per esempio non voglio delle misure che tengano conto se gli individui sono maschi o femmine. Quindi un indicatore di disegualianza deve essere tale sia se le persone misurate sono principalmente vecchi piuttosto che giovani, o principalmente uomini piuttosto che donne o viceversa. Deve essere una misura che misura dietro un velo di ignoranza rispetto all'identità di chi è misurato.

Il secondo principio è quello della replicazione. Immaginate di moltiplicare gli individui, per cui invece di avere un individuo del tipo 1 avete 10 individui del tipo 1, 10 individui del tipo 2, 10 individui del tipo 3, e così via: la disegualianza aumenta o no? Qualcuno risponderà negativamente in quanto una società in cui c'è solo un individuo con un reddito 1 è una società meno diseguale che una società in cui ci sono 10 individui del tipo 1. Anche se insieme a 10 individui del tipo 1 ce ne sono anche 10 cloni dell'individuo 2, 10 dell'individuo 3 e 10 dell'individuo 4. Perché anche questo è un principio basilare? Perché se io misuro la disegualianza del comune di Peschiera Borromeo e la disegualianza della Lombardia, se rispetto il principio di replicazione è indifferente qual sia la numerosità della società se invece ho delle misure di disegualianza che risentono di questa dimensione il mio giudizio può cambiare.

Il terzo principio è quello di cui stavamo discutendo prima nel confronto tra A e B. È tecnicamente indicato come invarianza alla scala, cioè se io moltiplico per due il reddito degli individui di una società (che concettualmente equivale a misurare la disegualianza in dollari piuttosto che in sterline – nell'esempio della tabella potremmo dire che la società A il reddito è denominato in euro e nella società B è denominato in franchi svizzeri, che valgono il doppio degli euro). Oppure pensiamo a misure della disegualianza di 30 anni fa quando c'era la lira e i prezzi erano molto più

bassi: oggi c'è sicuramente un effetto di gonfiamento dei valori nominali dovuto all'inflazione ma la diseguaglianza è aumentata o diminuita? In generale le misure che si usano tendono a essere invariante alla scala però è ammissibile anche l'altro punto di vista.

L'ultimo principio è chiamato principio di Dalton-Pigou. Esso suggerisce che tutte le volte che si ridistribuisce da un povero a un ricco la misura della diseguaglianza dovrebbe diminuire. L'idea minima che sottintende è che se un ricco diventa un po' meno ricco e un povero diventa un po' meno povero ci si trova in una situazione che è preferibile dal punto di vista della diseguaglianza. Allora vediamo le misure che tipicamente vengono utilizzate.

Utilizzo un foglio Excel, proprio per mostrare che molte semplici analisi sono alla portata di tutti. I dati di partenza sono quelli della tabella precedente. La prima misura che si può ottenere da Excel è la varianza, una misura di dispersione dalla media, che cumula attraverso gli individui queste differenze dalla media, indipendentemente se siano scostamenti positivi o negativi. La varianza non soddisfa il principio dell'invarianza alla scala perché la varianza è 9.17 quando i valori sono bassi e si gonfia man mano che passiamo ai valori dei redditi più alti, anche se la nostra percezione della diseguaglianza rimane immutata.

La radice quadrata della varianza è la deviazione standard (quello che gli statistici italiani chiamano scarto quadratico medio). Se si prende il rapporto tra deviazione standard e la media si ottiene una misura che è invariante alla scala, il coefficiente di variazione (che infatti riporta 0.55 sia nella società A che in quella B). Quindi secondo una misura invariante alla scala la situazione della società A e B è egualmente diseguale, mentre la società C è più eguale (o meno diseguale) delle due precedenti.

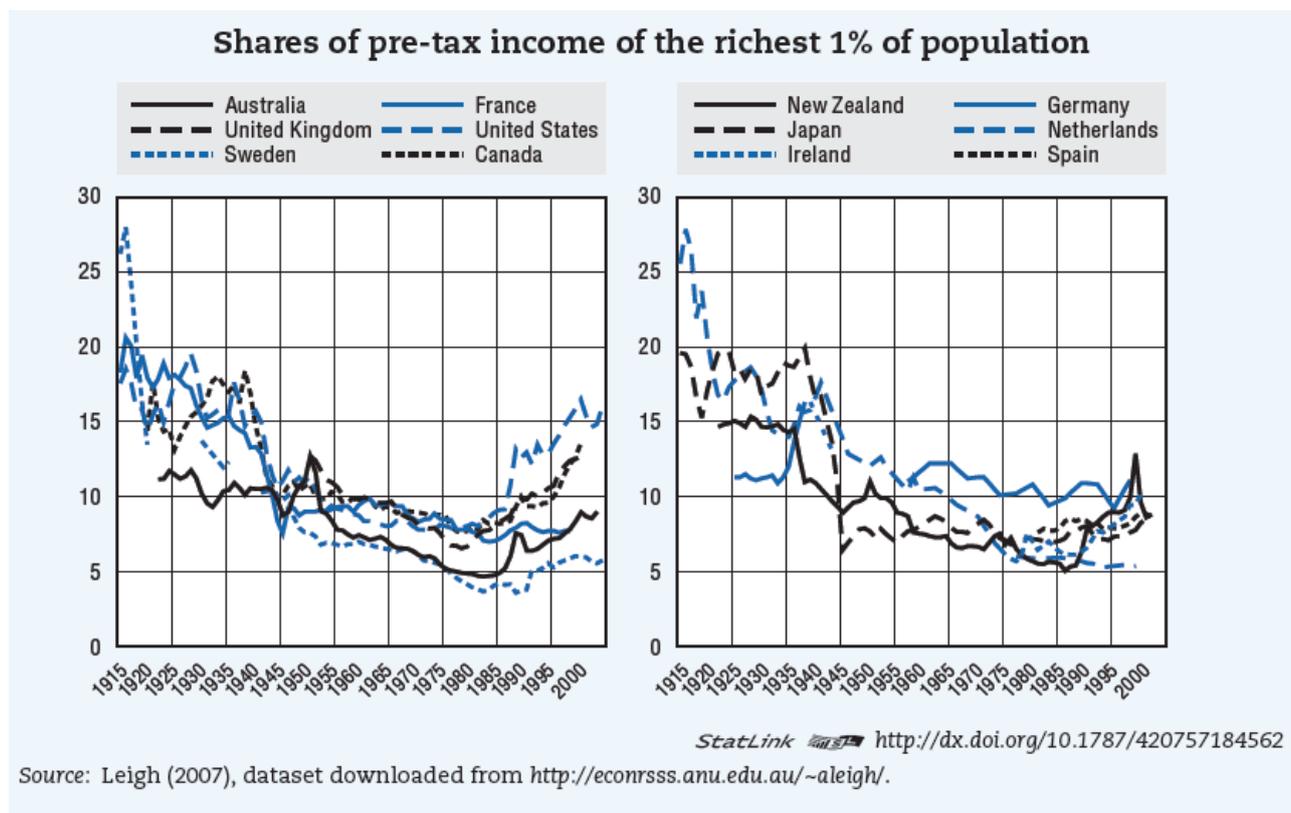
Spesso si trovano però in giro non misure medie (che riguardano l'intera distribuzione) ma delle misure puntuali. Un indicatore che tipicamente si trova per esempio nelle analisi sui salari è il rapporto tra due punti della distribuzione. Nel nostro esempio dividere la popolazione è facile perché fatta di 10 persone: si prende allora una misura del più ricco rapportata alla misura del più povero. Come si fa ad individuare chi è il più ricco? Si mettono gli individui in ordine dal più povero al più ricco, si prende quello che sta al 90% e si prende quello che sta al 10% e si calcola il rapporto tra i due. Questo indicatore ci dice quanto il più ricco è ricco rispetto al più povero. Non si prende normalmente l'ultimo o il primo individuo, perché l'ultimo può essere Berlusconi, il primo può essere il barbone qui fuori, ma questi in realtà non sono rappresentativi dell'intera distribuzione, possono essere influenzati dalla fortuna di intervistare Berlusconi, o semplicemente da errori statistici casuali.

	reddito (società A)	reddito (società B)	reddito (società C)
reddito medio	5.50	11.00	5.00
varianza	9.17	36.67	1.11
deviazione standard	3.03	6.06	1.05
coefficiente variazione	0.55	0.55	0.21
p90/p10	4.5	4.5	1.5
s80/s20	6.33	6.33	1.50
indice di concentrazione di Gini	0.30	0.30	0.10

In generale anche se ci sono delle code estreme da una parte o dall'altra (individui ricchissimi o poverissimi), il grosso della popolazione (esattamente i quattro quinti) si distribuisce tra questi due punti rappresentativi e allora ha senso prendere il rapporto tra i loro due redditi. Ovviamente questa misura è indipendente dalla scala perché se raddoppia il reddito l'indicatore non cambia (basta di

nuovo confrontare la società A con quella B). Invece il confronto con la società C dice che la società C ha un intervallo di oscillazione più ridotto rispetto alle società A e B.

In alternativa ai redditi individuali posso prendere la quota di reddito goduta da un gruppo di individui: non voglio sapere quanto uno specifico individuo si individualmente ricco, ma sono interessati alla quota di reddito goduta dal gruppo a cui appartiene. In questo caso si prende il 20% più ricco della società e lo si confronta con il 20% più povero. Notate che non si guarda a quello che guadagna quello specifico individuo che è all'ottavo decile ma si cumula tutto il reddito del 20% della popolazione più ricca di lui, e analogamente si cumula il reddito del 20% più povero, e poi se ne prende il rapporto tra la fetta di reddito del 20% più ricco rispetto alla fetta di reddito del 20% più povero. È l'indicatore S80/S20 (S sta per share, fetta): esso dice che nella società A o B il quinto più ricco della società complessivamente guadagna una fetta che è 6 volte la fetta del più povero.



Questo indicatore può essere anche utilizzato per andare a studiare la quota dei redditi pre-tassazione non del 20% più ricco, ma dell'1% più ricco (vedi grafico precedente). Osservate linea tratteggiata (Svezia): nel 1915 l'1% più ricco del paese aveva il 25% del reddito nazionale, oggi è sceso al 5%. Questa è un'immagine della democratizzazione economica che il capitalismo moderno ha oggettivamente prodotto. Ma ci sono anche casi di rovesciamento del trend, tipicamente gli Stati Uniti, dove i veramente ricchi sono tornati a livelli di ricchezza equivalenti a quelli della grande crisi del 1929.

Per dare un ordine di riferimento quale sarebbe la distribuzione egualitaria? Che l'1% ottiene l'1%, il 10% ottiene il 10%, e così via. Stiamo quindi dicendo, anche senza guardare la situazione dei poveri, che i ricchi negli Stati Uniti ottengono 20 volte in più di quello che sarebbe legittimo aspettarsi secondo una distribuzione egualitaria dei redditi. Dove si posiziona l'Italia in questa graduatoria dei ricchi? Osservando la figura sottostante (che usa dati dalle dichiarazioni dei redditi, e quindi sottostima i redditi dei ricchi) si vede che la quota dei redditi dell'1% più ricco è passata

dall'8% al 10% in 30 anni: quindi anche in Italia un ricco prende 10 volte di più di quello che gli spetterebbe secondo una distribuzione egualitaria.

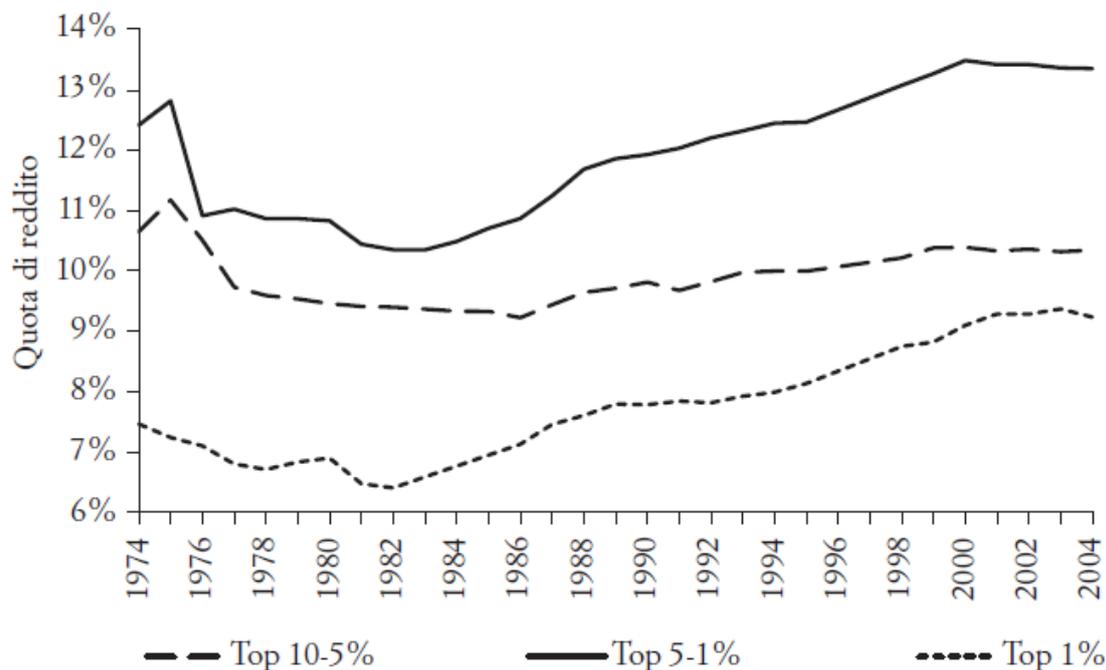
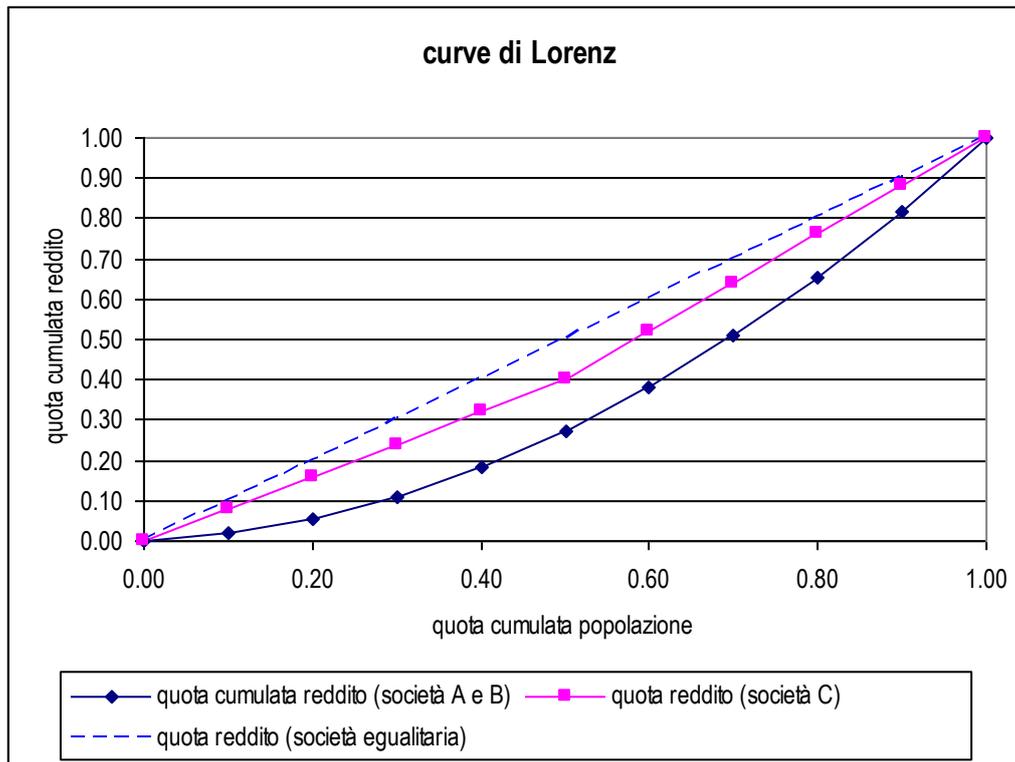


FIG. 7.1. Quota di reddito detenuta dal top 10-5%, top 5-1%, e top 1% in Italia, 1974-2004.

Fonte: Alvaredo e Pisano [2010].

Tutte le misure della disegualianza precedenti guardano a punti della distribuzione e che anche se io raddoppio i redditi eccetera non risentono dell'unità di misura. Tuttavia queste misure non soddisfano il principio di Dalton-Pigou: se per esempio considero il rapporto tra il nono e il primo decile, e la redistribuzione interviene all'interno di questo intervallo non si va a modificare i rapporti tra gli estremi. Cerchiamo quindi una misura che dia una fotografia dell'intera distribuzione. Questo ci viene fornito dalla curva di Lorenz. La curva di Lorenz è uno strumento intelligente per visualizzare che cosa succede nell'intera distribuzione. Come è costruita? Sull'idea di confrontare quote di popolazione e quote corrispondenti di reddito. Se la situazione fosse perfettamente egualitaria, come abbiamo detto prima il 10% ottiene il 10%, il 20% ottiene il 20%, e si otterrebbe la linea tratteggiata. Quindi occorre la popolazione ordinata per reddito e sull'asse orizzontale metto le quote di popolazione, mentre sull'asse verticale metto le corrispondenti quote di reddito cumulandole tra loro.

Nella società A dell'esempio l'intero reddito è 55, mentre nella società B è pari a 110 e in quella C pari a 50. L'individuo più povero nella prima società ha un reddito di 1 su 55, quindi una fetta molto piccola (pari all'1.8%), mentre invece in un mondo egualitario avrebbe dovuto avere il 10%. I primi due individui più poveri sono il 20% della popolazione ma ottengono $1.8+3.6=5.4\%$ del reddito totale (invece che il 20% che sarebbe loro spettato in un mondo perfettamente egualitario). E così via: i primi tre individui arrivano al 10% del reddito totale (invece del 30% egualitario). Unendo i punti che descrivono la situazione di ogni gruppo della popolazione si ottiene la curva di Lorenz che fornisce una rappresentazione visiva di quanto siamo lontani da una situazione di perfetta uguaglianza (linea tratteggiata). Più la curva di Lorenz è lontana dalla curva di perfetta uguaglianza, più alta è la disegualianza nei redditi.



Quindi grazie alle curve di Lorenza si può visualizzare quanta è la disuguaglianza nelle diverse società: chiaramente la società C è più vicina alla perfetta uguaglianza rispetto alle società A o B. Si tratta sempre di confronti relativi, cioè di quanto una società è più o meno diseguale rispetto ad un'altra. Questo è il tipo di ordinamento di giudizio che è possibile dare. Ovviamente un ordinamento visuale è poco rigoroso.

Per questo uno statistico italiano del secolo scorso, Corrado Gini, primo presidente della neonata Istat nel periodo fascista, propose una misura della disuguaglianza che ormai è universalmente diffusa con il suo nome, l'indice di Gini. Esso misura semplicemente l'area che c'è tra la curva e la situazione di perfetta disuguaglianza rapportato all'intera area del triangolo, quindi l'indice è una misura che va tra 0 e 1. Più ci si avvicina a zero più ci si trova in una situazione di perfetta uguaglianza, più si è vicini a uno più si è in una situazione di perfetta o assoluta disuguaglianza. Per darvi l'idea l'Italia presenta un indice di Gini intorno a 0.35, il Brasile intorno a 0.60. Però se per esempio si prendo la distribuzione dei redditi e la distribuzione della ricchezza è evidente che la seconda è più diseguale della prima, in quanto cumula, attraverso il risparmio, le disuguaglianze del passato. Infatti, l'indice di Gini della ricchezza è 0.7 in Italia, e in Brasile sarà ancora più alto.

Table A1.1. Trends in different income inequality measures

	Levels in late 2000s					Percentage point change									
	Gini coefficient	Interquintile share ratio (S80/S20)	Interdecile ratio (P90/P10)	Squared coefficient of variation (SCV)	Mean log deviation (MLD)	Gini		S80/S20		P90/P10		SCV		MLD	
						Mid-1980s to mid-1990s	Mid-1990s to late 2000s	Mid-1980s to mid-1990s	Mid-1990s to late 2000s	Mid-1980s to mid-1990s	Mid-1990s to late 2000s	Mid-1980s to mid-1990s	Mid-1990s to late 2000s	Mid-1980s to mid-1990s	Mid-1990s to late 2000s
Australia	0.336	5.7	4.5	0.374	0.183	..	2.7	..	0.8	..	0.5	..	-0.9	..	-0.6
Austria	0.261	3.8	3.2	0.281	0.114	0.2	..	0.1	..	0.1	..	1.4	..	-0.2	..
Belgium	0.259	3.8	3.3	0.285	0.114	1.3	..	0.0	..	0.0	..	7.5	..	0.4	..
Canada	0.324	5.4	4.2	0.754	0.193	-0.4	3.5	-0.2	0.8	-0.1	0.4	0.8	34.8	-1.1	4.0
Chile	0.494	12.8	8.5	1.751	0.449	..	-3.3	..	-2.6	..	-1.7	..	-30.4	..	-5.5
Czech Republic	0.256	3.6	2.9	0.360	0.111	2.6	-0.1	0.4	0.0	0.3	0.0	5.3	0.1	1.9	0.1
Denmark	0.248	3.5	2.8	0.671	0.122	-0.6	3.3	-0.1	0.5	-0.2	0.2	3.0	39.0	-0.7	3.9
Estonia	0.315	5.1	4.3	0.384	0.171
Finland	0.259	3.8	3.2	0.318	0.114	2.1	3.2	0.0	0.8	0.1	0.4	7.8	7.5	1.2	2.4
France	0.293	4.3	3.4	0.525	0.148	-2.3	1.6	-0.4	0.3	0.0	0.0	-77.7	20.2	-3.0	1.8
Germany	0.295	4.5	3.5	0.634	0.149	1.5	3.0	0.4	0.6	0.3	0.3	4.1	29.8	1.6	2.9
Greece	0.307	4.8	4.0	0.473	0.162	0.0	-2.8	-0.1	-1.0	-0.2	-0.7	1.1	-9.3	-0.4	-3.7
Hungary	0.272	3.9	3.1	0.398	0.128	2.1	-2.1	0.4	-0.4	0.3	-0.4	12.1	-6.6	1.7	-1.6
Iceland	0.301	4.4	3.2	0.571	0.155
Ireland	0.293	4.4	3.7	0.376	0.144	-0.6	..	-0.4	..	-0.1	..	32.0	..	-3.0	..
Israel ¹	0.371	7.7	6.2	0.911	0.270	1.2	3.3	0.3	2.1	0.5	1.4	17.5	1.0	0.9	7.7
Italy	0.337	5.6	4.3	0.595	0.221	3.9	-1.1	1.4	-0.7	0.8	-0.5	20.0	-5.3	6.8	-1.8
Japan	0.329	6.0	5.0	0.453	0.202	1.9	0.6	0.7	0.3	0.5	0.5	4.6	-6.5	3.0	0.0
Korea	0.315	5.7	4.8	0.374	0.190
Luxembourg	0.288	4.2	3.4	0.405	0.138	1.2	2.9	0.2	0.6	0.2	0.3	2.6	13.2	1.0	2.7
Mexico	0.476	13.0	9.7	2.827	0.417	6.6	-4.3	4.1	-2.5	2.1	-1.1	150.2	20.2	11.3	-7.2
Netherlands	0.294	4.4	3.3	2.5	-0.3	0.6	0.0	0.5	-0.1
New Zealand	0.330	5.3	4.2	6.4	-0.5	1.3	0.0	0.7	0.1
Norway	0.250	3.7	3.0	0.096	0.132	2.1	0.7	0.4	0.2	0.0	0.1	2.8	-20.2	2.9	1.3
Poland	0.305	4.8	4.0	0.418	0.158
Portugal	0.353	6.1	4.9	0.620	0.211	3.0	..	0.8	..	0.4	..	14.5	..	3.6	..
Slovak Republic	0.257	3.7	3.1	0.255	0.113
Slovenia	0.236	3.4	3.0	0.204	0.095
Spain	0.317	5.7	4.6	0.340	0.188	-2.8	..	-1.3	..	-0.9	..	-65.6	..	-6.0	..
Sweden	0.259	3.9	3.2	1.074	0.125	1.4	4.8	0.2	0.9	0.1	0.7	7.9	87.1	1.5	4.2
Switzerland	0.303	4.7	3.7	0.527	0.164
Turkey	0.409	8.1	6.2	1.130	0.291	5.6	-8.1	2.0	-3.1	0.3	-0.7
United Kingdom	0.345	5.8	4.6	0.861	0.252	2.7	0.9	0.8	0.2	0.5	0.2	18.7	-6.8	3.9	3.2
United States	0.378	7.7	5.9	0.752	0.286	2.3	1.8	0.5	0.8	0.0	0.5	30.2	2.7	2.9	3.7
OECD20	0.316	5.5	4.3	0.735	0.192	2.1	0.5	0.6	0.0	0.3	0.1	12.4	11.8	2.1	1.4
OECD34	0.314	5.4	4.3	0.625	0.185

Note: Income refers to disposable household income, corrected for household size and deflated by the consumer price index (CPI). Earliest year refers to 1985, except for Austria, Belgium, Sweden (1983); France, Italy, Mexico, United States (1984); Finland, Luxembourg, Norway (1986); Ireland (1987); Greece (1988); Portugal (1990); Hungary (1991); Czech Republic (1992). Latest year refers to 2008, except for Chile (2009); Denmark, Hungary, Turkey (2007); Japan (2006). OECD20 excludes countries for which no longer-term trends are available.

Nota: questa tabella e le seguenti sono tratte da OECD 2010, *Growing unequal*. Paris

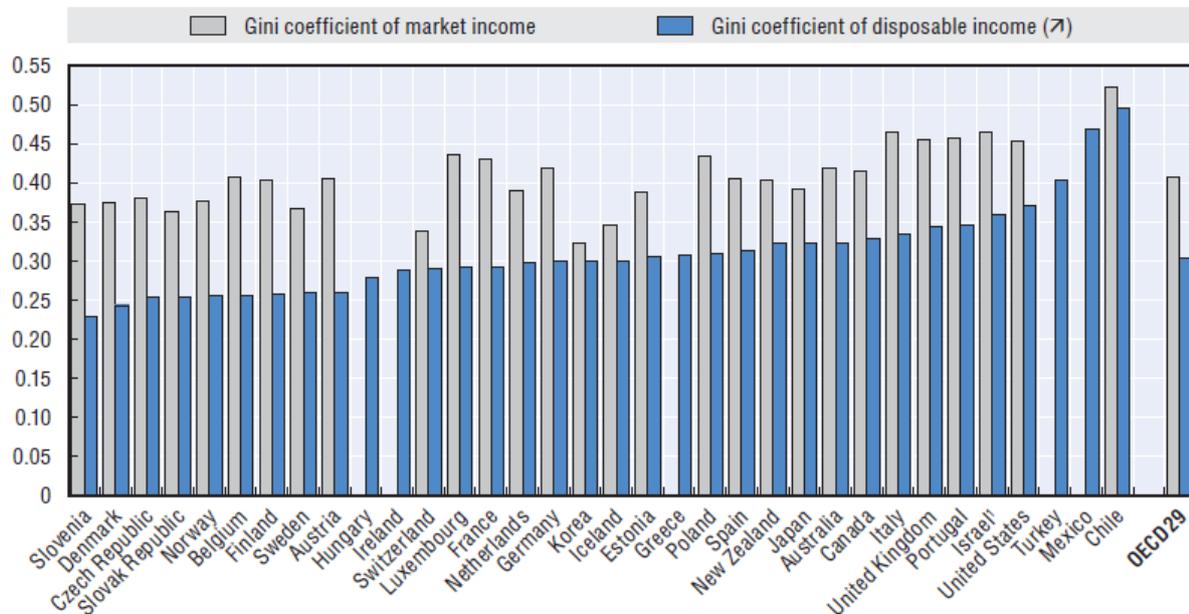
Osservando la tabella qui sopra notiamo che i paesi nordici hanno degli indici di Gini che stanno intorno a 0.15, gli Stati Uniti a 0.38. Ovviamente questa misura cambia a seconda che si consideri il reddito pre-tassazione o post-tassazione: la riduzione dell'indice di Gini nel passaggio dal primo al secondo è un' misura di quanto redistributivo è il sistema fiscale.

Permettetemi di perdere ancora un secondo su un'interpretazione numerica dell'indice di Gini. Prendiamo un individuo a caso della società e calcoliamo la differenza tra il suo reddito e quello di tutti gli altri membri della società, prendendone successivamente la differenza media; ripetiamo la cosa per tutti gli individui della società, ed infine calcoliamo la media delle differenze medie individuali. Infine rapportiamo quest'ultima misura al reddito medio. Quello sarà l'indice di Gini, che quindi misura qual è la differenza media di reddito tra due individui estratti a caso in una società. Quindi quando dico che l'indice di Gini è 0.30 vuol dire che se io prendo 2 individui qualsiasi di questa società mi aspetto che i loro redditi mediamente differiscano di un ammontare che è pari al 30% del reddito medio.. Ho così un'idea della distanza che esiste mediamente tra gli

individui di una società. Anche se l'indice di Gini si può applicare non solo al reddito, ma anche alle altezze, all'età, ha il vantaggio che rispetta i 4 principi indicati in precedenza, ed in particolare quello di Dalton-Pigou: se togliete a un ricco e date a un povero l'indice di Gini si riduce. Quindi è eticamente apprezzabile il fatto che soddisfi anche questo principio.

Figure 9. Market incomes are distributed much more unequally than net incomes

Inequality (Gini coefficient) of market income and disposable (net) income in the OECD area, working-age persons, late 2000s



Note: Late 2000s refers to a year between 2006 and 2009. The OECD average excludes Greece, Hungary, Ireland, Mexico and Turkey (no information on market income available). Working age is defined as 18-65 years old. Countries are ranked in increasing order of disposable income inequality.

Dirò tre cose sulla povertà. La povertà, a differenza della disegualianza, è un concetto che può avere una valenza non solo relativa ma assoluta. Qual era questa differenza? La povertà assoluta implica che si fissi una linea (chiamata appunto linea di povertà) e si contino quanti individui non raggiungono quella linea di reddito. Tipicamente nelle indagini internazionali la linea di povertà è un dollaro e mezzo al giorno che quindi cumulato diciamo fa 45 dollari al mese e fa 540 dollari annui. Tutti coloro che non guadagnano almeno 540 dollari annui sono contati come poveri. Il problema di queste misure della povertà di tipo assoluto perché la cifra è fissata secondo criteri che possono essere discutibili. In letteratura si cerca di argomentare che quella è la quantità di denaro necessaria ad acquistare almeno 2000 calorie giornaliere. Quindi si giustifica una linea di povertà di tipo assoluto invocando il principio della sussistenza, è molto più difficile però stimare nei paesi sviluppati.

Qual è la linea di povertà assoluta in Italia? Non è facile rispondere a questa domanda. Innanzitutto dipenderebbe territorialmente dal costo minimo per avere una abitazione sufficiente. Poi occorrerebbe definire qual è il regime alimentare a cui immaginiamo gli italiani possano sopravvivere. Poi occorrerebbe discutere su quale sia l'abbigliamento minimo indispensabile per potere andare in giro senza vergognarsi. Abitazione, cibo, vestiario dipendono tutti dal clima prevalente; ma se cambia il clima (per via dell'effetto serra) deve cambiare anche la misurazione della povertà. Misurare la povertà in modo assoluto viene utilizzato per poter mappare i casi di povertà estrema, ma normalmente si usa anche qui un concetto di povertà di tipo relativo che quindi cambia al cambiare del reddito. Che cosa si fa? Si prende il reddito mediano (cioè si prende il

reddito dell'individuo che sta alla metà della distribuzione), lo si dimezza (quindi si considera il 50% del reddito mediano) e si usa questo valore come soglia della povertà.

Nel caso delle società fittizie precedenti, se il reddito mediano sta tra l'individuo 5 e l'individuo 6, la sua metà per costruzione sta tra l'individuo 2 e l'individuo 3 e quindi vuol dire che nella società A (o in quella B) la povertà sarebbe tra il 20 e il 25%. Questo chiaramente è un concetto discutibile perché dice che se una società è mediamente più ricca avrà una soglia di povertà più alta, per cui a parità di reddito si può essere poveri in Italia e non poveri in Bulgaria. Ci sono poi anche misure della intensità della povertà: non basta contare quante persone sono povere, ma si vuole capire quant'è il reddito di coloro che stanno sotto la soglia in termini di distanza dalla linea di povertà, cioè di quanto reddito mediamente si avrebbe bisogno per tirare fuori dalla povertà gli individui conteggiati come poveri. Quella è una misura del grado relativo di deprivazione.

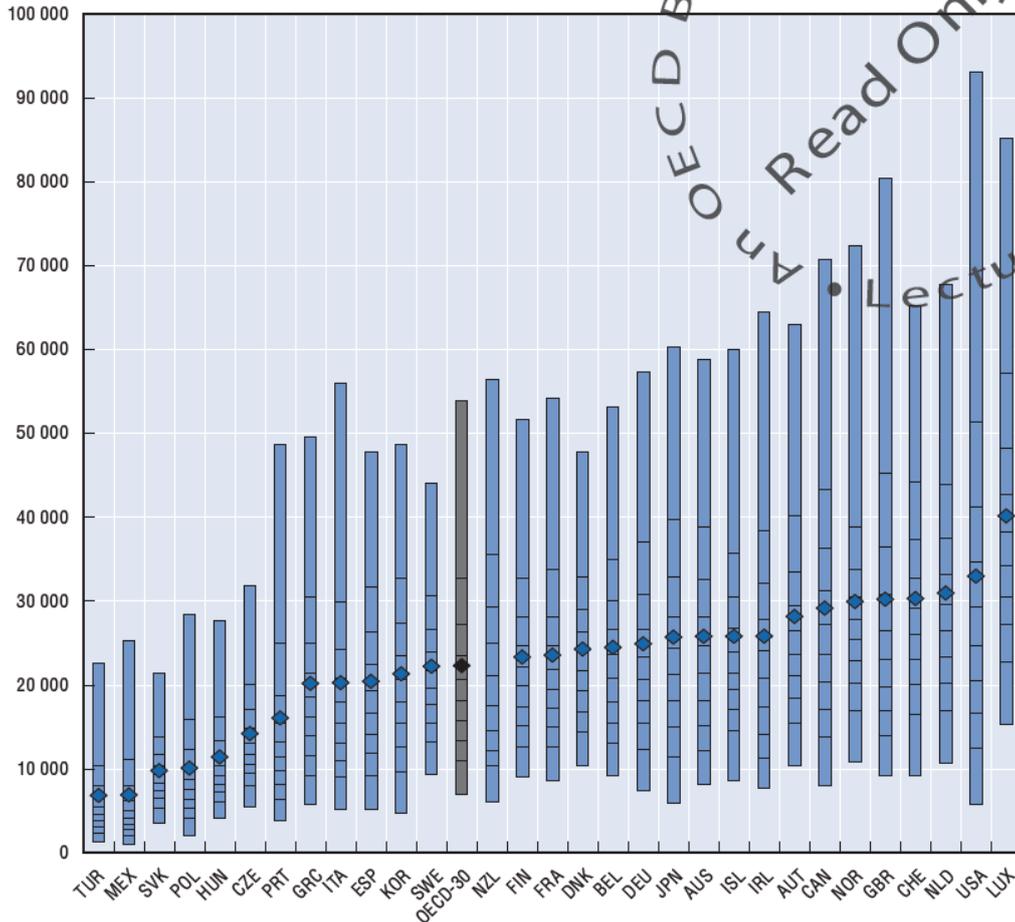
Nei paesi sviluppati l'analisi della povertà è tipicamente un'analisi di tipo relativo che tende a mappare cioè identificare quali sono le zone del paese o le fasce di età o le quote di popolazione che hanno incidenza della povertà molto diversa dalla media dell'intera popolazione, perché si cerca poi di attuare politiche mirate a questi gruppi più vulnerabili della popolazione.

Da ultimo trovate in letteratura due altri termini che sono deprivazione ed esclusione sociale. Tutto quello che abbiamo detto fino adesso assume che il reddito sia la risorsa principale rispetto a cui misurare il benessere delle persone. Ora questa è un'ipotesi molto forte perché ritiene implicitamente che se si ridistribuisce reddito i problemi scompaiono. In realtà la letteratura sociologica ci segnala che ci sono altre dimensioni che non vengono catturate dalla misura del reddito. Per questo Eurostat mette attenzione a misure di esclusione sociale. Come misurare l'esclusione sociale? Vi sono indagini specifiche in cui si chiede agli individui se compiano o non compiano alcuni atti tipici, per esempio invitare persone a casa propria, quante volte nell'ultimo mese. Questo è chiaramente correlato col reddito (se non si hanno soldi si fa più fatica a invitare le persone a casa, perché si possiede una casa povera, perché invitare qualcuno a cena è un costo aggiuntivo) ma si porta dietro anche altre dimensioni sociali: quanto uno è inserito in una rete amicale, quanto è attiva quella rete. Una delle conseguenze che la povertà provoca è il fatto che le persone tendono a ritirarsi dalle relazioni sociali, anche se lo fanno in modo diverso. Per esempio portoghesi e irlandesi hanno delle misure di povertà economica più alte dei paesi nordici, ma nello stesso tempo hanno misure di esclusione sociale molto più basse. Un altro indicatore utilizzato è aver ottenuto prestiti da amici o parenti, quando si deve fronteggiare un problema inatteso di spese sanitarie o simili: un individuo è escluso socialmente se non ha nessuno a cui chiedere il prestito. Qui si entra in una letteratura che è più descrittiva perché a questo punto è molto arbitrario il modo in cui si definisce e misura l'esclusione.

Per questo noi ci concentriamo principalmente sull'analisi della disuguaglianza definita sui redditi. Se tornate alle tabella precedente vedrete l'indice di Gini dell'Italia è 0.33, quello di Germania e Francia è 0.29, quello del Messico è 0.47. In generale il quadro che danno queste misure della disuguaglianza è che l'Europa è molto variegata: i paesi nordici hanno misure di disuguaglianza relativamente basse, diciamo tra 0.20 e 0.25, l'Europa continentale misure di disuguaglianza intorno a 0.30, i paesi di nuovo ingresso nella comunità europea (ex-economie pianificate) hanno livelli di disuguaglianza più alti, intorno a 0.35; infine ci sono i paesi mediterranei (i famosi PIGS: Italia, Grecia, Spagna, Portogallo) che tendono a raggiungere valori alti della disuguaglianza. Fuori dall'Europa il mondo anglosassone (Regno Unito, Stati Uniti, Canada, Nuova Zelanda e Australia) rappresentano l'area che in media ha tassi di disuguaglianza più elevati. Visivamente il grafico seguente mostra l'intera distribuzione in unità di valuta comparabili. Siccome ogni paese ha un suo tasso di cambio, la conversione finanziaria è semplice, quella che invece voglia tener conto dei diversi poteri d'acquisto è più complessa. Perché in realtà ci si riferisce ad un fenomeno di spesa

delle famiglie. Viene utilizzato quello che è chiamato tasso di cambio corretto per i poteri d'acquisto, cioè si tiene conto diciamo del costo della vita relativo ai diversi paesi.

Figure 1.6. **Income levels across the distribution, mid-2000s**
US dollars at PPP rates



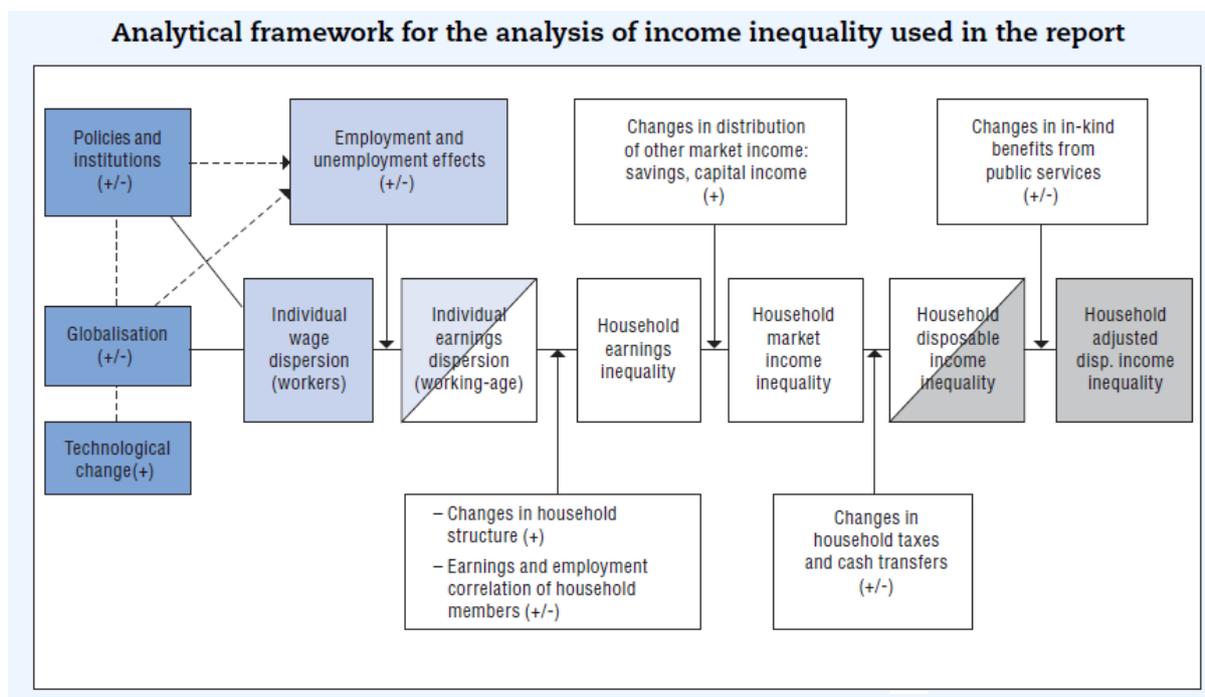
StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/420721018310>

Note: The data refer to equivalised household disposable income of people at different points of the distribution. For each country, the bar starts at the average income of the first decile and ends at the average income of the 10th decile. The figure also shows the mean income over the entire population (shown as a diamond). Income data for each country are adjusted for inflation (when they refer to a year different from 2005) and then converted into US dollars based on PPP rates for actual consumption in 2005. This exchange rate expresses the costs of a standard basket of consumer goods and services purchased on the market or provided for free (or at subsidised rates) by the public sector in different countries. Countries are ranked, from left to right, in increasing order of mean equivalised income.

Source: OECD income distribution questionnaire and other OECD databases.

Questa figura mostra i redditi di tutti gli altri paesi convertiti in dollari a parità di potere d'acquisto; il rombo centrale è il reddito mediano, le altre tacche sono i punti della distribuzione corrispondenti ai decili. Questa figura suggerisce che una situazione può essere diseguale perché i ricchi sono particolarmente più ricchi o perché i poveri sono particolarmente più poveri, comparativamente rispetto agli altri paesi. Per esempio i poveri negli Stati Uniti oltre che essere in una situazione più diseguale stanno relativamente peggio perché sono molto più lontani dalla mediana e ovviamente i ricchi negli Stati Uniti stanno nettamente meglio perché sono molto più lontani. Quindi la diseguaglianza può venire dal combinarsi di queste due dimensioni, i ricchi che sono estremamente più ricchi o i poveri che sono estremamente più poveri. Ovviamente le due cause hanno diciamo fenomeni alle spalle diversi e politiche di intervento diverse.

Chi sono i ricchi estremamente ricchi? Sono i banchieri che prendono stipendi intorno al milione di euro per anno. Allora ridurre la diseguaglianza può per esempio voler dire porre dei tetti ai redditi alti (sulla falsariga del referendum della Svizzera, che chiedeva di introdurre un tetto nella remunerazione degli Amministratori Delegati pari ad un massimo di 10 volte della retribuzione del lavoratore meno pagato in azienda). Oppure ridurre la diseguaglianza può voler dire fare politiche di sostegno del reddito dei poveri.



Ma dove si genera la diseguaglianza? Allora questo grafico è un po' complicato ma ci aiuta diciamo a visualizzare tutti gli elementi che ci sono in gioco per dire che un paese è più diseguale di un altro. Partiamo dalla base, la diseguaglianza dei redditi da lavoro (*individual wage dispersion*), il 70% dei redditi delle popolazioni nei paesi sviluppati viene da redditi da lavoro, quindi la componente principale da cui partire è la distribuzione dei redditi. Che cosa determina che un paese abbia una distribuzione più o meno diseguale nei redditi da lavoro? Innanzitutto se ci sono o non ci sono i sindacati: i sindacati comprimono le distribuzioni retributive, perché il sindacato cerca di legare la retribuzione al posto di lavoro e non all'individuo, mentre invece il padrone tipicamente fa l'opposto, vuole contrattare individualmente la retribuzione. Allora più c'è contrattazione collettiva più la differenza tra individui che facciano lo stesso lavoro si schiaccia. Esempio tipico sono le differenze tra le retribuzioni del pubblico impiego e quelle nel settore privato. Nel pubblico impiego i tassi di sindacalizzazione sono mediamente più alti e quindi comprimono di più rispetto al privato.

Il secondo elemento sono gli interventi pubblici a sostegno dei redditi bassi, quali il salario minimo. In molti paesi c'è un pavimento alle retribuzioni fissato dal legislatore. Negli Stati Uniti dove pure i sindacati sono debolissimi, c'è un salario minimo che cambia da stato a stato, cambia con l'età del lavoratore di riferimento ma che prevede che non si possa pagare una persona meno di 7.5 dollari all'ora. È chiaro che se esiste un minimo legislativo o si lavora in nero oppure le retribuzioni basse si allineano alle previsioni legislative ma questo riduce la diseguaglianza nella parte bassa della distribuzione.

Terzo elemento che può intervenire sulla distribuzione dei salari è la presenza o assenza di sussidi di disoccupazione. Là dove c'è il sussidio di disoccupazione il potere contrattuale dei lavoratori si alza e questi tendono a rivendicare di più sia collettivamente sia individualmente. La logica

sottostante è che la minaccia del licenziamento comporta finire a reddito zero i lavoratori accettano più facilmente le richieste dell'azienda. Se invece il rischio è finire a un reddito di 700–800 euro al mese (e quindi quanto più generoso è il sostegno pubblico), il potere contrattuale dei lavoratori si rafforza. Prendete la Danimarca, dove le imprese hanno la sostanziale libertà di licenziamento, ma ciò nonostante i salari sono alti: la ragione è che hanno un sussidio di disoccupazione che dura quattro anni per cui la minaccia del licenziamento si attenua quanto più si alza il sostegno pubblico. Quindi le istituzioni contribuiscono a spiegare una parte della diseguaglianza legata alle retribuzioni.

Un secondo elemento che centra è però la globalizzazione: se un paese è (o non è) esposto al commercio con altri paesi subisce/non subisce la concorrenza dei salari bassi dei paesi in via di sviluppo. E se subisce la concorrenza dei paesi in via di sviluppo questo tende ad ampliare la scala retributiva perché alcune mansioni vengono mantenute all'interno del paese ricco (progettazione, marketing) mentre si perdono a beneficio dei paesi poveri le mansioni routinarie: quindi le retribuzioni dei lavoratori più qualificati si alzano, mentre le retribuzioni dei lavoratori meno qualificate si riducono. Per effetto di questo si osserva maggior diseguaglianza là dove c'è maggiore apertura al commercio internazionale.

Può anche giocare il cambiamento tecnologico. A qualcuno può essere capitato di incontrare il termine *skill biased technological change*, cambiamento tecnologico a favore di alcuni tipi di competenze: questa è la spiegazione che era in voga agli inizi degli anni 90 per spiegare la crescita della diseguaglianza degli Stati Uniti, si sosteneva che la rivoluzione informatica richiedesse lavoratori più qualificati per effetto dell'introduzione del computer, facendone crescere la domanda relativa. Questo faceva crescere le retribuzioni dei lavoratori laureati mentre le altre restavano al palo.

Vi è quindi una prima componente della diseguaglianza che viene dal mondo del lavoro. Dopo di che c'è il fatto che fanno parte della forza lavoro anche i disoccupati, anche se tipicamente vengono lasciati fuori dall'analisi della diseguaglianza, usando l'argomento (teoricamente scorretto) di non disporre di un reddito positivo durante il periodo di disoccupazione. Sul da cosa dipenda la disoccupazione, esiste una letteratura sterminata al riguardo. È comunque chiaro che qualunque politica che favorisca (o sfavorisca) l'occupazione avrà delle ricadute anche sulla diseguaglianza.

A questo punto la misura di diseguaglianza considera non più solo i lavoratori ma la popolazione in età lavorativa, quindi se prima ci focalizzavamo per l'Italia su 22 milioni di lavoratori ora si passa a 40 milioni di individui. A quel punto entra in gioco una seconda componente, la formazione delle famiglie, nel senso economico del termine, ovvero dal punto di vista del reddito. In generale i ricchi si sposano con i ricchi, e i poveri si sposano con i poveri, ma questo contribuisce ad ampliare la diseguaglianza a livello familiare. È quello che si chiama *assortative mating* (letteralmente accoppiamento selettivo). Va anche ricordato che negli ultimi anni è aumentato il tasso dei divorzi, che peggiora ulteriormente la situazione perché distribuisce in modo diseguale il reddito all'interno della (ex)coppia, facendo crescere la quota di famiglie mono-individuo.

C'è un altro punto che interviene (e non è rappresentato nel grafico) ed è il fatto che i redditi da lavoro sono il prodotto di salario orario per ore lavorate. Si vede nei dati che quanto più peggiora la distribuzione dei salari orari tanto più i lavoratori pagati meno tentano di recuperare lavorando più ore. Questo nella coda bassa della distribuzione. Nella coda alta le coppie ricche sono ricche nei salari orari alti e anche negli orari di lavoro: sono le coppie dei *professionals* (medici, avvocati, architetti) dove lavorano entrambi. Quindi la distribuzione delle ore è un'ulteriore elemento che rafforza la diseguaglianza tra famiglie. Per esempio: in Europa il 5% delle famiglie con individui in età lavorativa (25-65 anni) non ha redditi da lavoro, ovvero sono entrambi disoccupati (una

minoranza vive di rendita). 5% è una cifra enorme, sono quelle che sono chiamate le *work-poor households*, cioè famiglie che non hanno lavoro perché c'è anche un accoppiarsi negli atteggiamenti rispetto al mercato del lavoro, c'è correlazione tra la probabilità di disoccupazione di un coniuge con la probabilità di disoccupazione dell'altro. Se uno dei due coniugi vive sul sussidio di disoccupazione, acquisisce capacità di sfruttare il sistema di welfare di cui beneficia (e apprende) l'altro coniuge.

Una volta misurata la disuguaglianza nei redditi da lavoro a livello familiare c'è un ulteriore elemento che interviene: il reddito delle famiglie non arriva solo dal lavoro ma arriva anche dalla proprietà. Cos'è un reddito dalla proprietà tipico? Affitto da una casa, dividendi delle azioni, cedole delle obbligazioni e via di questo passo. Abbiamo detto prima che disuguaglianza dei redditi e disuguaglianza della ricchezza sono tra loro collegate attraverso il canale del risparmio (chi ha redditi da lavoro alti ha margini di risparmio più alti che nel tempo assicurano redditi da proprietà più elevati).

Arriviamo a questo punto alla disuguaglianza nei redditi complessivi pre-tassazione che è chiamato *disposable income*, reddito disponibile. A questo punto che cosa succede? Che lo stato interviene in due modi, tassando gli individui con reddito positivo e fornendo sussidi ai bisognosi (sussidi disoccupazione, sussidi di malattia, pensioni) per cui si passa dal reddito di mercato al reddito disponibile. Mentre fino ad ora la misura della disuguaglianza è andata aumentando (perché se si aggiungono i redditi da capitale la disuguaglianza aumenta, se si tiene conto del formarsi delle coppie la disuguaglianza aumenta) nel passare dal reddito di mercato al reddito disponibile la disuguaglianza tende a ridursi. Inoltre lo stato non solo trasferisce monetariamente ma trasferisce anche sussidi in natura: se sanità o istruzione sono resi disponibili gratuitamente è come se si trasferissero delle risorse. È quello che è chiamato reddito disponibile aggiustato per i trasferimenti in natura.

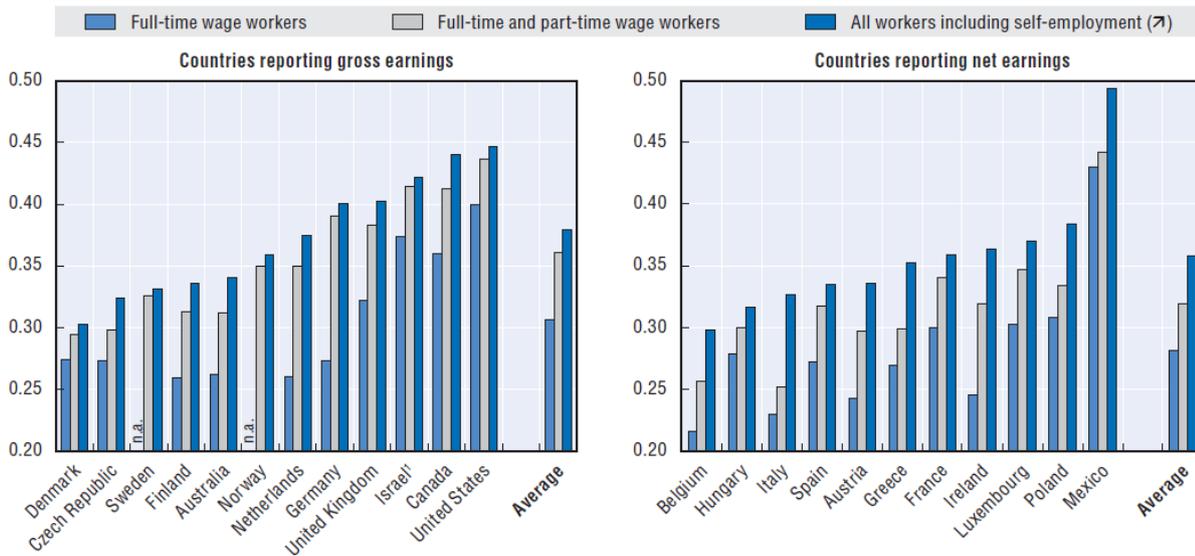
Quindi quando parlo di disuguaglianza a che livello la sto misurando? Perché se mi interessano le cause che la originano ovviamente tendo a stare sulla sinistra dello schema perché è lì che si genera, se invece mi interessa dal punto di vista della tolleranza sociale degli effetti che possono prodursi è quella del lato destro. E quando la disuguaglianza cambia nel tempo può cambiare per una qualsiasi di queste ragioni.

Adesso vediamo altre dimensioni che sempre interagiscono con il formarsi della disuguaglianza. Nella figura seguente vediamo diversi paesi dove però la comparazione è complicata perché alcuni paesi rilevano i redditi netti e altri rilevano i redditi lordi. Tipicamente se chiedete a un inglese o a un americano quanto guadagna lui/lei riferisce una cifra al lordo della tassazione; se invece chiedi a un italiano quanto guadagni lui/lei risponde la cifra netta. Siccome queste sono abitudine invalse nella gente le indagini statistiche rilevano i redditi lordi o i netti, ma questo rende i confronti internazionali complicati. Nel grafico sulla destra avete redditi netti e sulla sinistra avete redditi lordi, perché così rileva ciascun gruppo di paesi. Ciascun paese ha tre barre, la prima barra quella blu sono la misura della disuguaglianza calcolata su lavoratori dipendenti a tempo pieno. La seconda barra quella intermedia include anche i lavoratori part-time (non dimentichiamo che un lavoratore part-time aumenta la disuguaglianza perché guadagna un mezzo reddito: sostituire un lavoratore a tempo pieno con due lavoratori part-time aumenta la disuguaglianza!). L'Olanda è un buon esempio di questa differenza avendo il 30% delle donne occupate part-time; presenta un indice di Gini di 0.25 se calcolato sulle persone occupate a tempo pieno, che diventa 0.35 se include gli occupati (e le occupate) part-time. La terza barra introduce anche gli autonomi nel conteggio. In generale tutte queste 3 tendono a crescere se includo progressivamente altre categorie di occupati. In generale se considero gli occupati a tempo pieno (tipicamente occupati a tempo indeterminato) la disuguaglianza è ridotta in questo gruppo: la disuguaglianza sta nel resto, nelle varie forme di

precarizzazione della prestazione lavorativa. L'altra cosa che si vede chiaramente da questi grafici è che se si tratta di redditi netti rispetto a redditi lordi la disegualianza è statisticamente più bassa. Perché? Perché c'è un intervento di attenuazione dato dalla progressività della tassazione, per cui i redditi più alti vengono schiacciati al netto della tassazione e quindi l'indicatore statistico misura meno disegualianza sui redditi netti rispetto ai redditi lordi. Quindi questo grafico qui ci illustra gli effetti della diversa regolazione istituzionale del mercato del lavoro e anche gli effetti della tassazione.

Figure 5. **Levels of earnings inequality are much higher when part-timers and self-employed are accounted for**

Earnings inequality (Gini coefficients) among full-timers, part-timers and all workers including the self-employed, mid-2000s

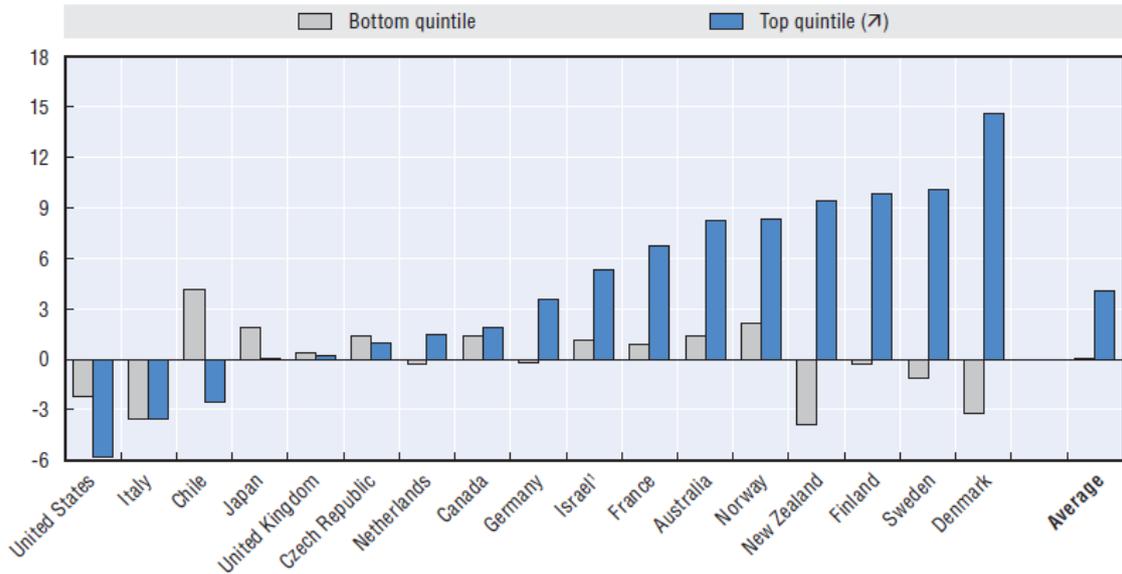


Note: Working-age individuals living in a working household. Countries are presented in increasing order of earnings inequality among all workers.

Il grafico successivo ci dovrebbe trasmettere l'idea del quanto incidono i redditi da capitale sul totale dei redditi. Esso ci fa vedere di quanto sono cambiati tra metà degli anni 80 e fine anni 2000 le quote dei redditi da capitale sul totale dei redditi familiari. Tenete conto che la bolla speculativa è inclusa dentro questo periodo campionario, per cui la crisi finanziaria abbassa il valore dei redditi da capitale. L'incidenza di quella quota dei redditi tende a ridursi nel caso di Stati Uniti e Italia, mentre nonostante la bolla aumenta in altri paesi. L'effetto è diviso tra il quintile più basso delle famiglie (20% più povero) e il quintile più alto (20% più ricco). Si vede bene come nei paesi nordici (Danimarca, Svezia e Finlandia) i redditi da capitale stiano aumentando: in generale per i ricchi la sorgente di reddito più rilevante non è più il reddito da lavoro ma il reddito da capitale. Pensate al caso dei manager aziendali pagati con stock option, cioè con quote azionarie: questo tende a far sì che la quota di reddito che viene da redditi da capitale per quel gruppo aumenti.

Figure 8. Capital income became a greater source of household income, but mainly in rich households

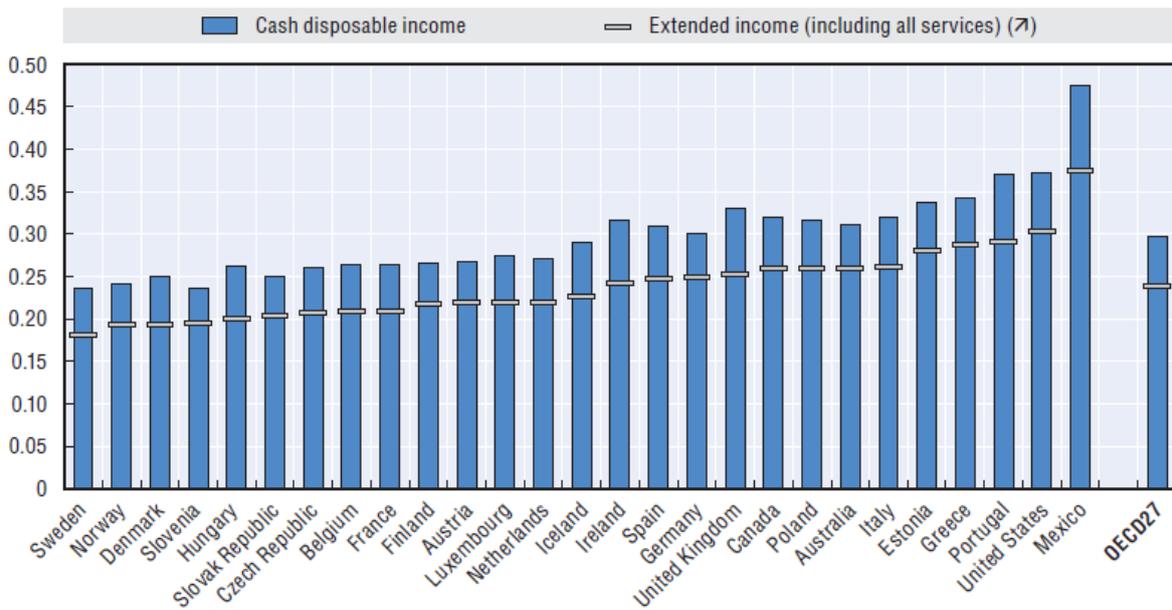
Percentage-point changes in the shares of capital income in total household income, mid-1980s to late 2000s



Da ultimo illustriamo il ruolo redistributivo dello stato. Per ogni paese la barra azzurra misura l'indice di Gini prima della tassazione mentre la tacca grigia riporta l'indice di Gini sul reddito disponibile (quindi che tiene conto della tassazione, dei sussidi e dei benefici in natura). Più le due barre sono distanti più vuol dire che l'intervento pubblico è efficace nel ridurre la diseguaglianza.

Figure 11. In-kind benefits from public services are redistributive in all OECD countries

Household income inequality (Gini coefficients) before and after accounting for services from education, health, social housing and care services, 2007

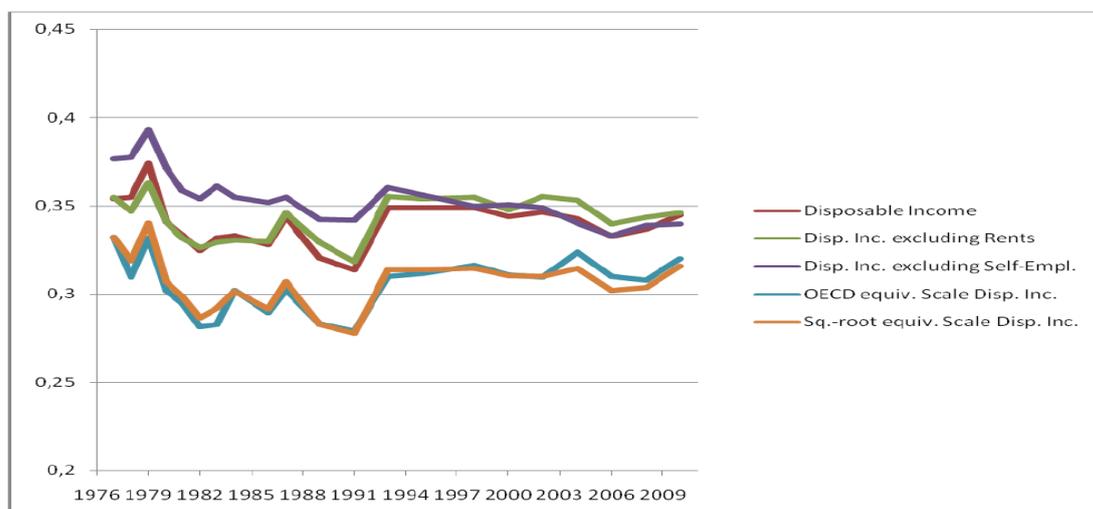


Note: Countries are ranked in increasing order of inequality of extended income, i.e. disposable income adjusted for the money value of services in education, health care, social housing, and the care of children and the elderly.

Ovviamente il diverso grado di progressività nella tassazione e di redistribuzione dipende dalle preferenze politiche degli elettori. Dalle indagini sulle opinioni politiche emerge che il 29% degli americani intervistati crede che i poveri siano intrappolati nella povertà mentre il 60% degli europei ritiene che i poveri siano intrappolati, cioè gli europei pensano alla povertà come a una disgrazia di cui l'individuo non è responsabile; viceversa il 60% degli americani ritiene che i poveri siano pigri mentre il 26% degli europei condivide questa opinione. Allora è chiaro che se uno ritiene che la povertà sia un evento che colpisce indipendentemente dalla buona volontà tenderà a sostenere politiche che in qualche modo si oppongono alla povertà perché la povertà viene percepita come una malattia o una disgrazia. Se invece ritiene che la povertà sia responsabilità individuale perché non si fa a sufficienza, si sarà disposti a tollerare i livelli di disuguaglianza più ampi, perché non dà fastidio che ci siano poveri per strada in quanto alla fine è colpa loro quella situazione.

Oggi avrei anche voluto parlarvi del libro "Diseguaglianze diverse" (Mulino 2012), ma esaurendosi il tempo mi limiterò a scorrerne l'indice e mostrare qualche grafico. Il progetto che sottosta è stato prendere persone che si occupavano di disuguaglianza a livello di ricerca abbiamo chiesto loro di raccontare in modo divulgativo quali fossero i risultati principali delle loro ricerche con un'ipotesi. L'ipotesi che la diseguaglianza si evolve nell'arco dell'intera vita dalla culla alla bara. Quindi gli individui ritornano uguali soltanto quando sono sotto terra. Come nella poesia di Totò *A' Livella* (cui è ispirato e dedicato il volume). Abbiamo guardato alla diseguaglianza mentre uno è nel sistema formativo, la disuguaglianza quando entra nel mercato del lavoro, la diseguaglianza dei redditi, la diseguaglianze dei redditi dei ricchi, la diseguaglianza nei livelli di consumo, la diseguaglianza nei livelli della ricchezza, la diseguaglianza nei livelli di accesso al welfare, la diseguaglianza negli standard abitativi, la diseguaglianza nei livelli di salute, la diseguaglianza nei comportamenti elettorali.

Per dare l'idea di come la disuguaglianza cambi poco nonostante la nostra percezione che in Italia si stia peggiorando nell'ultimo decennio, il prossimo grafico riporta gli indici di Gini con ipotesi diverse su includere/escludere le rendite finanziarie, includere/escludere la componente della famiglia. Nonostante le diverse varianti si vede che nell'ultimo ventennio la diseguaglianza rilevata statisticamente è rimasta piatta, il vero incremento di quasi 4 punti Gini è per effetto dell'abolizione della scala mobile nel 1991. In altri termini negli anni dell'inflazione la diseguaglianza calava perché la scala mobile sostanzialmente comprimeva le differenze assicurando incrementi uguali per tutti. Rimossa la scala mobile la diseguaglianza risale velocemente e poi resta sostanzialmente costante. Quindi se dovessi dar conto della storia dell'Italia direi che siamo a un livello di diseguaglianza alto e costante da 20 anni. Questo è quello che i numeri ci dicono.



Sui vari capitoli mi limito ad alcuni grafici significativi. Nel caso dei bambini il grafico seguente illustra i risultati delle indagini scolastiche internazionali (quindi Invalsi non è coinvolto): sull'asse orizzontale si riporta il punteggio medio della quarta elementare, su quello verticale il punteggio medio all'età di 15 anni. Il grafico illustra come che tra regioni italiane ci sia un divario enorme nei livelli di competenza che per altro comincia già nella scuola elementare ma si enfatizza nel corso della media e della superiore. Tenendo conto che il punteggio medio è 500 e la deviazione standard è 100 questo vuol dire che tra la Calabria e Abruzzo a livello di scuola elementare c'è mezza standard deviation, mentre a livello di quindicenni tra Calabria e Friuli c'è più di una standard deviation. Se consideriamo che 80 punti corrispondono circa a un anno di scolarità questo vuol dire che un quindicenne calabrese ha quasi 2 anni di scolarità in meno di un friulano a parità di età anagrafica e quindi a parità di anno di iscrizione a scuola. Quindi, se uno dice dove comincia la disuguaglianza dei redditi in Italia? Nella scuola.

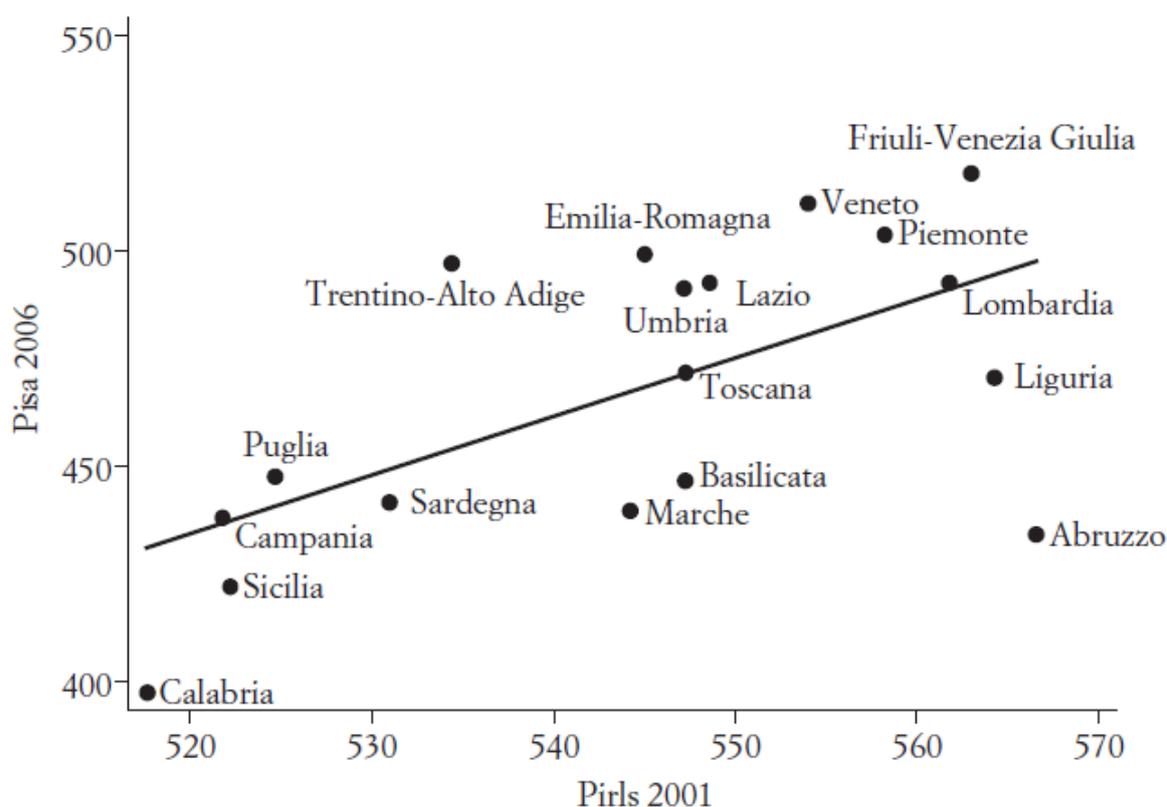


FIG. 1.3. Evoluzione territoriale delle competenze a 10 e 15 anni.

Il grafico seguente è più complicato ma altrettanto interessante. Mostra la distribuzione delle competenze nella popolazione adulta sempre, distinte per scolarità dei genitori e per scolarità dell'adulto intervistato. Ogni tacca orizzontale ci dice qual è il livello di competenza mediano. Ci sono 3 gruppi che rappresentano i figli di genitori che hanno solo la licenza media, i figli dei genitori che hanno un diploma di maturità e i figli dei laureati. In ogni gruppo vi è la distribuzione per gli anni di scuola che gli individui hanno conseguito. Questo grafico mostra che se uno è figlio di un genitore non istruito ma è andato a scuola questo ha prodotto un innalzamento del suo livello delle competenze. Se invece uno è figlio di un laureato andare a scuola non serve niente dal punto di vista delle competenze perché ce le possiede già, parte già con un livello di competenze elevato, e anche se si ferma alla licenza media non soffre di uno svantaggio che invece colpisce il figlio di uno si è fermato alla licenza media. Questo significa che la scolarità compensa almeno in buona

parte le origini familiari e quindi di nuovo la scuola è una risorsa che aiuta a combattere la diseguaglianza.

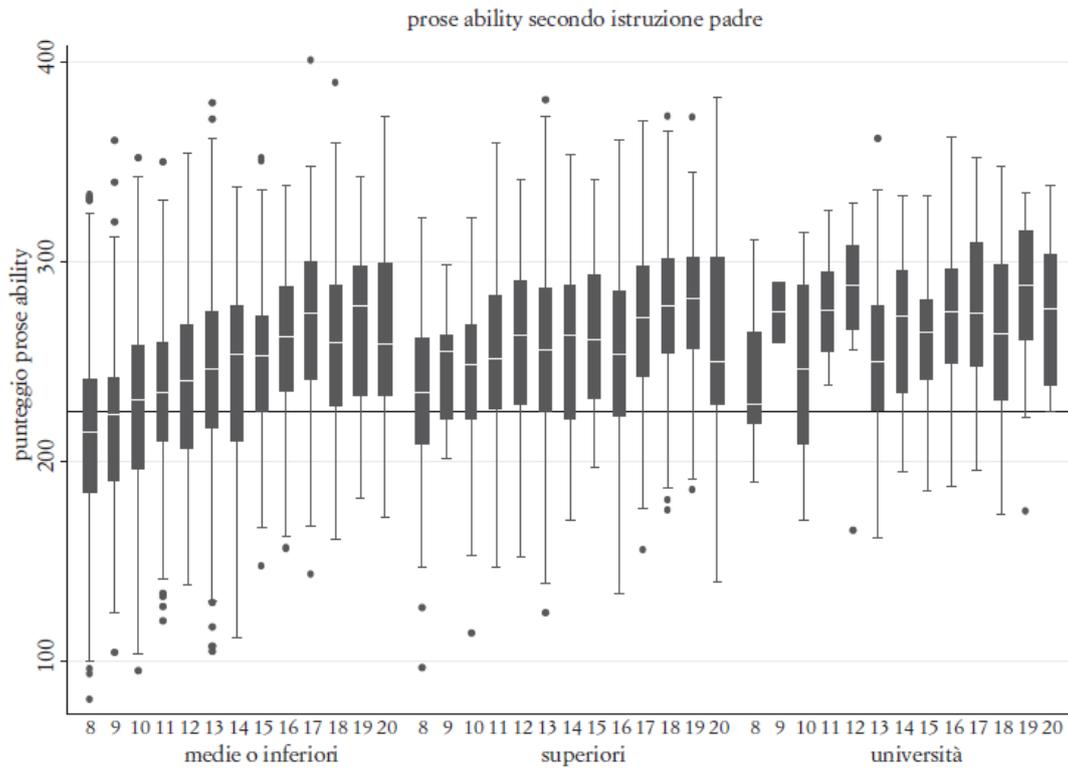


FIG. 2.2. Distribuzione delle competenze di prose ability per titolo di studio del padre e anni di scolarità dell'intervistato. Indagine ALL, Italia 2003.

Un altro fenomeno che c'è in Italia in realtà è iniziato negli Stati Uniti ma che si registra anche in Italia quella che è chiamata la polarizzazione del mercato. Se prendete le occupazioni e andate a vedere come cambiano le ore di lavoro per ciascuna occupazione e come cambiano i redditi quello che osservate è che agli estremi aumentano le ore lavorate. Il lavoro nei paesi sviluppati si sta svuotando nella parte centrale e invece si accresce agli estremi.

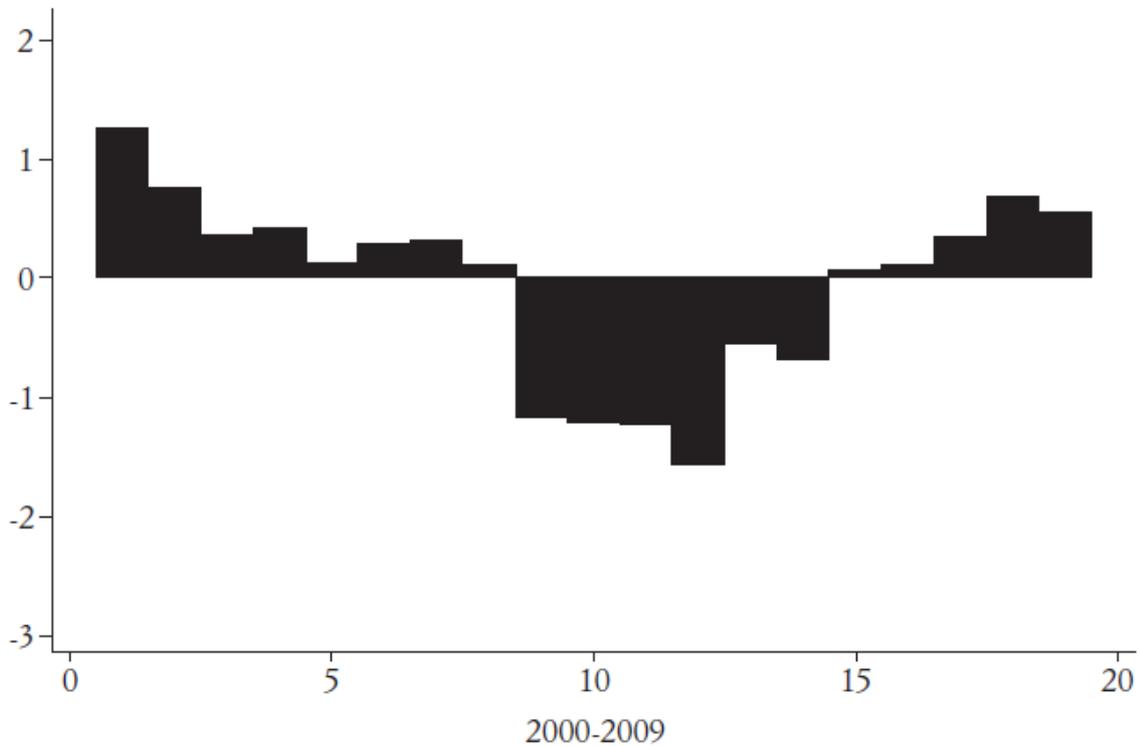


FIG. 4.2. Cambiamento dell'occupazione per ventile della distribuzione delle qualifiche tra le professioni italiane, 1993-2000 e 2000-2009.

Fonte: Eurostat. Cambiamento nella quota di ore lavorate tra il 1993 e il 2000 e tra il 2000 e il 2009 per ogni ventile della distribuzione delle qualifiche tra le professioni. La qualifica media in ogni professione è pari alla media del numero di anni di scolarizzazione dei lavoratori (anni di studio necessari per conseguire il titolo di studio più elevato tra quelli posseduti dall'individuo). Le professioni sono definite sulla base della classificazione internazionale Isco a tre digit. Si escludono dal computo le ore lavorate nel comparto dell'agricoltura e della piscicoltura e nelle forze armate.

Analoga dinamica se si guarda alle retribuzioni. Sono stati utilizzati dati di fonte INPS (quindi retribuzioni registrate): se si prende quanto è cresciuta la retribuzione più bassa nell'arco tra 1985 e 2004 nei dati dell'archivio INPS, essa risulta cresciuta molto così come è cresciuta la retribuzione più alta, dove sono cresciute poco del 5% è nel mezzo. È come se il mercato del lavoro stesse polarizzandosi, cioè cambiando i destini agli estremi e perdendo nella parte centrale.

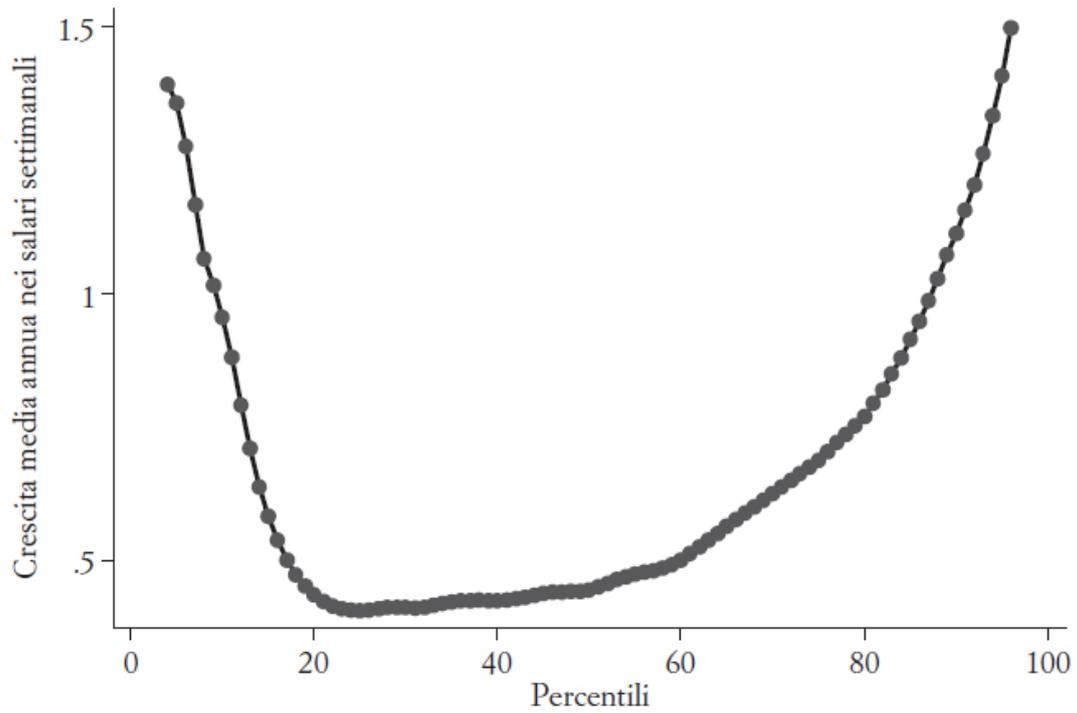


FIG. 4.7. Crescita salariale per percentile della distribuzione dei salari in Italia 1985-2004.

Fonte: WHIP.

I ricchi sono sempre più ricchi: questa è la quota di reddito detenuta rispettivamente dai super-ricchi (0.1 e 0.01% dei contribuenti - il top 10%, il top 5% e il top 1% li abbiamo già mostrati in precedenza). I dati in Italia cominciano ad essere disponibili (a fini di ricerca) solo dal 1974 (anno delle riforma fiscale dell'Irpef). Il grafico mostra la composizione del reddito dei super-ricchi, che includono anche gli amministratori delegati, una parte della cui retribuzione prende la forma di redditi da lavoro. L'altra componente che cresce sono i redditi da lavoro autonomo: quindi i ricchi nel nostro paese sono fondamentalmente o amministratori d'aziende o lavoratori autonomi (quanto meno sulla base dei dati fiscali).

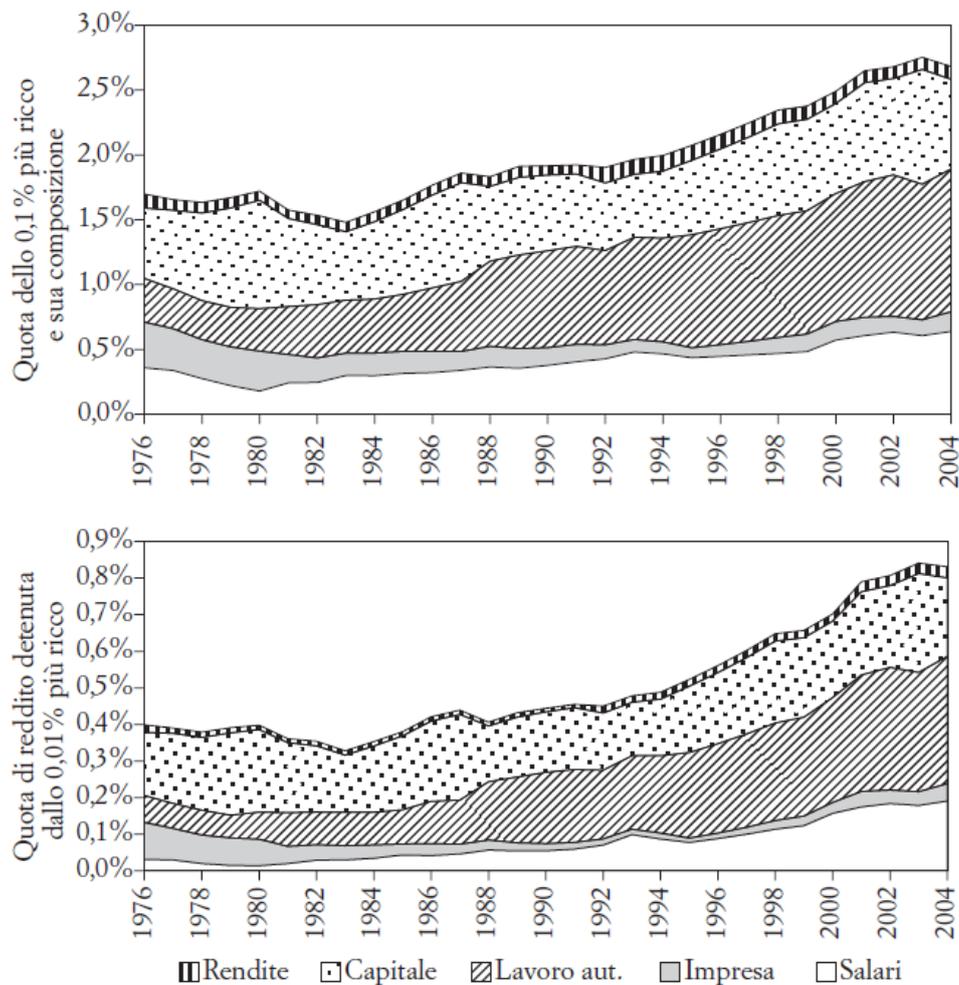


FIG. 7.4. Top 10%, top 1% e top 0,1% e relativa scomposizione per fonti di reddito in Italia, 1976-2004.

Fonte: Alvaredo e Pisano [2010].

L'altra dimensione che illustriamo in questo libro è il divario tra generazioni. Nel grafico vediamo la ricchezza media della popolazione per fasce di età che c'era nel 1987 e quella che c'è nel 2008. I trentenni perdono ricchezza e la perdono a beneficio delle generazioni che sono quelle che oggi sono ricche, i vecchi. Gli impoveriti sono oggi quelli che entrano sul mercato del lavoro rispetto a quelli che oggi ne sono già fuori

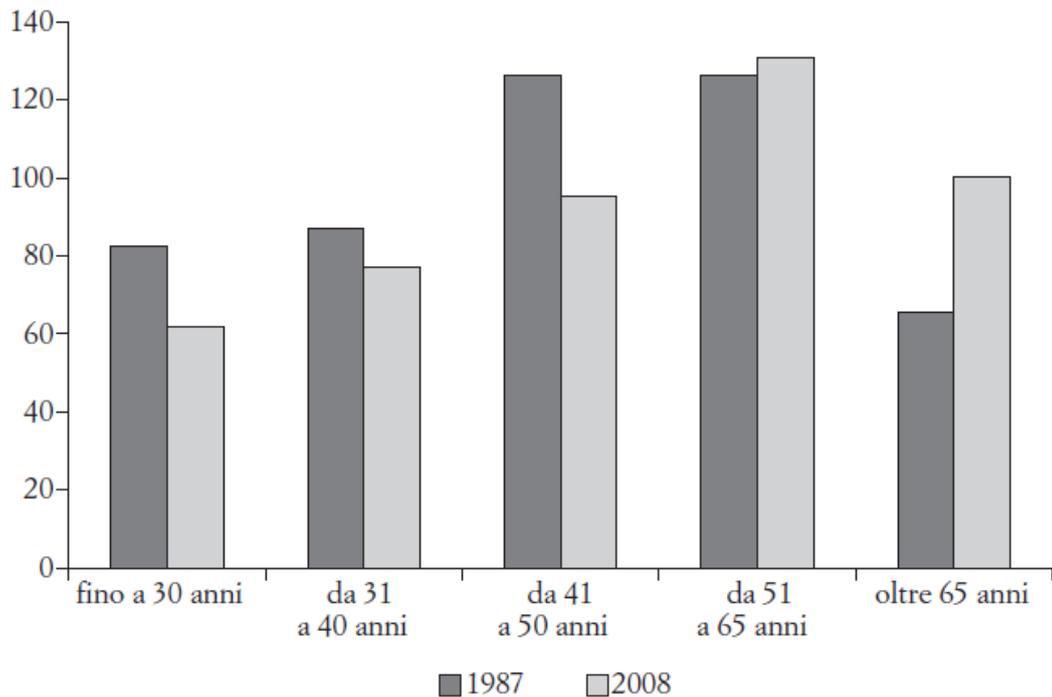


FIG. 9.3. Ricchezza media per età, 1987-2008 (indice; media di anno = 100).