

## **La dinamica della disuguaglianza all'interno e tra paesi nel recente processo di globalizzazione.**

Liceo Marie Curie, Tradate, Varese, 6 aprile 2016

Renata Targetti Lenti (targetti@unipv.it)

### **1.Introduzione**

A partire dall'inizio degli anni '90 la "disuguaglianza", in particolare quella nella distribuzione dei redditi, è tornata ad essere una delle tematiche centrali del dibattito economico sotto diversi profili: teorico, applicato e di policy (Atkinson, 1997). Il tema ha acquistato, negli ultimi anni, nuove dimensioni all'interno di ogni paese in relazione alle trasformazioni dei rapporti sociali e personali ed a livello internazionale con l'intensificarsi dei processi di globalizzazione. Amartya Sen (2002, p.5) ha sottolineato come la sfida principale abbia oggi a che fare "in un modo o nell'altro, con la disuguaglianza, sia tra le nazioni sia nelle nazioni....Una questione cruciale è la divisione, tra paesi ricchi e paesi poveri o tra differenti gruppi in un paese, dei guadagni potenziali generati dalla globalizzazione". Se alcuni paesi hanno progressivamente ridotto la distanza fra il valore del reddito medio rispetto a quello medio mondiale, altri hanno invece ampliato tale divario.

Gli effetti della globalizzazione sulla disuguaglianza sono tuttora molto controversi. Secondo alcuni autori l'intensificarsi del processo di integrazione internazionale ha prodotto non solo instabilità e crisi ricorrenti, ma anche una crescente disuguaglianza all'interno, tra paesi e tra cittadini del mondo considerati come appartenenti ad una unica comunità (Stiglitz, 2002). Secondo altri, invece, disuguaglianza e povertà si sono ridotte proprio grazie alla globalizzazione. Il Segretario Generale delle Nazioni Unite Kofi Annan ha affermato che "the main losers in today's very unequal world are not those who are too much exposed to globalization. They are those who have been left out" (IMF, 2008, p.7). L'intensificarsi degli scambi internazionali avrebbe contribuito allo sviluppo economico solo di alcuni paesi ed in particolare dei cosiddetti *globalisers*.

I fattori che hanno contribuito all'aumento della disuguaglianza globale sono numerosi e di varia natura. Alcuni dei fattori all'origine di questa tendenza sono specifici ed endogeni ai diversi contesti nazionali, e si differenziano a seconda che si tratti di paesi industrializzati od in via di sviluppo. Questi fattori dipendono dal contesto istituzionale, ma anche da variabili socio-economiche e demografiche. Particolarmente rilevanti a questo riguardo sono le caratteristiche di funzionamento dei mercati e la distribuzione delle dotazioni di varia natura (fattori di produzione, livello d'istruzione) individuali e/o familiari. Tuttavia, *da soli* questi fattori non sono sufficienti a spiegare il livello della disuguaglianza e il relativo aumento negli ultimi decenni. Occorre, dunque, tener conto anche dei fattori esogeni che hanno influenzato, in diversa misura e a seconda degli specifici contesti istituzionali, la disuguaglianza. Tra i fattori esogeni la globalizzazione e la cosiddetta "finanziarizzazione" dell'economia risultano certamente tra i più rilevanti. Il processo di integrazione internazionale ha finito infatti con lo stimolare, per il tramite delle esportazioni di beni, servizi e capitali, solo alcune zone/settori dei diversi paesi, accentuando i divari regionali nonché quelli tecnologici e occupazionali, e quindi, alla fine, anche le disuguaglianze distributive (Oxfam Italia, 2015).

Il presente lavoro si propone di analizzare il tema della disuguaglianza globale principalmente dal punto di vista empirico. In via preliminare, tuttavia, saranno discusse

alcune questioni relative alla definizione della disuguaglianza con riferimento sia agli aspetti teorici sia a quelli normativi. L'analisi empirica sarà condotta distinguendo il peso sulla disuguaglianza globale della componente tra paesi (*between*) rispetto a quella interna ai paesi (*within*). Non ci si limiterà ad analizzare le variazioni degli indici sintetici, ma si evidenzieranno le differenze nelle distribuzioni dei redditi dei singoli paesi. Questo tipo di analisi, innovativa rispetto a quanto viene generalmente proposto, permetterà di osservare come proprio le differenze distributive tra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo siano in grado di dar conto di fenomeni importanti a livello internazionale come, ad esempio, i flussi migratori (Milanovic, 2012).

## **2. Disuguaglianza nazionale e internazionale. Problemi di concettualizzazione e teorie della giustizia distributiva.**

Il dibattito sulla disuguaglianza e sulla equità, intesa come parametro di riferimento per le scelte sociali, si è sviluppato lungo direzioni alternative. In economia politica l'analisi è stata, per così dire, confinata ad una sola branca, l'economia del benessere. La principale motivazione teorica che ha spinto a studiare la disuguaglianza economica riguarda la natura della relazione tra efficienza ed equità, all'interno della determinazione di una funzione del benessere collettivo. Com'è noto, nell'ambito dell'impostazione neoclassica ed in particolare di quella paretiana, l'efficienza è considerata un obiettivo, da raggiungersi al fine di ottimizzare il processo produttivo, prioritario rispetto all'equità. Da qui un rapporto di subordinazione della seconda rispetto alla prima. L'equità, e dunque l'eguaglianza, può essere considerata al massimo come un vincolo da rispettare in un mercato perfettamente concorrenziale.

Con riferimento al problema della scelta del grado di eguaglianza accettabile ci si trova di fronte ad una molteplicità di teorie della giustizia distributiva a cui è possibile far corrispondere funzioni del benessere collettivo alternative. A queste funzioni corrispondono differenti politiche economiche. La scelta dipende anche dal grado di disuguaglianza che la società è disposta a tollerare o a ritenere giustificabile. Cambiamenti nella funzione del benessere sociale assunta a riferimento si manifestano, ad esempio, nell'alternanza degli schieramenti politici al governo: un governo di impostazione liberale sarà maggiormente propenso a tollerare un elevato livello di disuguaglianza rispetto ad uno socialdemocratico. In paesi diversi prevalgono norme sociali anche molto differenti. La Cina fornisce un esempio estremo dell'importanza delle norme sociali: nel corso degli ultimi due decenni l'atteggiamento nei confronti dell'economia di mercato, a tutti i livelli della società, è radicalmente mutato, e contemporaneamente la disuguaglianza interna è aumentata in modo significativo.

Tipico è, non a caso, il confronto tra Stati Uniti da un lato e paesi dell'Europa continentale dall'altro. La società americana è percepita, dagli stessi americani, come più diseguale, ma anche come più efficiente e meritocratica. Molti sociologi ed economisti sostengono che l'americano medio sia disposto ad accettare di vivere in una società caratterizzata da un elevato livello di disuguaglianza perché spera, in futuro, di entrare a far parte del gruppo dei ricchi. In un recente sondaggio svolto negli Usa, il 20% dei rispondenti ha dichiarato di ritenere (evidentemente sbagliando) di far parte dell'1% più ricco della popolazione, ed un altro 20% ha dichiarato di avere la speranza di poter entrare, nel corso della propria vita, nel gruppo dell'1% più ricco. In una società che,

quantomeno, si percepisce come così altamente mobile, è difficile che facciano presa argomenti a favore di politiche pubbliche di impostazione redistributiva.

Occorre tener presente che il tentativo di favorire l'eguaglianza in uno spazio valutativo può creare un maggior grado di diseguaglianza in altri spazi. Un esempio molto evidente è il seguente: all'interno dei diversi paesi, ed in particolare in quelli europei, le istanze egualitarie si sono tradotte nella protezione di alcuni gruppi di lavoratori (gli *insider*), che godono delle protezioni dei sistemi di welfare e della rappresentanza sindacale, in contrapposizione, se non addirittura in conflitto, con i gruppi al di fuori di queste istituzioni (gli *outsider*).

Motivazioni etiche spingono ad occuparsi della diseguaglianza non solo a livello nazionale, ma anche internazionale. Per Sen le motivazioni che spingono a ricercare e ad adottare politiche di riduzione della diseguaglianza sono da ricercarsi, innanzitutto, nel nesso tra sviluppo e libertà, e cioè nel fatto che la crescita del prodotto interno lordo o dei redditi individuali possono essere molto importanti come mezzi per espandere le libertà delle persone che fanno parte di una società. L'esempio più evidente è quello di rendere effettivi certi diritti o libertà fondamentali formalmente uguali, ma il cui esercizio sostanziale dipende da una serie di condizioni materiali delle quali i soggetti dispongono in misura ineguale. In un mondo "globalizzato" il modo in cui operano le sue istituzioni di un paese ha effetti, e talvolta di enorme portata, sul resto del mondo. Inoltre ogni paese ogni società può ospitare al suo interno convinzioni arretrate, che necessitano di attenzione a livello globale, al fine di intraprendere azioni che eliminino i pregiudizi sottesi a certe posizioni etiche e politiche (spose bambine).

Le ingiustizie, all'origine delle diverse forme di diseguaglianza e dunque anche di quelle di reddito sono, per Sen, in larga misura casuali ovvero determinate "dalla lotteria del destino", e dunque ingiuste. Sono pure eliminabili attraverso adeguate politiche sociali, ovvero rimuovendo i numerosi ostacoli (culturali, religiosi, istituzionali) che creano discriminazione tra i diversi individui in relazione alle caratteristiche personali (sesso, razza, presenza di handicap) e ambientali (malattie endemiche, inquinamento). La teoria della "scelta sociale" è considerata l'impostazione più adatta al fine di disegnare politiche che riducano le ingiustizie più gravi, migliorando così il tenore di vita delle persone sia a livello nazionale che internazionale.

Vi sono importanti ragioni, economiche e socio-demografiche, che spingono ad occuparsi della diseguaglianza non solo a livello nazionale, ma anche internazionale. Un importante fenomeno come quello delle migrazioni, ad esempio, trova giustificazione nelle enormi differenze di reddito e di livello di vita tra i diversi paesi. Parallelamente al processo di globalizzazione sono aumentati i flussi migratori, non solo da Sud a Nord, ma anche tra paesi industrializzati. Flussi migratori consistenti dall'Europa agli Stati Uniti o verso l'America del Sud hanno accompagnato, ad esempio, la prima grande ondata di globalizzazione. Sempre la ricerca di un'occupazione spiega, oggi, il flusso di lavoratori a basso livello di qualificazione dal Messico, dal Sud America o dall'Asia verso gli Stati Uniti nonché dal Nord Africa o dal Medio Oriente verso l'Europa.

Nella teoria del commercio internazionale le migrazioni sono considerate il fattore che dovrebbe contribuire a livellare le retribuzioni, e dunque il costo del lavoro tra paesi. Il fenomeno migratorio, tuttavia, ha assunto oggi caratteri parzialmente diversi. Sempre più spesso lavoratori ad elevato livello di qualificazione si spostano tra paesi europei. Il fattore determinante, in questo caso, non è solo la ricerca di un'occupazione "qualsiasi",

ma di un'occupazione più remunerativa e di qualificazione più elevata. Nello stesso tempo stanno emergendo reazioni di chiusura da parte dei paesi di destinazione. Un fattore importante nello spiegare l'attrattiva di alcuni paesi rispetto ad altri resta il differenziale tra remunerazioni, e dunque tra i redditi che è possibile conseguire in un paese rispetto ad un altro. Le diverse forme di disuguaglianza nella distribuzione dei redditi, oltre che nei livelli occupazionali, tra paesi diversi costituisce uno dei fattori esplicativi del fenomeno migratorio. Per questo motivo, dunque, oltre che per motivazione etiche connesse ad un concetto di teoria della giustizia distributiva, è importante analizzare la disuguaglianza tra paesi, e cioè la "disuguaglianza globale" intesa non solo divario tra paesi, ma anche tra cittadini appartenenti a paesi diversi. Motivazioni di natura politica, infine, potrebbero indurre ad analizzare la disuguaglianza globale. Il diverso potere decisionale all'interno delle Organizzazioni Internazionali riflette il diverso potere economico, e dunque la disuguaglianza nella dotazione di risorse. Una elevata disuguaglianza influenza negativamente le condizioni di vita delle persone, riduce la coesione sociale all'interno d'ogni paese e tra paesi. E' in questo contesto che si deve collocare, ad esempio, la discussione sulla riforma delle istituzioni finanziarie internazionali e sul ruolo degli aiuti ai paesi in difficoltà.

### **3. I fattori all'origine della disuguaglianza nella distribuzione personale dei redditi.**

Il tentativo di costruire una *teoria della giustizia*, che valga per i diversi sistemi nazionali ed a livello globale, deve essere accantonato a favore di uno meno ambizioso, che si limiti ad analizzare i fattori all'origine delle disuguaglianze di reddito tra le persone non solo all'interno dei singoli paesi, ma anche a livello internazionale. Se si accetta che l'eguaglianza debba essere considerata una delle variabili che determinano l'equilibrio del sistema economico, sarebbe necessario poterla definire così come accade per il concetto di efficienza. In realtà non è semplice, né forse possibile, fornire una definizione univoca di eguaglianza e/o disuguaglianza, dal momento che questa può differire in relazione alla variabile di riferimento (reddito, ricchezza, tenore di vita, utilità, felicità, opportunità), cosicché l'eguaglianza in termini di una variabile può divergere anche in modo significativo dall'eguaglianza valutata con riferimento ad un'altra. Nell'ambito dell'economia politica la variabile "focale" è generalmente individuata nel reddito e/o nella ricchezza, in quanto variabili più facilmente quantificabili. Essendo esprimibili in termini monetari, esse sono utilizzabili per confronti nel tempo e nello spazio. La grandezza "reddito disponibile", d'altra parte, resta un buon indicatore, anche se non certamente l'unico, del tenore di vita. La scelta di una variabile quantificabile come il reddito, inoltre, consente di identificare indici che misurino la disuguaglianza globale e che possano esseri presi a riferimento di politiche di riduzione della stessa. Occorre dunque, in via preliminare, individuare i fattori che possono essere considerati all'origine della "disuguaglianza economica" nel processo di formazione dei redditi individuali.

Per molto tempo la distribuzione personale dei redditi è stata considerata un processo stocastico di cui debbono essere determinate le leggi statistiche che lo governano, avendo come obiettivi primari la formulazione di "leggi" generali per descrivere la "forma" della distribuzione e la misura, sulla base di tali leggi, del relativo grado di disuguaglianza: tale modalità di analisi privilegia quindi più gli aspetti statistici di quelli economici. Pareto, in particolare, aveva individuato una relazione tra redditi individuali e numero di percettori, a partire da un valore del reddito minimo, così significativa da potere essere

considerata una vera e propria legge. Questa impostazione statistico-descrittiva ha portato ad una sorta di separazione tra gli sviluppi di una teoria della distribuzione personale del reddito ed il “corpus” principale della teoria economica e, segnatamente, delle teorie della distribuzione funzionale. Nel corso del tempo, tuttavia, la distribuzione personale dei redditi è venuta acquistando importanza crescente anche per l’analisi economica non solo con riferimento ai concetti di equità e di benessere ma anche in relazione allo studio dei comportamenti individuali e collettivi (concernenti il consumo, l’accumulazione di capitale fisico ed umano), alle caratteristiche dell’organizzazione produttiva e del mercato del lavoro nonché a fini di formulazione delle politiche redistributive.

Non v’è dubbio che i processi attraverso cui i redditi individuali e/o familiari si determinano siano molto complessi. La diseguaglianza accertata nella distribuzione personale è la risultante delle diseguaglianze che si instaurano nel momento della formazione delle diverse componenti del reddito. Queste sono riconducibili, sostanzialmente, all’esistenza di percettori di soli redditi da lavoro in contrapposizione a percettori di redditi provenienti anche o solo dalla proprietà di beni capitali e/o di risorse naturali. All’interno della distribuzione dei redditi percepiti dai diversi gruppi di lavoratori si manifestano diseguaglianze determinate, tra l’altro, dalla posizione nella professione, dall’esercizio di determinate mansioni, dalle capacità individuali, dal livello di istruzione, dalle caratteristiche tecnologiche dei diversi settori produttivi. Il mercato, la famiglia e lo Stato possono cioè essere considerati come i tre momenti nei quali si combinano i diversi fattori all’origine della diseguaglianza. Dalla distribuzione funzionale del reddito (distinta nelle tre grandi categorie dei salari, dei profitti e delle rendite) si perviene a quella personale (primaria e secondaria) attraverso alcuni passaggi. Il primo è costituito dalla formazione e distribuzione del valore aggiunto ai diversi fattori in rapporto alla produzione del prodotto interno e nell’ambito di una specifica struttura del sistema economico per settori di attività, dimensione di impresa, categorie professionali. Questo primo momento riflette sia le caratteristiche macroeconomiche sia le scelte tecnologiche delle imprese, ovvero le variabili che determinano la ripartizione del reddito tra quote settoriali e funzionali.

Il secondo passaggio riflette il processo di distribuzione primaria del reddito dai fattori alle famiglie. La direzione e la grandezza dei flussi riflette a sua volta la struttura proprietaria dei fattori da parte dei singoli individui, raggruppati in unità familiari di diversa composizione e ampiezza. Alcuni di questi fattori, ad esempio i beni capitali, sono generalmente considerati di proprietà della famiglia. La capacità di ottenere un determinato livello di reddito dipende dalle caratteristiche individuali (abilità personali, innate od acquisite, età), ma anche dalla posizione relativa di ogni soggetto all’interno di una determinata struttura socio-economica.

Per ciascun individuo, inoltre, il peso di ogni categoria di reddito sul reddito complessivo dipenderà dal livello e dalla composizione delle dotazioni (capitale umano e capitale fisico) che possono essere scambiate sul mercato. I modi attraverso cui le dotazioni di fattori si traducono in redditi dipendono dai prezzi (del lavoro dipendente, del lavoro autonomo e del capitale) quali si determinano in relazione alle condizioni strutturali e congiunturali dei diversi mercati. La diseguaglianza risulterà tanto più elevata quanto più la proprietà delle dotazioni, ed in particolare dei beni capitali, è concentrata; quanto maggiore è la dispersione delle remunerazioni dei fattori ed in particolare del lavoro; quanto più l’esclusione dal mercato e l’emarginazione colpiscono sistematicamente

alcune componenti della forza lavoro, specifici settori produttivi, singole aree territoriali (Si veda l'Appendice A1).

Il terzo momento è quello in cui viene determinato il valore dei redditi disponibili. Se si tiene conto dell'azione redistributiva del settore pubblico, esercitata attraverso il prelievo delle imposte dirette e degli oneri sociali (effettuato sia sui redditi da lavoro che sul risultato lordo di gestione), l'erogazione di prestazioni sociali (pensioni, indennità di disoccupazione, cassa integrazione guadagni, e così via) ed il pagamento degli interessi sul debito pubblico, si giunge a determinare, partendo da quella primaria, la distribuzione secondaria del reddito. Questo terzo momento, logicamente successivo ma spesso contemporaneo al primo, riflette la struttura dei meccanismi redistributivi che legano il settore delle famiglie a quello della Pubblica Amministrazione. Esso riflette meccanismi distributivi che operano attraverso il sistema tributario (più o meno progressivo) e della sicurezza sociale.

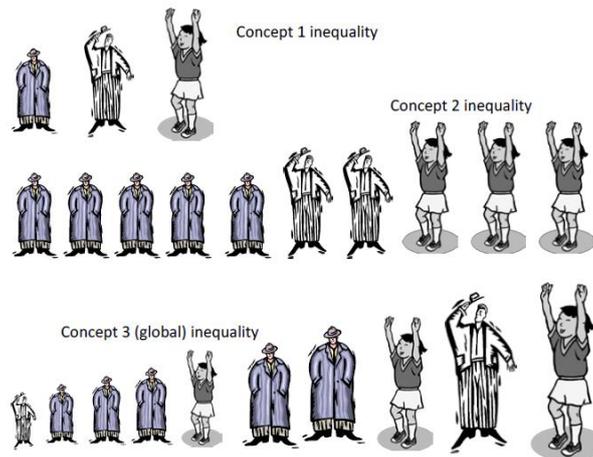
Lo schema di analisi appena introdotto evidenzia come ogni agente economico (individuo, impresa, Stato), grazie alla propria posizione all'interno del sistema economico ed alle interazioni con gli altri agenti, contribuisca a determinare la disuguaglianza che caratterizza la distribuzione dei redditi individuali e familiari sia a livello primario che secondario. E' necessario allora evidenziare le relazioni tra disuguaglianza economica e caratteristiche strutturali del sistema, nonché quelle tra disuguaglianza e politiche redistributive. In sede di analisi empirica, occorre dare risposta ai nuovi e numerosi problemi metodologici che si presentano nel momento in cui si intende "misurare" la disuguaglianza e che sono riconducibili, sostanzialmente, alla scelta delle unità di riferimento e degli indicatori.

#### **4. La disuguaglianza globale nel breve e nel lungo periodo.**

Contributi importanti all'analisi della disuguaglianza globale sono stati forniti dagli studi sugli indici atti alla sua misurazione e sulle tendenze di questi indici nel breve nel lungo periodo. I risultati e le interpretazioni che se ne possono trarre sono spesso contrastanti, e non solo a causa dei metodi di calcolo e degli indici utilizzati per misurare la disuguaglianza, ma soprattutto per le differenze nei dati di partenza, nelle caratteristiche metodologiche delle indagini, nelle ipotesi necessarie a stimare le diverse distribuzioni nazionali, nel numero di paesi inclusi nel campione considerato ed infine in relazione al periodo considerato. Qualunque sia il modello interpretativo prescelto, tutte le indagini in tema di disuguaglianza nella distribuzione personale dei redditi si basano su specifiche evidenze empiriche, nella maggior parte dei casi tratte da indagini campionarie. La significatività statistica del campione, il metodo di trattazione dei dati, la definizione delle variabili (unità di riferimento, componenti di reddito, periodo temporale di riferimento) condizionano l'interpretazione dei risultati. La definizione stessa di reddito non è priva d'ambiguità.

Seguendo la classificazione proposta da Milanovic (2006, p. 131), si può fare riferimento a tre concetti di disuguaglianza globale tra loro distinti, ai quali corrispondono tre diverse misure complementari, ciascuna idonea a misurarne un aspetto. Il primo (*Concept 1*) che fa riferimento alla "disuguaglianza tra paesi" (*Intercountry inequality*) misura i divari nei redditi pro-capite dei diversi paesi prescindendo dalla diversa numerosità della popolazione. Dal momento che la popolazione non entra nel calcolo dell'indice ogni paese ha il medesimo peso nella distribuzione globale del reddito. Questo significa che un

aumento nel reddito di un paese “piccolo” ha lo stesso effetto sulla variazione della disegualianza globale di un paese più grande e più popoloso (Si veda l’Appendice A2). Il secondo concetto (*Concept 2*) definito come “disegualianza internazionale” (*International inequality*) misura la disegualianza globale come divario tra i redditi pro capite dei diversi paesi tenendo conto della numerosità della popolazione, e dunque ponderando con essa i diversi valori del reddito medio. Il terzo concetto (*Concept 3*) di “disegualianza globale” (*Global inequality*), infine, misura la disegualianza nella distribuzione dei redditi fra i cittadini (individui o famiglie) considerati come appartenenti tutti ad un unico territorio: il mondo. L’indice misura le divergenze tra i redditi individuali e non solo tra il reddito medio delle nazioni. Il calcolo della disegualianza viene effettuato sulla base di una distribuzione dei redditi individuali *indipendentemente* dal paese di appartenenza. L’indice così costruito può essere considerato come il “vero” indicatore della disegualianza globale intesa come divario tra redditi di diversi paesi in un mondo composto da individui e non solo da nazioni.



Milanovic (2012), p.3

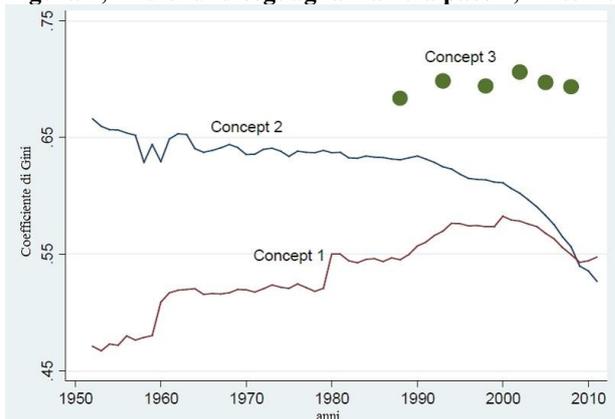
I problemi che si presentano per il calcolo della *global inequality* sono numerosi, sia di natura empirica sia di natura concettuale. La possibilità di misurare empiricamente la “disegualianza globale” nella sua terza accezione è relativamente recente. La sua analisi richiede di disporre non solo di dati relativi ai redditi medi dei diversi paesi tra loro comparabili, ma anche di indagini campionarie che consentano di ricostruire la funzione che rappresenta la distribuzione personale dei redditi tra i “cittadini del mondo”, come se appartenessero ad una sola entità territoriale. E’ proprio questa distribuzione, che richiede la comparabilità tra valori provenienti da fonti diverse, la più difficile da stimare. Un considerevole sforzo è stato diretto, negli ultimi anni, a costruire banche dati contenenti informazioni armonizzate e comparabili. Tuttavia il numero dei paesi presi in considerazione per questo processo di omogeneizzazione è piccolo rispetto al numero di paesi esistenti.

La funzione di distribuzione dei redditi individuali a livello mondiale può essere stimata

seguido due diverse metodologie. Un primo gruppo di lavori fa uso delle indagini campionarie solo per ottenere informazioni sulle quote di reddito spettanti ai “quantili” nei quali è stata suddivisa la popolazione. Il valore dei livelli medi dei redditi (o dei consumi) sono imputati sulla base dei valori desunti dalla contabilità nazionale. Un secondo gruppo di lavori, invece, fa ricorso esclusivamente alle indagini campionarie sui redditi familiari, sia per il calcolo della diseguaglianza che per il calcolo dei livelli medi delle variabili economiche di interesse. In questi studi la distribuzione globale è ottenuta direttamente dalle indagini campionarie per un numero molto elevato di paesi. In base alla funzione di distribuzione stimata viene, successivamente, calcolato un indice “tradizionale” di diseguaglianza come l’indice di Gini o l’indice di Theil.

Le stime fornite da Milanovic (2012), riportate nella figura 1, consentono di evidenziare le differenze nella dinamica della diseguaglianza globale, nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale, in relazione alla specifica misura adottata, e cioè a seconda che ci si riferisca alla “diseguaglianza tra paesi”, alla “diseguaglianza internazionale” o, infine, alla “diseguaglianza globale”. Sull’asse orizzontale sono indicati gli anni. Sull’asse verticale è riportato come misura della diseguaglianza l’indice di Gini. La composizione del campione di paesi considerati è rimasta praticamente costante a partire dal 1960.

**Figura 1, Indici di diseguaglianza “tra paesi”, “internazionale” e “globale” (1952-2011).**



**Fonte: Milanovic (2012), p.6. Valori calcolati con i nuovi prezzi a parità di potere d’acquisto.**

L'indice della diseguaglianza "tra paesi" (*Concept 1*) calcolato sulla base di redditi medi "a parità di potere d'acquisto", e quando questi *non* siano pesati per la numerosità della popolazione è crescente nel periodo 1950-1960 e tra il 1980 ed il 2000. Si osserva, invece, una certa stabilità attorno ad un valore di 53 tra il 1960 ed il 1980. A partire dall'inizio degli anni 80, in coincidenza con la crescita dei tassi d'interesse reale e con l'emergere della crisi debitoria in molti paesi in via di sviluppo si è verificato un processo di significativa divergenza tra i redditi pro-capite dei diversi paesi e dunque di crescita dell'indice di diseguaglianza. La cosiddetta "decade perduta" in America Latina, la stagnazione e poi il vero e proprio declino nei paesi dell'Europa dell'Est e nei paesi dell'ex Unione Sovietica, ed il pessimo andamento di molti paesi africani sono stati i fattori che, insieme all'ottimo andamento dei paesi ricchi spiegano la divergenza. In questo periodo di crescente globalizzazione i paesi ricchi sono cresciuti più velocemente di quelli poveri.

A partire dal 2001 la diseguaglianza ha cessato di crescere, e il *trend* si è invertito. Nonostante l'inversione nella tendenza della diseguaglianza, il suo livello è, oggi, in misura significativa maggiore di quanto non fosse negli anni 60 e 70. Il periodo compreso tra il 2001 ed il 2006 è stato di crescita non solo per l'economia globale (trainata dai paesi maggiori e più ricchi), ma anche per i paesi africani, per i paesi ex-comunisti e per quelli dell'America Latina. Il tasso di crescita di questi paesi spiega l'inversione nella tendenza dell'indice dopo il 2001.

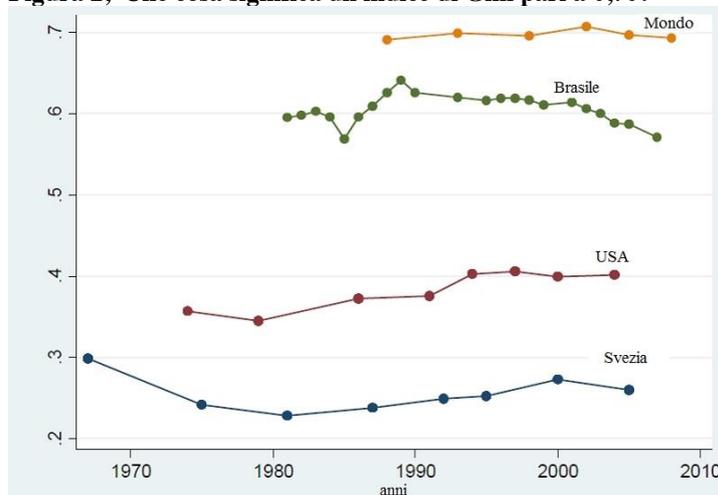
L'indice della diseguaglianza "internazionale" (*Concept 2*) quando si include la Cina è andato sempre diminuendo negli ultimi 60 anni, con una accelerazione a partire dal 2000. Il valore dell'indice nel 1960 era molto elevato pari a 0.65 ed alla fine del 2006 l'indice si era ridotto allo 0.55 (Figura 1). La diminuzione dell'indice è più accelerata negli ultimi anni grazie all'accelerazione della crescita del reddito pro capite di Cina, ma anche dell'India.

I primi due concetti di diseguaglianza globale, quelli che misurano la "diseguaglianza tra paesi", sono gli indici favoriti in macroeconomia. E' questa l'accezione del concetto più appropriata quando si voglia verificare l'ipotesi della convergenza/divergenza nei livelli di reddito tra i diversi paesi. Le prime analisi, di natura empirica si collocano all'interno degli studi sulla crescita. Questi studi vertono sul tema della convergenza ovvero della divergenza tra i redditi procapite dei paesi in via di sviluppo rispetto a quelli industrializzati. Coloro che ritengono che gli effetti positivi della globalizzazione siano stati molto numerosi sottolineano come, i divari di reddito pesati per la popolazione, e dunque misurati con l'*International inequality*, siano diminuiti. Coloro che, invece, sono critici nei confronti della globalizzazione preferiscono considerare l'*Intercountry inequality* come misura della crescente divergenza nei redditi pro-capite dei diversi paesi. L'utilizzo dell'indice di Gini per stimare la "diseguaglianza globale" merita un chiarimento di natura concettuale. L'indice di Gini ha non solo il significato statistico di misura della concentrazione nella distribuzione dei redditi, ma gli può essere attribuito anche un significato normativo. Essendo derivato dalla curva di concentrazione di Lorenz questo indice misura il senso di privazione relativa che ciascun percettore prova nel confrontare la propria posizione reddituale con quella di tutti gli altri (Si veda l'Appendice A3). Potrebbe essere difficile ipotizzare che questo significato possa essere preservato quando il confronto avviene tra cittadini che vivono in paesi così distanti tra

loro come l’Africa sub-sahariana rispetto al Canada o agli Stati Uniti. Sicuramente è stato così in passato. Oggi, tuttavia, proprio la globalizzazione e la progressiva integrazione internazionale ha modificato la percezione della propria posizione reddituale relativa nel confronto con gli altri cittadini del mondo. L’ipotesi che il confronto tra redditi individuali avvenga non solo all’interno dei confini nazionali, ma anche all’esterno di questi, sembra essere divenuta oggi non solo accettabile, ma addirittura esplicativa di importanti fenomeni connessi alla globalizzazione. L’accelerazione dei flussi migratori che si è verificata negli ultimi anni è certamente uno di questi.

Al dibattito sulle tendenze della “diseguaglianza globale” nelle sua terza accezione, hanno contribuito numerosi autori. L’accordo sul suo valore risulta particolarmente significativo visto che le metodologie di stima sono alquanto differenti. I valori dell’indice di Gini, con due eccezioni estreme, cadono in un intervallo molto ristretto tra lo 0.63 e lo 0.68. Milanovic, utilizzando i dati disponibili più recenti ha calcolato il valore della diseguaglianza globale misurata dal coefficiente di Gini per alcuni anni successivi al 1993 (Figura 1, 2). L’indice presenta un trend ciclico: dopo avere registrato un valore sostanzialmente stabile - attorno a 0.70 - nel periodo 1990-2005, diminuisce lievemente raggiungendo un valore di 0.67-0.68 nel 2010. Questi mutamenti sono spiegati nei primi anni 90 dalla crescita lenta dei redditi nelle zone rurali di India e Cina e dal collasso dell’Europa dell’Est. Entrambi questi fattori hanno contribuito alla crescita della diseguaglianza globale. Quando entrambe queste tendenze si sono invertite nel quinquennio successivo la diseguaglianza globale è diminuita. Queste inversioni causate da specifici eventi economici in paesi grandi, non sono da considerarsi una vera e propria tendenza.

**Figura 2, Che cosa significa un indice di Gini pari a 0,70?**



**Fonti: Milanovic (2012, p.9). L’indice di Gini è calcolato sui redditi disponibili in base ai “World Income Distribution database”.**

L’indice di Gini presenta comunque sempre un valore significativamente superiore a quello che si riscontra all’interno di qualsiasi altro paese, compresi quelli (Sud Africa e Brasile) caratterizzati da una diseguaglianza particolarmente elevata (figura 2). Si osservi che un valore di Gini pari a circa 0,70 comporta che l’1 per cento della popolazione mondiale più ricco riceve quasi il 14 per cento del reddito globale, mentre il 20 per cento

più povero riceve solo l'1 per cento.

Una prima domanda che sorge osservando la figura 1 è come sia possibile conciliare la tendenza dell'indice che misura la "diseguaglianza internazionale", costante nel periodo 1980-1990 e decrescente nel periodo successivo, con la dinamica dell'indice che misura la "diseguaglianza globale" che, nello stesso periodo, è stata, sia pure lievemente, crescente. Per comprendere questo "puzzle" è necessario considerare non solo la dinamica della diseguaglianza tra paesi, ma anche di quella all'interno dei singoli paesi. La diseguaglianza globale può essere considerata come la risultante di entrambe le diseguaglianze, quella *between* e quella *within*. La prima è misurata dai divari nei redditi medi dei diversi paesi. La seconda, invece, è misurata come divario tra i singoli redditi individuali all'interno dei paesi.

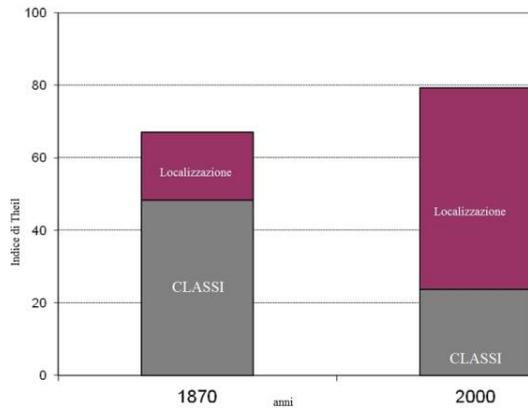
La diseguaglianza tra paesi, una delle due componenti della diseguaglianza globale, rivela un profilo molto simile a quello della diseguaglianza globale con una crescita fino al 1950 seguito da un periodo di relativa stabilità ed una netta diminuzione dopo il 1989. La diseguaglianza all'interno dei paesi, mostra, invece una relativa stabilità fino all'inizio del 900, una diminuzione tra il 1900 ed il 1950, ed infine un lieve aumento nei decenni successivi. Questo aumento, nell'ultimo decennio, è stato compensato dalla diminuzione della diseguaglianza tra paesi, così che la diseguaglianza globale è diminuita. Tale riduzione è stata "trainata" dall'aumento del reddito medio di paesi popolosi come la Cina e l'India.

Una seconda domanda che sorge è quale sia il peso delle due componenti *within* e *between* e se questo si sia modificato. La diseguaglianza interna può essere interpretata come la componente attribuibile alle differenze nei redditi tra percettori distinti per *classi* all'interno d'ogni paese. La distinzione potrebbe basarsi, ad esempio, sulla natura del reddito percepito, a seconda che sia prevalentemente da capitale o da lavoro. La diseguaglianza *between*, invece, e cioè quella tra i redditi medi dei diversi paesi può essere interpretata come la componente della diseguaglianza globale che dipende dalla "localizzazione" degli stessi paesi. Seguendo Milanovic (2012) si può osservare che la diseguaglianza si è modificata nelle sue due componenti passando da un valore attribuibile prevalentemente alle differenze di classe "interne" ad ogni paese ad un valore collegato principalmente ai divari di reddito "tra paesi".

La Figura 3 evidenzia le differenze nella composizione dell'indice di diseguaglianza di Theil nel 1870 e nel 2000, scomposto nelle due componenti: *within* e *between*. La "cittadinanza", e dunque le differenze tra paesi, spiegherebbero oggi poco più del 60 per cento della diseguaglianza globale. Si tratta di un mutamento significativo rispetto al passato, quando era la diseguaglianza *within* a pesare maggiormente. Questo significa che se il reddito personale dipende in larga misura dalla cittadinanza si può affermare che non esiste eguaglianza di opportunità a livello globale e che la cittadinanza costituisce una vera propria rendita non dipendente dagli sforzi individuali (Milanovic, 2012, p. 20).

Naturalmente molti altri fattori determinano il livello di reddito. Tuttavia "the remarkable thing is that a very large chunk of our income will be determined by only one variable, citizenship, that we, generally, acquire at birth. It is almost the same as saying, that it is possible predict her income just from the knowledge of her citizenship".

**Figura 4, Livello e composizione della diseguaglianza globale nel 19° secolo ed attorno al 2000 misurata dall'indice di Theil**

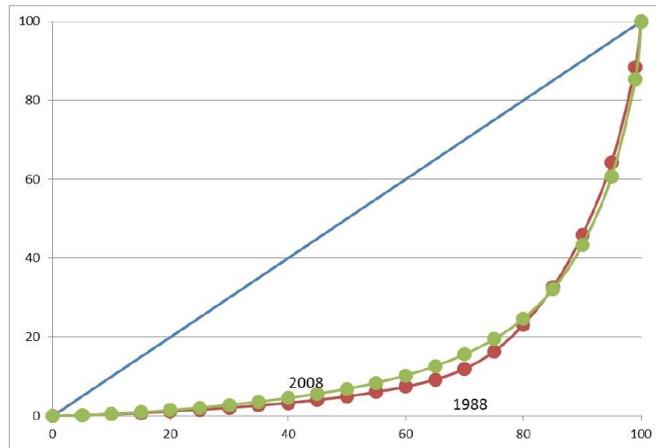


**Fonte: Milanovic, 2012, p. 20.6.**

### **5. Chi ha beneficiato dei mutamenti della diseguaglianza globale?**

Le stime fornite da Milanovic (2012) consentono di identificare le classi di percettori che hanno tratto vantaggio dai mutamenti nella disuguaglianza globale. Il confronto tra le due curve di Lorenz stimate per il 1988 e per il 2008 consente di osservare se vi sia stata o meno una diminuzione della diseguaglianza nella distribuzione globale dei redditi. Com'è noto l'asse verticale riporta le quote cumulate di reddito possedute dai diversi quantili di popolazione. Le percentuali cumulate di popolazione sono indicate sull'asse orizzontale. Quanto più la curva di Lorenz è vicina alla retta di equidistribuzione (collocata con un angolo a 45 gradi), tanto più significa che la diseguaglianza è bassa. I dati riportati nella figura 5 mostrano che nessuna delle due curve *domina* nel senso di Lorenz, e cioè corrisponde ad una minore distanza dalla retta di equidistribuzione per tutto l'intervallo di valori. La curva corrispondente alla distribuzione del 2008 è più vicina alla retta di equidistribuzione, e quindi *domina* la curva del 1988, in corrispondenza ai percentili intermedi fino all'80°. E' più distante dalla retta di equidistribuzione, invece, in corrispondenza agli intervalli successivi. Si è verificato, dunque, un arricchimento dei percettori che appartengono ai gruppi più ricchi. Per i gruppi più poveri i redditi sono rimasti stagnanti.

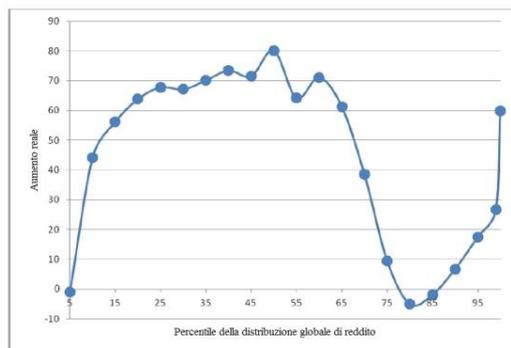
**Figura 5, Curve di Lorenz (1988, 2008).**



**Milanovic (2012), p.16.**

Il mutamento nel livello di disegualianza appare ancora più evidente quando si consideri la distribuzione del reddito nei diversi quantili di popolazione. La figura 6 evidenzia il mutamento del reddito percepito dai vari quantili di popolazione tra il 1988 ed il 1998. Due appaiono i gruppi che hanno beneficiato della crescita mondiale del reddito e che si possono considerare i principali “vincitori” della globalizzazione: i percettori più ricchi e coloro che appartengono alla classe media in paesi in via di sviluppo come la Cina, l’India, l’Indonesia ed il Brasile. Il reddito reale dell’1% più ricco è cresciuto più del 60% nelle ultime due decadi. D’altra parte si sono verificati, anche, aumenti significativi attorno alla mediana (Milanovic, 2012, p. 11).

**Figura 6, Mutamenti nel reddito reale tra il 1988 ed il 2008 in corrispondenza a diversi percentili della distribuzione globale del reddito (calcolati in dollari 2005).**



**Milanovic (2012), p. 11.**

Anche coloro che si collocano in corrispondenza ai primi tre percentili hanno ottenuto guadagni significativi. I redditi di questi gruppi in termini reali sono cresciuti tra il 40% ed il 70%. La sola eccezione è costituita dal 5% più povero i cui redditi in termini reali sono rimasti praticamente invariati. I gruppi compresi tra il 65 ed il 75esimo percentile

sono da considerarsi il gruppo perdente. Questi percettori che possono essere definiti come una “global upper-middle class” includono cittadini dei paesi industrializzati, degli ex-paesi sovietici e dell’America Latina che non hanno sperimentato alcuna crescita nei loro redditi. In sintesi si può affermare che a livello globale si sta formando una classe media soprattutto grazie al contributo di alcuni paesi in via di sviluppo particolarmente dinamici. Nello stesso tempo è aumentata la polarizzazione dei redditi a causa delle crescita più rapida dei redditi più elevati.

### **6. I mutamenti della diseguaglianza *within*.**

I mutamenti osservati sono la risultante di quanto è accaduto all’interno dei vari paesi in termini di crescita della disuguaglianza. E’ possibile individuare i differenti meccanismi che determinano il livello e la dinamica della diseguaglianza, nei paesi industrializzati ed in quelli in via di sviluppo, distinguendo tra fattori endogeni ed esogeni, e cioè tra quelli che dipendono dalle caratteristiche dei diversi paesi e quelli che dipendono dalla globalizzazione e quelli. Nei paesi industrializzati fattori come la concentrazione della ricchezza, il peso relativo dei redditi da capitale rispetto a quelli da lavoro, l’ineguale accesso all’educazione, il dualismo territoriale, fattori demografici e politiche redistributive, devono essere tutti ritenuti all’origine della diseguaglianza. Tuttavia, *da soli*, non riescono a spiegare la sua crescita negli ultimi decenni. Altri fattori esogeni che si suppone interessino tutte le economie industrializzate e che prevalgano, nel lungo periodo, sulle specificità nazionali hanno contribuito ad accrescere i divari distributivi dalle caratteristiche del paese e quelli riconducibili al processo di globalizzazione. L’influenza dei diversi fattori, tuttavia non è facilmente identificabile, e dunque gli effetti sono strettamente collegati.

Secondo molti studiosi, il fattore che maggiormente spiega l’aumento della diseguaglianza all’interno dei paesi industrializzati, in particolar modo negli Stati Uniti, è costituito dal fenomeno noto, in inglese, con l’espressione *skill-biased technological change*: il progresso tecnologico ha prodotto, nel mercato del lavoro, un aumento della domanda per lavoratori ad alta qualificazione professionale e ad elevata istruzione, mentre ha depresso la domanda per lavoratori poco qualificati. Le prospettive economiche dei lavoratori poco qualificati dei settori tradizionali sono state compromesse anche dal trasferimento verso i paesi in via di sviluppo delle parti più tradizionali e a basso contenuto tecnologico della filiera produttiva, motivato dal costo del lavoro molto inferiore. Interi settori, come il tessile, o in parte il metalmeccanico, sono entrati in crisi perché le imprese dei paesi avanzati non investono più nei paesi di origine, ma in quelli in via di sviluppo .

Il processo di apertura e di liberalizzazione dei mercati nazionali ed internazionali conseguente all’intensificarsi della globalizzazione, l’adozione di tecnologie risparmiatrici di lavoro come le *Information and Communication Technology* (ICT), la necessità di adeguare i contesti nazionali alla accresciuta competizione con gli altri paesi, in particolare con quelli in via di sviluppo, avrebbero prodotto un mutamento nelle strutture produttive, ridotto l’occupazione, il potere contrattuale dei lavoratori. e dunque anche della quota dei redditi da lavoro. Anche l’accresciuta mobilità dei capitali, conseguente alla progressiva integrazione dei mercati finanziari che ha caratterizzato il processo di globalizzazione si è tradotta in una crescita dei profitti, dei redditi più elevati e dunque anche della diseguaglianza (Oecd, 2011a, 2013).

Assieme al progresso tecnologico, la globalizzazione è l'altro fenomeno frequentemente citato per spiegare l'incremento della disegualianza, soprattutto nei paesi ricchi. Uno degli aspetti più rilevanti del processo di globalizzazione concerne la liberalizzazione dei mercati dei capitali. L'esperienza degli anni '90 ha mostrato che l'apertura indiscriminata dei mercati finanziari ha prodotto soprattutto crisi valutarie e finanziarie ed alta instabilità, con effetti spesso negativi anche sulle economie reali ed effetti redistributivi avversi e difficilmente controllabili.

L'evidenza empirica fornisce supporto all'ipotesi secondo cui l'internazionalizzazione dei mercati, anche di quelli del lavoro, avrebbe favorito l'aumento della disegualianza *all'interno* dei paesi. Nella maggior parte dei paesi, una quota significativa di questo aumento è attribuibile all'aumento dei "*top labor incomes, and especially wages and salaries*". Il funzionamento del mercato internazionale per i "*managers and for superstars*" viene considerato all'origine degli aumenti. I *top incomes* percepiti corrispondono ad una percentuale molto ridotta di percettori ma ad una quota significativa del reddito nazionale e del totale delle entrate fiscali. Sia il tasso di crescita del reddito nazionale che l'indice di Gini assumono di conseguenza valori differenti a seconda che i redditi più elevati siano esclusi dalle stime o vi siano compresi. Un fenomeno che ha recentemente attirato l'attenzione degli studiosi è la crescita dei redditi molto elevati, che ha determinato un aumento della quota di reddito percepita dal percentile più ricco.

Con lo sviluppo aumenta anche il peso del settore dei servizi. Il settore industriale è caratterizzato dalla presenza di alcune figure tipiche, che rappresentano buona parte dell'intera forza lavoro impiegata, ad esempio operai, impiegati, dirigenti; i redditi medi di queste categorie sono molto diversi, ma all'interno di ciascuna tipologia la variabilità dei redditi non è tipicamente molto elevata. Il settore dei servizi, invece, comprende un insieme di figure professionali dalle caratteristiche estremamente eterogenee. Tutto ciò favorisce una elevata dispersione delle retribuzioni. Si pensi al caso dell'India.

Le differenze negli andamenti della disegualianza nei vari paesi sono spiegate anche dalla presenza di forti eterogeneità nei meccanismi istituzionali che regolano, nei vari paesi, il funzionamento del mercato del lavoro. Due aspetti sono a questo riguardo di particolare rilevanza: il diverso potere contrattuale dei sindacati, e il sistema della contrattazione salariale. Nel corso degli anni '80 e '90 queste istituzioni che regolano il mercato del lavoro hanno subito importanti cambiamenti, tutti nel segno di un minore intervento pubblico a difesa delle parti più deboli del mercato del lavoro.

Un altro fattore considerato all'origine della diminuzione relativa della quota di reddito percepita dal lavoro è costituito dai mutamenti nei meccanismi istituzionali che regolano, nei vari paesi, il funzionamento del mercato del lavoro, ossia la riduzione della regolamentazione, l'erosione del salario minimo e del potere sindacale, l'incremento della mobilità. Questi mutamenti hanno accentuato le spinte verso la disegualianza. Nel contempo le riforme rese necessarie dall'aumentata competizione internazionale hanno contribuito alla riduzione della quota di reddito affluita al lavoro dipendente. Le prospettive economiche dei lavoratori poco qualificati dei settori tradizionali sono state compromesse anche dal trasferimento verso i paesi in via di sviluppo delle fasi più tradizionali e a più basso contenuto tecnologico della filiera produttiva. In seguito al diffondersi dell'*outsourcing* si sarebbe verificata, da parte delle imprese dei paesi industrializzati, una riduzione della domanda di lavoratori poco qualificati: ne sarebbe

seguito un ampliamento dei ventagli retributivi all'interno della categoria dei lavoratori dipendenti.

Negli ultimi decenni sono in costante diffusione mutamenti strutturali nelle caratteristiche delle famiglie, che possono provocare un aumento della disuguaglianza dei redditi familiari equivalenti: ad esempio i tassi di dissoluzione dei nuclei familiari stanno aumentando così come è in crescita il fenomeno delle adolescenti madri, prive di lavoro e di partner. L'aumento della partecipazione femminile al mercato del lavoro è un altro dei fenomeni economico-sociali che può avere provocato un incremento della disuguaglianza, se sono soprattutto le mogli di individui a reddito medio-alto ad entrare nella forza lavoro.

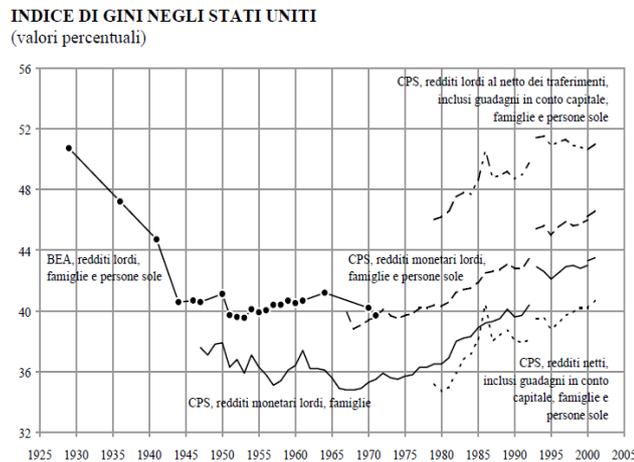
I cambiamenti nell'atteggiamento verso la disuguaglianza che la società è disposta a tollerare o a ritenere giustificabile sono lenti a manifestarsi, ma possono svolgere un ruolo molto importante nello spiegare l'andamento di lungo periodo della disuguaglianza effettiva.

Il cambiamento nel livello della disuguaglianza del reddito familiare può essere provocato anche da mutamenti nell'impostazione delle politiche pubbliche di tassazione e trasferimento. Da una parte si sono ridotte le aliquote marginali sui redditi più elevati. Dall'altra, a causa della sempre maggiore integrazione dei mercati finanziari, i redditi da capitale, molto mobili, sono tassati con aliquote più basse rispetto a quelli da lavoro, per cercare di impedirne la fuga verso paradisi fiscali. Visto che i redditi da capitale sono percepiti soprattutto dalle classi a reddito complessivo medio-alto, il permanere di questa tendenza, comune a tutti i paesi, non può che accrescere la disuguaglianza complessiva.

Molti paesi ricchi, poi, nel corso dell'ultimo ventennio, hanno modificato in senso restrittivo la struttura dei trasferimenti a favore dei disoccupati. Tutti i fenomeni descritti vanno nel segno di una minore capacità delle politiche pubbliche di operare redistribuzione a favore delle classi meno ricche, e quindi possono spiegare almeno parte dell'incremento della disuguaglianza.

Alcuni recenti lavori contribuiscono al dibattito su livelli e tendenze della disuguaglianza nel lungo periodo documentando le modificazioni nella distribuzione del reddito in otto paesi industrializzati nel secondo dopoguerra: tre anglosassoni (Stati Uniti, Regno Unito, Canada), due nordici (Svezia, Finlandia) e tre dell'Europa continentale (Repubblica Federale Tedesca, Francia, Italia). L'intento è quello di verificare l'esistenza di una curva ad U rovesciata, che segnalerebbe una relazione prima diretta e poi inversa tra crescita del reddito e disuguaglianza misurata dall'indice di Gini. La disponibilità di informazioni varia considerevolmente, per qualità e quantità, da paese a paese. I criteri statistici con cui è stata stimata la disuguaglianza sono molto differenti, così come lo è la definizione di reddito di mercato e di reddito disponibile, a seconda che vi siano compresi o meno i redditi da capitale finanziario. L'anno iniziale è diverso da paese a paese e per tutti l'anno finale si colloca nella seconda metà degli anni '90. Le tendenze della disuguaglianza risultano abbastanza simili, anche se appaiono differenziati i periodi di svolta. In particolare non emerge alcuna relazione tra i mutamenti nella disuguaglianza ed il suo livello iniziale.

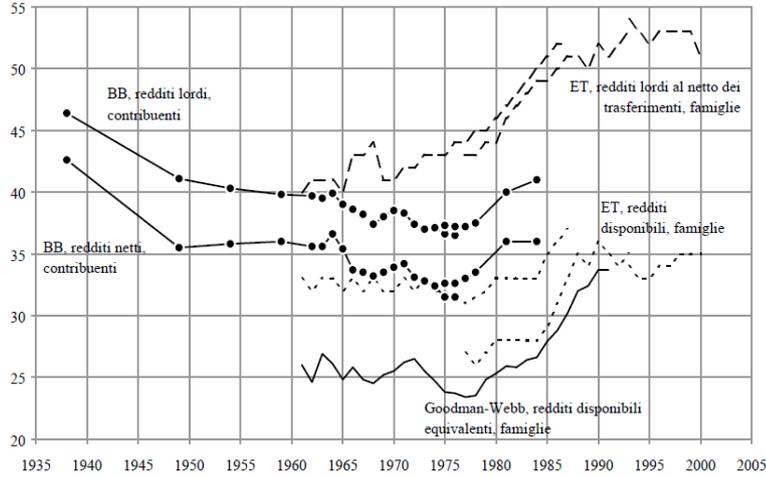
Figura7



A metà degli anni '90, tra tutti paesi OCSE presi in considerazione gli Stati Uniti presentavano il più elevato grado di disuguaglianza. I paesi del Nord e del Centro Europa presentavano, invece, il livello più basso. L'Italia, in particolare, registrava livelli di disuguaglianza piuttosto elevati, molto simili a quelli del Regno Unito. Nei paesi per i quali esistono serie storiche di lungo periodo (Stati Uniti, Regno Unito, Danimarca) si osserva, a partire dagli anni '30 e fino agli anni '70, una curva ad U, e non ad U rovesciata. La diminuzione della disuguaglianza è particolarmente significativa per gli USA e per il Regno Unito. Per gli altri paesi la riduzione emerge solo a partire dal dopoguerra ed è osservabile fino alla metà degli anni '70, o fino all'inizio degli anni '80 a seconda dei paesi considerati. A partire da questi anni si nota, invece, prima un crescita della disuguaglianza fino agli anni '90 e successivamente una relativa stabilità. Regno Unito e Stati Uniti si differenziano dagli altri paesi perché in essi la disuguaglianza è aumentata notevolmente in tutto il periodo considerato, e cioè anche negli anni '90. In questo periodo è cresciuta anche in Canada, Svezia, Finlandia e nella Repubblica Federale Tedesca.

Figura 8

Indice di Gini nel Regno Unito  
(valori percentuali)



INDICE DI GINI IN CANADA  
(valori percentuali)

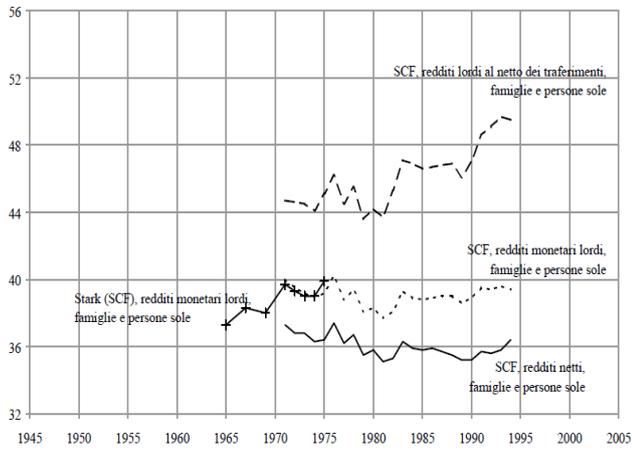
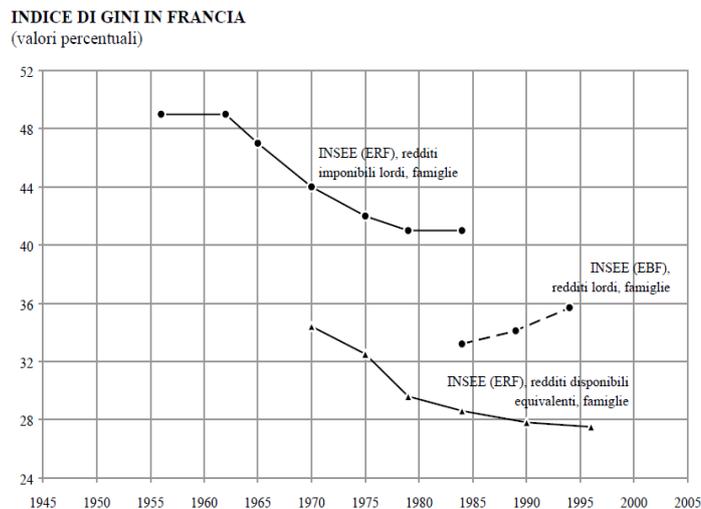


Figura 9

In tutti i paesi si è verificato un ampliamento dei ventagli retributivi che ha provocato una polarizzazione nella distribuzione dei redditi da lavoro. Si è ridotto il peso della classe

media ed è cresciuto quello delle classi inferiori e superiori. In particolare è cresciuto il peso dell'ultimo decile. Questi mutamenti risultano tuttavia differenziati in relazione alle specificità nazionali. In particolare, per quanto concerne gli Stati Uniti ed il Regno Unito si è osservata una significativa riduzione della quota di reddito spettante ai decili più bassi ed una crescente dispersione all' interno dei redditi da lavoro. Nelle democrazie del Nord ed in Francia questi mutamenti sono stati più attenuati grazie ad efficaci politiche redistributive.

Figura 10



Per

alcuni paesi è possibile documentare la dinamica della diseguaglianza in un periodo più recente. I mutamenti di questo ultimo periodo meritano particolare attenzione poiché corrispondono a due fasi della crisi finanziaria recente. E' molto difficile evidenziare gli effetti di una crisi sulla diseguaglianza ed ancor più difficile è prevedere quali ne saranno gli effetti di lungo periodo. La recessione ha colpito con notevole intensità quasi tutte le economie avanzate con conseguenze differenziate sulla dinamica della diseguaglianza in relazione alle caratteristiche dei singoli paesi ed in particolare al diverso impatto sul funzionamento dei mercati, sull'andamento della disoccupazione e sulla capacità dei governi di contrastarne gli effetti negativi con adeguate politiche redistributive e di protezione sociale. La crisi colpisce in modo differenziato i diversi gruppi di percettori. Se l'impatto di una recessione sulla diseguaglianza dipende in larga misura dai redditi da lavoro e dal mutamento del loro peso relativo, anche il mutamento nella diseguaglianza delle altre componenti di reddito può tuttavia influenzare quella complessiva. I percettori dei redditi da capitale, cioè quelli tra i più ricchi, risentono anch'essi della depressione a causa della caduta dei rendimenti.

L'effetto netto non è facilmente prevedibile ed è differenziato a seconda che si consideri il breve o il lungo periodo. Le analisi empiriche condotte utilizzando indici di diseguaglianza scomponibili (per sottogruppi o per fonte di reddito) danno risultati contrastanti. La dinamica della diseguaglianza negli Stati Uniti, ad esempio, ben documenta quanto il nesso tra recessione e diseguaglianza sia complesso. Le stime

disponibili evidenziano tuttavia come in un primo momento, tra il 2006 ed il 2007, si sia verificata una riduzione della disuguaglianza collegata ad una diminuzione dei redditi da capitale e delle rendite. La diminuzione dei rendimenti delle attività finanziarie avrebbe colpito in misura maggiore i decili medio-alti della distribuzione: la diminuzione dei redditi dei decili inferiori, a sua volta, sarebbe stata, all'inizio della crisi, compensata da un aumento dei trasferimenti. Immediatamente dopo, tuttavia, avrebbero cominciato ad operare gli effetti depressivi in termini di crescente disoccupazione. Sarebbe così diminuita la quota di reddito percepita dai lavoratori ed in particolare dai decili più poveri fra questi. Questo peggioramento deve essere attribuito non tanto al livello della disoccupazione, quanto soprattutto alla riduzione della partecipazione al mercato del lavoro (lavoratori scoraggiati).

I fattori endogeni responsabili della crescita della disuguaglianza nei paesi in via di sviluppo sono differenti rispetto a quelli che operano nei paesi industrializzati (OECD, 2011b). Tra i più importanti è necessario annoverare l'esistenza di un ampio settore informale, un significativo divario tra settore urbano e settore rurale, bassi livelli di istruzione per ampie fasce di popolazione, discriminazione di genere e barriere all'accesso sul mercato del lavoro per le donne. Tra i fattori esogeni, anche in questo caso, occorre segnalare l'importanza della globalizzazione che, attraverso gli incentivi alla produzione e alle esportazioni, finisce con il favorire solo alcune zone o settori di un paese, accentuando i divari regionali e quelli nelle tecnologie adottate. Circa il 60% dei PVS mostra una crescita della disuguaglianza nell'ultimo decennio. Solo una minoranza di paesi, come quelli dell'America Latina, hanno sperimentato, invece, una diminuzione.

### **7. La dinamica della disuguaglianza in Italia.**

Nel loro insieme risultati desumibili dalle indagini della Banca d'Italia individuano alcuni episodi nell'evoluzione della distribuzione del reddito in Italia (Brandolini 2009). Nel 1969 si avviò con l'autunno caldo una fase "egualitaria" che si concluse nei primi anni ottanta. Questa fase coincise con il periodo in cui il conflitto sociale raggiunse la fase più acuta dalla seconda guerra mondiale. I rapporti di forza si spostarono decisamente a favore dei sindacati e dei lavoratori, che avanzarono domande retributive fortemente egualitarie.

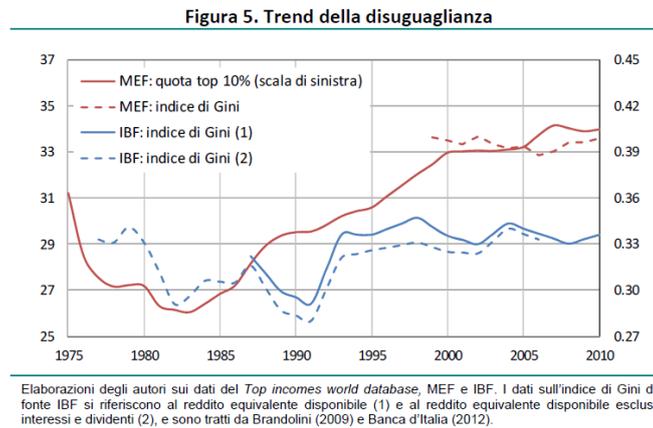
In questo contesto maturò la riforma del meccanismo di indicizzazione del 1975 che portò all'adozione del punto unico di scala mobile, il quale, in presenza di tassi di inflazione a due cifre, si sarebbe tradotto in una rapida compressione della struttura retributiva almeno fino ai primi anni ottanta come anticipato all'epoca dalle analisi più attente. Questa spinta perequativa nella distribuzione delle retribuzioni si propagò alla distribuzione dei redditi familiari, almeno secondo i dati qui considerati che non includono interessi e dividendi. Nei primi anni ottanta queste spinte si affievolirono e si avviò una fase in cui la distribuzione dei redditi tese ad ampliarsi; ciò avvenne soprattutto durante la grave crisi economica del 1992-93 quando la disuguaglianza e la povertà crebbero fortemente, riportandosi sui livelli del 1980. Da allora non è emersa alcuna netta tendenza verso un allargamento delle disparità di reddito, nonostante i considerevoli cambiamenti che hanno interessato il mercato del lavoro, il sistema di sicurezza sociale e, più in generale, l'intera società italiana.

In Italia la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi e la povertà sono cresciute rapidamente durante i primi anni novanta (figura 11). Da livelli simili alla media OCSE si

é passati a livelli vicini a quelli degli altri paesi dell'Europa del Sud. La disuguaglianza è cresciuta del 33% (dato più alto fra i paesi Ocse, la cui media è del 12%). Da allora la disuguaglianza é rimasta ad un livello comparativamente elevato. Tra i 30 paesi OCSE oggi l'Italia ha il sesto più grande gap tra ricchi e poveri. I dati evidenziano come l'1% più ricco degli italiani possiede il 23,4% della ricchezza nazionale netta, una quota pari a 39 volte la ricchezza del 20% più povero del Paese. Questo 1% detiene più di quanto posseduto dal 60% della popolazione.

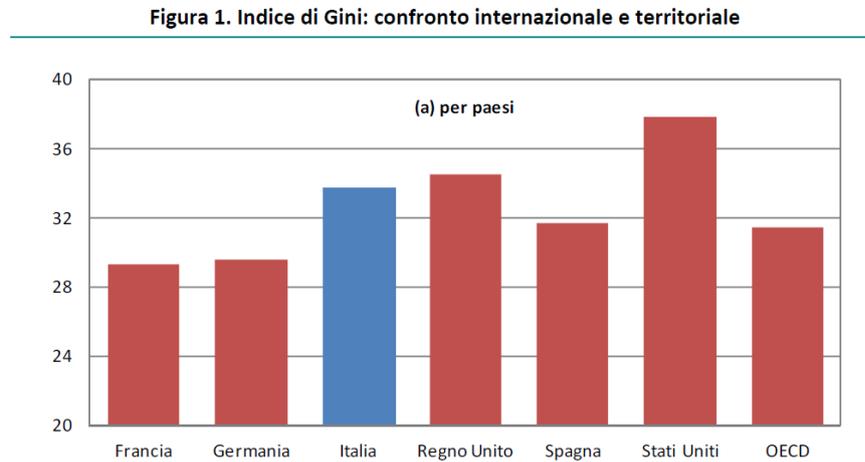
L'Italia ha in parte colmato il crescente gap tra ricchi e poveri aumentando la tassazione sulle famiglie e spendendo di più in prestazioni sociali per le persone povere. Sorprendentemente, l'Italia é uno dei tre soli paesi OCSE che ha aumentato la spesa in prestazioni rivolte ai poveri negli ultimi dieci anni. Il reddito medio del 10% degli Italiani più poveri é circa 5000 dollari (tenuto conto della parità del potere di acquisto) quindi sotto la media OCSE di 7000 dollari. Il reddito medio del 10% più ricco é circa 55000 dollari, sopra la media OCSE. I ricchi hanno beneficiato di più della crescita economica rispetto ai poveri ed alla classe media.

Figura 11



L'indice di Gini nel 2011 era tra i più elevati all'interno dei paesi europei.

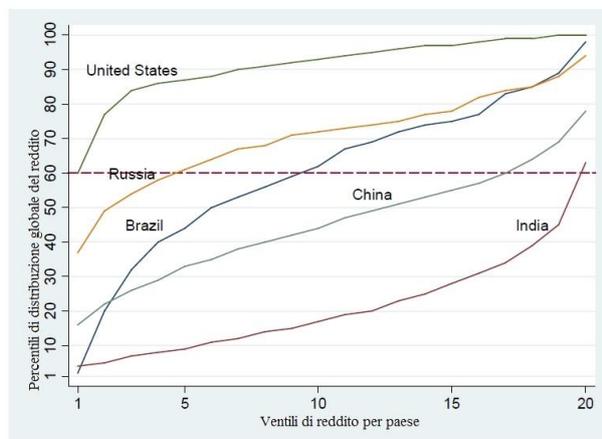
Figura 12



### 8. Da “proletari” a migranti

Al fine di evidenziare le differenze nella posizione reddituale di individui che abitano in paesi diversi, la popolazione di tutti i paesi è stata suddivisa in gruppi comprendenti il 5% dei rispettivi percettori ordinati dai più poveri ai più ricchi, e cioè in ventili di popolazione, e riportata sull'asse orizzontale della figura 9 (Milanovic, 2012). Sull'asse verticale è indicata, invece, “the global percentile position of each national ventile” (Milanovic, ibidem). Il reddito medio dei ventili di ciascun paese, corrisponde ad uno dei percentili di reddito globale collocati sull'asse verticale. I percentili di reddito rispetto al reddito mondiale sono stati ottenuti ordinando in senso non decrescente i redditi medi dei ventili di reddito di ogni paese: cioè partendo dalla distribuzione globale dei redditi medi di ogni ventile indipendentemente dal paese di appartenenza.

**Figura 13, Paesi diversi e classi di reddito nella distribuzione globale del reddito, 2005. (La linea all'altezza del 60° percentile corrisponde al 5% più povero della popolazione americana.)**



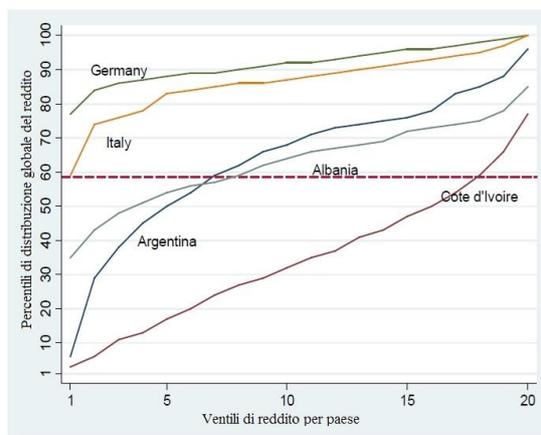
**Milanovic (2012), p.21.**

In altri termini, se N sono i paesi del mondo considerati, i percentili della distribuzione del reddito mondiale sono stati determinati sulla base dei redditi medi degli Nx20 ventili di popolazione. Con riferimento, ad esempio, agli Stati Uniti, il reddito medio del ventile più povero si colloca al 60° percentile della distribuzione del reddito mondiale. Sul versante opposto, il 5% di americani più ricco si colloca in corrispondenza all'1% più ricco del mondo.

Se si prende in considerazione un altro paese come l'India (il paese più povero di quelli rappresentati in figura 9), si osserva che essa raggiunge il 60-esimo percentile (e, quindi, la posizione del 5% più povero degli Stati Uniti) solo a partire dal 20-esimo ventile. Quindi, anche se sicuramente in questo paese alcuni individui sono molto ricchi, il reddito medio del ventile più ricco, comunque non si colloca al di sopra del 70° percentile della distribuzione mondiale di reddito. Il numero di cittadini indiani che hanno redditi (Milanovic, 2012, p.23) comparabili a quelli della classe media americana è dunque ancora molto limitato. Se si fissa l'attenzione sulla Russia (il paese che occupa la seconda posizione) la figura 9 indica che il 5% più povero si colloca intorno al 38-esimo percentile e che il 60-esimo percentile viene superato solo a partire dal quarto ventile.

La distribuzione del reddito in Cina domina quella indiana per tutto l'intervallo di valori posti sull'asse orizzontale. Questo significa, che individui che si collocano "at a given percentile level of Chinese distribution always have higher income than people at that same percentile of India's income distribution" (Milanovic, 2012, p.23) e che il ventile di percettori più ricco, in Cina, si colloca praticamente all'80° percentile della distribuzione mondiale del reddito. "If we used percentiles, the top 1% of the Chinese would be better-off than 93% of world population" (Milanovic, 2012, p.23). Nel caso del Brasile il gruppo dei più poveri si colloca nella parte inferiore della distribuzione mondiale del reddito. Esiste, invece, una consistente classe media che si colloca tra il 70° e l'80° percentile del reddito mondiale. Allo stesso modo i brasiliani più ricchi si collocano in corrispondenza ai percentili superiori.

**Figura 14, Italia e altri paesi**



**Milanovic (2012), p. 24.**

La figura 10 evidenzia le differenze nella distribuzione del reddito dei ventili in Italia, in Germania e in alcuni paesi in via di sviluppo. I primi sono da considerarsi come paesi di arrivo dei flussi migratori. Il confronto potrebbe essere, naturalmente, effettuato anche con il resto del mondo e con altri paesi europei. Anche se l'Italia può essere considerata paese prevalentemente di transito, resta comunque un termine di confronto e di riferimento per la decisione di emigrare. I gruppi più poveri in Italia si collocano immediatamente al di sotto del 60° percentile, in modo del tutto analogo a quanto avviene negli Stati Uniti. Nello stesso tempo il 5% degli italiani più ricchi si colloca in corrispondenza ai percentili superiori. I cittadini poveri di paesi come la Germania, o potrebbero essere anche di altri paesi nordici, invece si collocano in corrispondenza all'80° percentile del reddito mondiale.

In Albania, ad esempio, circa il 30% della popolazione dispone di un reddito il cui valore si colloca sotto la linea della povertà italiana. Questo significa che se questo gruppo di popolazione emigrasse in Italia, se anche ricevesse un reddito pari a quello dei più poveri italiani, si collocerebbe comunque ad un livello di reddito superiore a quello che avrebbe ottenuto rimanendo in Albania. Anche in Argentina, sempre a titolo d'esempio, circa un quarto della popolazione percepisce un reddito che li colloca al di sotto della linea della povertà italiana. Nei paesi africani, infine, come ad esempio la Costa d'Avorio, i ventili più ricchi superano di poco il 65° percentile. Questo significa che i più ricchi in Costa d'Avorio hanno una posizione reddituale simile a quella dei più poveri in Italia o in Germania. In questo paese circa l'80% della popolazione si colloca sotto la linea della povertà italiana. Emigrando questi cittadini avrebbero, dunque, la probabilità di migliorare la propria posizione.

## 9. Considerazioni conclusive

L'evidenza empirica che negli ultimi anni è stata resa disponibile non fornisce ancora risultati concordi. Le interpretazioni che se ne possono trarre sono difficilmente generalizzabili, in relazione alle differenze nei metodi di raccolta e di trattamento dei dati, agli indici impiegati per misurare la disuguaglianza, al numero di paesi inclusi nel

campione, al periodo considerato. Alcune misure della diseguaglianza globale mostrano una sostanziale stabilità, altre un aumento, altre ancora una diminuzione. La diseguaglianza appare muoversi, nel tempo, lungo traiettorie non ben definite ed in modo irregolare. Nei movimenti di lungo periodo della diseguaglianza interna ai singoli paesi è tuttavia possibile identificare alcune regolarità in relazione all'intensificarsi dei processi di globalizzazione.

Le differenze nei livelli medi di reddito tra le aree ricche e quelle povere del pianeta sono oggi ancora molto elevate, e quindi concorrono in larga misura - unitamente alla diseguaglianza interna ai vari paesi - a determinare la diseguaglianza globale. La diminuzione della distanza fra Cina ed India da una parte e i paesi industrializzati dall'altra non è stata sufficiente a compensare il mancato avvicinamento agli stessi da parte di altre aree dell'Asia, dell'America Latina e dell'Africa. Molto significativo è ancora il divario tra le distribuzioni dei redditi dei diversi paesi. E questo sia in termini di diseguaglianza globale sia con riferimento ai diversi gruppi di percettori.

La diseguaglianza misurata come disuguaglianza "internazionale" è diminuita in relazione alla crescita del reddito pro capite di paesi popolosi come la Cina e l'India. La componente *between* della diseguaglianza globale resta la componente principale dell'indice di diseguaglianza globale, sia che si calcoli l'indice di Gini o l'indice di Theil. La localizzazione resta un fattore molto importante nel determinare il livello dei redditi all'interno dei singoli paesi, e dunque anche la diseguaglianza esistente nella distribuzione degli stessi redditi. All'inizio degli anni 2000 il peso relativo della componente *tra* paesi della diseguaglianza era nettamente superiore a quello della componente *interna*, evidenziando quindi un fenomeno significativamente diverso rispetto al XIX secolo, quando più del 40 per cento della diseguaglianza globale era spiegata da quella interna ai sistemi nazionali. Alcuni paesi poi, in passato classificati come in via di sviluppo (in particolare Cina e India), hanno sperimentato incrementi significativi nella dimensione della classe media segnalando la tendenza ad una progressiva riduzione della diseguaglianza interna. Altri invece, come molti paesi africani, continuano a presentare una elevata polarizzazione nella distribuzione dei redditi.

Le differenze nelle diverse distribuzioni dei redditi risultano ancora più accentuate a causa della diversità delle politiche attuate all'interno dei diversi sistemi per ridurre il livello di diseguaglianza. Esiste, dal punto di vista delle politiche redistributive, una forte asimmetria tra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo. Molti dei paesi che appartengono al primo gruppo, ed in particolare in quelli europei, intraprendono politiche per ridurre il grado di diseguaglianza. Tuttavia l'esperienza degli anni più recenti insegna che, in periodi di crisi, la possibilità di attuare politiche redistributive efficaci è limitata dai vincoli costituiti dalla necessità di ridurre i livelli del debito pubblico e di mantenere gli equilibri di bilancio. Nello stesso tempo la riduzione delle aliquote marginali sui redditi più elevati, adottata per rendere più uniforme la tassazione, per combattere l'evasione, nonché per impedire la fuga dei capitali verso i "paradisi fiscali", ha finito con l'accrescere la diseguaglianza nella distribuzione personale dei redditi (Brandolini et. al., 2011). Nei paesi in via di sviluppo, d'altra parte, le politiche redistributive sono molto limitate e di scarsa efficacia. Il problema è tanto più grave, in quanto proprio in questi paesi il livello di povertà è ancora molto elevato.

Ci si deve interrogare allora se non sia possibile, e giustificabile dal punto di vista etico,

individuare ed applicare delle politiche idonee a ridurre la disegualianza globale. Così come avviene all'interno delle singole nazioni, anche a livello internazionale, dovrebbero operare meccanismi redistributivi al fine di ridurre disegualtanze di reddito così elevate. La domanda che immediatamente si pone è, dunque, quali politiche potrebbero essere implementate per ridurre divari che dipendono dalla localizzazione e dalla cittadinanza. Questi divari sono destinati a ridursi, almeno parzialmente, grazie alla crescita di paesi come la Cina e l'India, ma anche di altri paesi in via di sviluppo. Tuttavia in assenza di questo avvicinamento spontaneo sarebbe necessario individuare ed attuare politiche redistributive adeguate. Una riflessione sulla natura degli aiuti da parte delle Istituzioni internazionali e sulla direzione dei flussi potrebbe essere opportuna.

Una via, in un certo senso "spontanea" attraverso cui le differenze reddituali possono essere attenuate è certamente l'emigrazione. Le rimesse degli emigrati sono oggi una componente importante del reddito di alcuni paesi poveri. I flussi migratori, tuttavia, generano esternalità negative sia nei paesi di partenza che in quelli di arrivo. Gli effetti sul reddito pro capite nel paese di provenienza sono di varia natura ed in parte contrastanti. Il rapporto dovrebbe aumentare (grazie a un mero effetto statistico) in relazione alla diminuzione del denominatore e in corrispondenza dell'aumento del numeratore grazie alle rimesse degli emigranti. Tuttavia potrebbe diminuire anche il numeratore a causa di un vero e proprio impoverimento del capitale umano. Emigra, infatti, generalmente la quota di popolazione più preparata o quantomeno dotata di maggior spirito d'iniziativa. Nel paesi d'arrivo, poi, possono sorgere importanti problemi di integrazione non sempre facili da gestire. Una considerazione importante riguarda l'effettivo miglioramento nel tenore di vita degli immigrati che spesso è inferiore alle attese. E questo perché non è facile trovare una nuova occupazione o semplicemente perché il potere d'acquisto dei redditi ottenuti nel paese d'arrivo è in realtà più basso di quanto possa essere stimato calcolando i redditi a parità dei poteri d'acquisto (PPP).

### **Appendice A1.**

La funzione generatrice del reddito dell'individuo  $i$  può essere espressa come:

$$y_i = F(x_i) \quad y_i = f(c_u, c_f, t_r)$$

dove  $y_i$  indica il reddito individuale disponibile derivante rispettivamente dalla proprietà del capitale umano, che genera redditi da lavoro dipendente ed autonomo, dalla proprietà del capitale fisico che genera redditi da capitale, nonché dalla capacità di ottenere trasferimenti.

Dal reddito individuale si passa a quello familiare  $y_h$  tenendo conto dei diversi componenti familiari che guadagnano un reddito nel processo produttivo.

$$y_h = \sum y_i \quad i \dots n = \text{componenti nucleo familiare}$$

Le variabili macro sintetizzano le caratteristiche strutturali e congiunturali dei diversi mercati e consentono di specificare la funzione  $f$ .

### **Appendice A2.**

Se lo sviluppo è inteso, in una prima accezione, come crescita potrà essere misurato dal reddito pro-capite. I limiti concettuali di questo indicatore tradizionale sono ben noti: 1)

E' un valore medio e dunque non tiene conto della distribuzione dei redditi (personali) tra la popolazione; 2) Le stime del reddito nei PVS sono spesso poco attendibili (indagini campionarie, censimenti); 3) Nel calcolo non sono inclusi il valore dei beni e servizi che non vengono scambiati sul mercato (autoconsumo, economia informale e illegale); 4) Non vengono considerati valori come l'ambiente che si deteriora in connessione al processo di crescita (nei PVS l'inquinamento è piuttosto elevato); 5) La trasformazione dei valori in dollari basata su tassi di cambio ufficiali è poco significativa. Nei PVS una quota, anche significativa di beni non entra nel commercio internazionale (distinzione tra *tradable* e *non tradable*). In questo caso occorre effettuare i confronti con un cambio basato sulle Parità dei Poteri Acquisto (PPP). Si vedano le Penn World Tables calcolate dalla World Bank.

Seguendo la World Bank (<http://data.worldbank.org/about/country-classifications>) è possibile classificare i paesi in 4 categorie. Nel 2011 questi erano: i) paesi a "basso" reddito (Reddito Nazionale Lordo pro-capite inferiore a 1,025 dollari) low -income countries; ii) paesi a reddito "medio basso" (Reddito Nazionale Lordo pro-capite compreso tra 1.006 e 4,035 dollari; iib) paesi a reddito "medio-alto" (Reddito Nazionale Lordo pro-capite compreso tra 4,036 e 12,475 dollari); iii) a questi paesi si contrappongono quelli ad "elevato" reddito (Reddito Nazionale Lordo pro-capite superiore a 12,476 dollari) definiti come high-income countries.

### **Appendice A3. Rappresentazione della distribuzione personale del reddito e della diseguaglianza.**

*1. Scelta della variabile che meglio sintetizza il benessere delle persone: reddito o consumi.*

- le informazioni sui redditi sono più facilmente disponibili
- consumi: totali o finalizzati a soddisfare determinati bisogni (es. l'alimentazione); solo spese per consumi o anche autoconsumi
- i consumi hanno un profilo più regolare rispetto ai redditi (sia in un singolo istante temporale sia lungo il profilo *life-cycle*; soprattutto nei paesi più arretrati e nelle zone rurali il profilo del reddito è molto irregolare)
- oltre alle opportunità riflettono anche gli schemi di preferenza delle persone;

*2 Scelta del riferimento temporale*

- un anno, due o più istanti temporali.
- lungo l'intero ciclo di vita (*prospettiva life-cycle*). Questa impostazione presuppone capacità previsiva degli agenti nelle decisioni di consumo/risparmio; presuppone mercati del credito perfetti; richiede la disponibilità di dati longitudinali o *panel data*

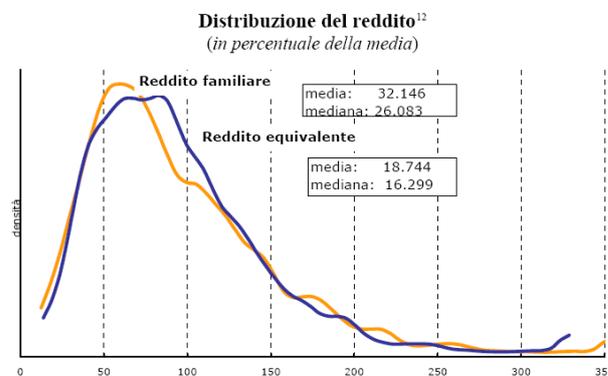
*3 Scelta dell'unità economica di riferimento: individuo vs. famiglia*

Le teorie economiche e le misure di diseguaglianza e povertà sono formulate con riferimento all'individuo. Se l'obiettivo principale è misurare la capacità di guadagno e il

benessere che deriva dal soddisfacimento dei bisogni è l'individuo l'unità di riferimento. Tuttavia nella realtà si fa generalmente riferimento alla famiglia perché: a) i dati sui redditi e sui consumi hanno "significato" prevalentemente a livello familiare; b) individui non percettori di reddito possono avere elevato benessere; c) è all'interno della famiglia che si soddisfano i bisogni, si sviluppano le potenzialità dei singoli e si assumono le decisioni di consumo, risparmio, offerta di lavoro. (N.B. passando a livello familiare la dispersione dei redditi si riduce)

E' possibile rappresentare:

a) la funzione di densità di frequenza, continua  $f(x)$  avente come dominio la retta reale e codominio l'intervallo  $[0,1]$ .



**Figura 1. Distribution of disposable household income in Italy in the 2008. Banca d'Italia, I bilanci delle famiglie italiane nel 2008, Supplemento al Bollettino Statistico, n. 8, febbraio 2010.**

Se si considerano i singoli valori del reddito  $x_1 \leq x_2 \leq \dots \leq x_N$

si arriverà alla rappresentazione della  $f(x)$ . Essa è indipendente dalla numerosità della popolazione  $N$ ; ha caratteristiche del tutto simili a quelle di una funzione di densità di probabilità.

La media  $\mu_X$  è definita come il valore del reddito totale diviso per il numero dei percettori.

La mediana  $x^*$ . La mediana, indicata come  $\text{med}(X)$ , è quel valore  $x^*$  che lascia alla sua destra ed alla sua sinistra almeno metà delle osservazioni. Essa soddisfa la seguente proprietà:

La moda  $x_0$ . La moda è definita come il punto nel quale  $f(x)$  raggiunge il massimo.

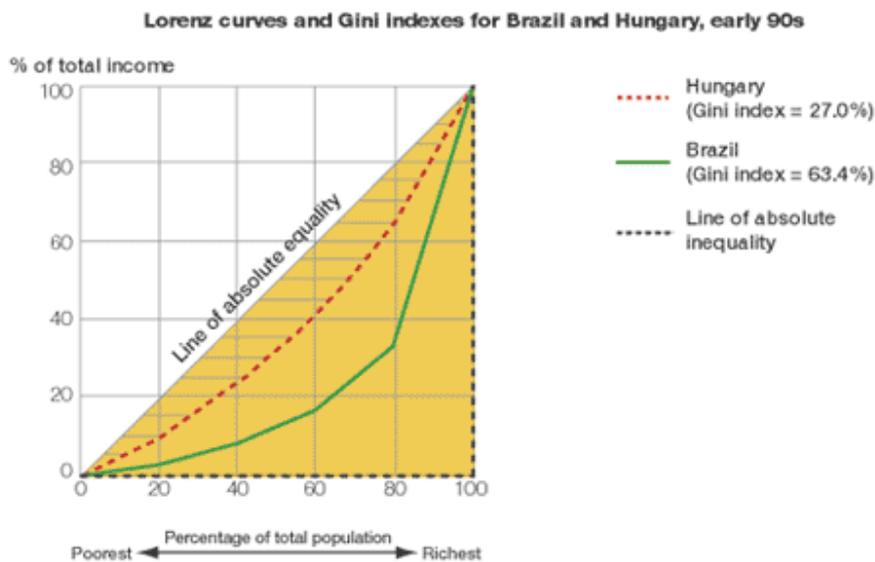
#### 4. La misurazione. La curva di Lorenz e l'indice di Gini.

##### 4.1 Curva di Lorenz

Com'è noto l'asse verticale riporta le quote cumulate di reddito possedute dai diversi quantili di popolazione. Le percentuali cumulate di popolazione sono indicate sull'asse orizzontale.

Quanto più la curva di Lorenz è vicina alla retta di equidistribuzione (collocata con un angolo a 45 gradi), tanto più significa che la disuguaglianza è bassa. I dati riportati nella figura 2 mostrano che nessuna delle due curve *domina* nel senso di Lorenz, e cioè corrisponde ad una minore distanza dalla retta di equidistribuzione per tutto l'intervallo di valori.

Fig.2



#### 4,2 Indice di Gini

Le misure di natura statistica assumono il reddito medio come valore di riferimento rispetto al quale valutare il grado di dispersione di una distribuzione: una classe diversa di indici è quella che considera invece le differenze di reddito *tra* tutti le possibili coppie di percettori. Tra queste, la più nota e più frequentemente impiegata è l'indice di Gini. Esso è la media della sommatoria delle differenze d'ogni reddito rispetto a tutti gli altri. Indice della deprivazione relativa alla Runciman.

- Soddisfa quasi tutti i requisiti d'una buona misura della disuguaglianza.
- Può essere derivato dalla curva di Lorenz (esso è eguale all'unità meno il doppio dell'area sottesa alla curva di Lorenz).

Se  $L_x > L_y$  e le due curve non si incrociano  $G(x) < G(y)$ .

- Può essere scomposto per componenti fattoriali, settoriali e territoriali (media ponderata di disuguaglianza all'interno e tra i gruppi) anche se rimane un residuo.
- Soddisfa i requisiti richiesti dall'impostazione assiomatica.
- Limite: valori identici di  $G$  possono associarsi a curve di Lorenz diverse (problema generale: è una misura di dispersione e non di asimmetria)

L'indice di Gini è una misura scalare della disuguaglianza dato dal rapporto tra l'area compresa tra la curva di Lorenz e la diagonale di equidistribuzione e l'area dell'intero triangolo. Esso è eguale ad uno meno due volte l'area sottesa alla curva di Lorenz ovvero:

$$G = \frac{1}{2N^2\mu} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N |x_i - x_j|$$

$|x_i - x_j|$  indica la differenza in valore assoluto fra livelli di reddito della coppia di individui  $i$  e  $j$ ;

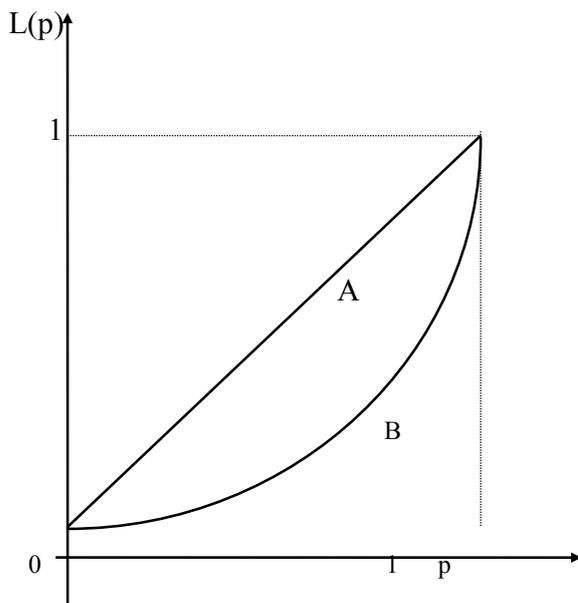
$G=0$  perfetta equidistribuzione;  $G=1$  massima concentrazione del reddito.

Si può interpretare anche geometricamente in termini di curva di Lorenz: è uguale al rapporto

$$A/(A+B)$$

$G = 1 - 2$  volte le aree dei trapezi sottesi alla spezzata di Lorenz (Si vedano la fig. 2, 3)

Fig.3



#### 4. La misurazione della povertà.

b) Nelle statistiche ufficiali e nel disegno delle politiche di lotta alla povertà è ancora prevalente l'idea di una **povertà** definita in termini di reddito. E tuttavia si sta progressivamente affermando, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, l'opinione che la misura di privazione nello spazio del reddito rappresenti una metrica necessaria ma che da sola non basti a render conto della grande eterogeneità delle condizioni di vita reali degli individui e delle famiglie e dunque della loro effettiva condizione di povertà o di benessere.

Diverse sono le argomentazioni avanzate nei confronti di tale inadeguatezza: da un lato, vi sono aspetti importanti della vita delle persone difficilmente riassumibili attraverso la sola metrica del reddito; dall'altro, alle disuguaglianze nello spazio delle risorse si associano spesso disuguaglianze in altri spazi, come quello delle opportunità o dei risultati, della felicità e della vulnerabilità, che agiscono attraverso modalità di causa-effetto, azione-retroazione non così semplici e prevedibili come si potrebbe pensare; infine, vi sono disuguaglianze che si manifestano nel campo della salute, dell'istruzione, della partecipazione al mercato del lavoro o nell'arena politica che sono meritevoli di attenzione tanto quanto, e forse ancor più, delle disuguaglianze economiche. Resta però aperta la questione di come si possa procedere concretamente all'identificazione, misurazione e individuazione di questi spazi e all'analisi delle interrelazioni esistenti tra loro. Rimane da chiarire, poi, quali conseguenze si possano produrre sul fronte del disegno delle politiche, del loro monitoraggio e della misura della loro efficacia in relazione all'obiettivo di riduzione della povertà.

L'indicatore tradizionalmente utilizzato per misurare la **povertà** è la quota dei poveri H (head-count ratio). E' definito come il rapporto fra il numero dei poveri (q) e la popolazione complessiva (N). Esso è basato sull'identificazione di una **linea della povertà** in termini monetari, e cioè di uno o più valori soglia sulla cui base classificare come povere le unità economiche di riferimento (individuo o famiglia) che si collocano al di sotto di tale livello critico. Questa linea può essere assoluta o relativa.

$$H = q/N$$

I *limiti* di H sono: ia) non tiene conto dell'intensità della privazione e del modo in cui è distribuito il reddito tra i più poveri; ib) è insensibile ai trasferimenti che avvengono al di sotto della linea della povertà.

i) La linea fissata per misurare la *Povertà assoluta* è legata a necessità fisiologiche e biologiche di base. La linea della povertà, al di sotto della quale gli individui sono da considerarsi poveri, è fissata in relazione al soddisfacimento dei bisogni primari, del minimo vitale, del fabbisogno nutrizionale minimo, della disponibilità di beni e servizi essenziali per la sopravvivenza. E' assoluta in quanto prescinde dagli standard di vita prevalenti all'interno della comunità di riferimento. *Problemi*: ia) arbitrarietà della scelta (quali bisogni includere); ib) visione molto ristretta della vita umana

ii) La linea per misurare la *Povertà relativa* è correlata agli standard di vita prevalenti all'interno di una data comunità. Questa linea comprende bisogni che vanno al di là della semplice sopravvivenza, dipende dall'ambiente sociale, economico e culturale e quindi varia nel tempo e nello spazio. Nei paesi industrializzati è fissata come una percentuale del reddito medio o mediano.

La Banca Mondiale calcola tre linee della povertà assoluta (di reddito o di consumo). Le

prime due per misurare la povertà estrema sono collocate rispettivamente a \$1 e \$1.25. Una terza linea pari a \$2 al giorno misura la “povertà”.

### **Riferimenti**

- Baldini M., Toso S., *Diseguaglianza, povertà e politiche pubbliche*, Bologna, Il Mulino, 2004, cap. 1, 2, pp.13-108, cap. 5, pp. 171-183.
- Banca d'Italia, *I bilanci delle famiglie italiane nel 2008*, Supplemento al Bollettino Statistico, n. 8, febbraio 2010
- Banca d'Italia, *I bilanci delle famiglie italiane nel 2014*, Supplemento al Bollettino Statistico, dicembre 2015, n.64  
[http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/bilfait/boll\\_stat/suppl\\_08\\_10\\_corr.pdf](http://www.bancaditalia.it/statistiche/indcamp/bilfait/boll_stat/suppl_08_10_corr.pdf)
- Bourguignon F., *La globalizzazione della diseguaglianza*, Codice edizioni, Torino, 2013.
- Brandolini A. (2009), *L'evoluzione recente della distribuzione del reddito in Italia*, in “Brandolini A., Saraceno C., Schizzerotto A.(a cura di), *Dimensioni della disuguaglianza in Italia: povertà, salute, abitazione*”, Fondazione Ermanno Gorrieri, Il Mulino, Bologna.  
[http://www.fondazionegorrieri.it/UserFiles/File/Brandolini\(1\).pdf](http://www.fondazionegorrieri.it/UserFiles/File/Brandolini(1).pdf)
- Giannetti M., Mariani R. (2015), *La situazione economica delle famiglie italiane: atmosfera da anni 80*, “Etica ed Economia”, 15 dicembre.  
<http://www.eticaeconomia.it/la-situazione-economica-delle-famiglie-italiane-atmosfera-da-anni-80/>
- Milanovic B., *More or Less*, IMF, Finance and Development, September 2011  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/09/milanovic.htm>
- Milanovic B. (2014a), *Current trends: Issue of justice and politics*, LIS summer lecture,  
<http://www.lisdatacenter.org/wp-content/uploads/Milanovic-slides.pdf>  
pp. 42–85.
- OECD (2011a), *An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings*, in: *Divided We Stand, Why Inequality Keeps Rising*, pp. 1-47  
<http://www.oecd.org/els/soc/dividedwestandwhyinequalitykeepsrising.htm>
- OECD (2013), *Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty*, *New results from the OECD income distribution database*, disponibile su  
<http://www.oecd.org/social/soc/OECD2013-Inequality-and-Poverty-8p.pdf>
- OxfamItalia (2015a), *La grande diseguaglianza*  
<http://www.oxfamitalia.org/oxfam-news/la-grande-disuguaglianza>