



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"**

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E MANAGEMENT

PROVA FINALE

DISTRIBUZIONE DEI REDDITI E MOBILITÀ SOCIALE IN ITALIA

RELATORE:

CH.MO PROF. CESARE DOSI

LAUREANDO: LEONARDO TONELLO

MATRICOLA N. 1065194

ANNO ACCADEMICO 2015 – 2016

Indice

Introduzione	3
1. Le disuguaglianze reddituali in Italia: uno sguardo d'insieme	4
1.1 Il rapporto tra percentili e quote di reddito	4
1.2 Il coefficiente di Gini	7
1.3 L'indice di Atkinson	11
1.4 Sintesi.....	14
2. La trasmissione delle disuguaglianze	15
2.1 Il coefficiente di elasticità intergenerazionale	15
2.2 La Great Gatsby Curve	18
2.3 La mobilità sociale.....	20
2.4 Sintesi.....	22
3. Le cause della disuguaglianza	23
3.1 Il capitale umano.....	23
3.2 Le altre possibili cause.....	27
3.3 Sintesi.....	29
Considerazioni finali	30
Riferimenti bibliografici	32

Introduzione

Negli ultimi anni, complice la crisi economica, l'attenzione dell'opinione pubblica nei confronti delle disuguaglianze economiche è cresciuta: alcuni esempi sono la nascita di movimenti popolari come *Occupy Wall Street*, il cui motto è “*We are the 99 %*” e le ultime primarie americane, in cui Bernie Sanders, è riuscito a conquistare molto consenso proprio scagliandosi contro il crescente divario tra i ricchi, sempre più ricchi, ed i poveri, sempre più poveri.

Nonostante quando si parli di disuguaglianze ci si riferisca spesso alla ricchezza complessiva, una componente molto interessante da analizzare è quella dei redditi la quale, in particolare nel nostro paese, ha raggiunto livelli di sperequazione tra i più elevati nel nostro continente: lo scopo di questo elaborato è analizzare i meccanismi che stanno alla base della disuguaglianza dei redditi in Italia.

L'elaborato è così strutturato: nel primo capitolo, verrà analizzata l'attuale situazione italiana in termini di disuguaglianze reddituali e verrà operato un confronto con alcuni paesi sviluppati. Nel secondo capitolo verrà analizzata una prima questione fondamentale, ossia se e in che misura le disuguaglianze reddituali siano ereditarie. Nel terzo capitolo, infine, verranno analizzati i meccanismi alla base della trasmissione dei redditi.

Capitolo 1

Le disuguaglianze reddituali in Italia: uno sguardo d'insieme

In questo capitolo verrà offerta una breve panoramica sull'attuale situazione in termini di disuguaglianza dei redditi utilizzando tre indici, selezionati tra i molti disponibili, che permettono una facile e rapida comprensione del fenomeno. Per agevolare il confronto con altri paesi, i dati sono stati estrapolati dalla medesima fonte, Eurostat, garantendo quindi un raffronto su basi omogenee.

1.1 Il rapporto tra percentili e quote di reddito

Il rapporto tra percentili è il più semplice degli indici che possono essere utilizzati per misurare le disuguaglianze economiche: esso non è altro che il rapporto tra il valore di due percentili presi a scelta da una data distribuzione. La sua costruzione richiede pochi e brevi passaggi: selezionata una popolazione da studiare è sufficiente ordinare, in ordine crescente, gli individui che la compongono in base al reddito e quindi individuare i percentili della distribuzione di cui si desidera calcolare il rapporto. In genere i rapporti più utilizzati sono quelli che riguardano i decili agli estremi della popolazione e quelli relativi al rapporto tra un estremo della distribuzione e la media o la mediana (OECD, 2015).

Tabella 1.1 – Redditi medi e quote di reddito per decimi di famiglie - 2014

Redditi medi e quote di reddito per decimi di famiglie			
Decimi di famiglie	Valore di ripartizione (euro)	Quota di reddito (valori percentuali)	Reddito medio (euro)
Fino al 1° decile	10.400	2,1	6.521
Dal 1° al 2° decile	14.982	4,2	12.840
Dal 2° al 3° decile	18.165	5,4	16.633
Dal 3° al 4° decile	21.600	6,6	19.905
Dal 4° al 5° decile	25.108	7,6	23.320
Dal 5° al 6° decile	30.065	9,0	27.442
Dal 6° al 7° decile	36.018	10,8	32.978
Dal 7° al 8° decile	43.748	13,0	39.610
Dal 8° al 9° decile	55.265	16,0	48.916
oltre il 9° decile	--	25,3	77.189

Fonte: Banca d'Italia (2014)

La Tabella 1.1, contenuta nel rapporto pubblicato dalla Banca d'Italia dal titolo “*I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2014*” (2014), rappresenta la divisione in decili della distribuzione dei redditi netti complessivi dei nuclei familiari italiani. Come si può notare, il 10% degli italiani più poveri detiene il 2,6% del valore dei redditi totali, mentre il 10% della popolazione più ricca possiede una quota pari al 25,3%: ad ogni euro di reddito guadagnato dai più poveri

corrispondono 10 euro guadagnati dai più ricchi. A partire da questi dati, poi, è possibile calcolare il rapporto tra i diversi decili della popolazione: il rapporto tra il nono ed il primo decile, denominato P90/P10 ha un valore di 5,313. Questo dato indica che il reddito del nono decile è pari ad oltre cinque volte il reddito dell'individuo che si trova al primo decile. Il rapporto P50/P10 ha un valore di 2,414 mentre il rapporto P90/P50 è pari a 2,201: in pratica il primo decile guadagna circa metà del reddito mediano che a sua volta guadagna circa metà del reddito del nono decile. Il rapporto tra decili, però, è un indice che dipende sì dalla forma della distribuzione, ma che ci dice troppo poco a riguardo di essa: basti pensare che un percentile è un individuo che occupa una determinata posizione in una distribuzione, pertanto il rapporto tra decili si disinteressa di tutti gli altri individui che vengono subito prima o subito dopo dei valori considerati.

Utilizzando la struttura del rapporto tra percentili è possibile ottenere un ulteriore indice che permette di considerare la condizione di un gruppo di individui contigui nella distribuzione. Per fare ciò è sufficiente considerare la sommatoria dei redditi che separano diversi percentili e quindi calcolare, ad esempio, il rapporto tra la somma dell'ultimo 10% dei redditi ed il primo 10%, indicato con la sigla S90/S10: questo dato fornisce una misura, in termini di multiplo, di quante volte la ricchezza del 10% più ricco della popolazione è maggiore rispetto al 10% della popolazione più povera. Questo rapporto, prendendo a riferimento i dati della [Tabella 1.1](#), è pari a 11,837: detto altrimenti, i più ricchi possiedono quasi dodici volte il reddito dei più poveri.

Per quanto questi dati siano già di per sé significativi, per poter comprendere l'attuale situazione italiana è utile effettuare un confronto spazio-temporale: per poter fare ciò è necessario utilizzare dei dati che, in quanto omogenei in termini di modalità di raccolta, permettano di operare tale genere di raffronti. Per questo motivo spesso nelle comparazioni che riguardano più Paesi viene utilizzato il reddito disponibile equivalente, il quale viene definito dalla Banca d'Italia (2014, p.6) come "...il reddito di cui un membro della famiglia dovrebbe disporre per raggiungere lo stesso livello di benessere [che aveva all'interno della famiglia] se visse da solo". Lo stesso documento spiega come il valore di tale reddito si ottenga operando una divisione tra la sommatoria di tutti i redditi percepiti dal nucleo familiare a cui appartiene un individuo al netto delle imposte ed al lordo dei trasferimenti, ed il numero di adulti equivalenti: quest'ultimo valore si calcola assegnando a ciascun individuo del nucleo familiare un coefficiente definito solitamente in base alla scala di equivalenza OCSE, la quale prevede un

peso pari ad 1 per il primo adulto della famiglia, 0,5 per ogni altro individuo sopra i 14 anni e 0,3 per coloro di età inferiore a quest'ultima; sommando i pesi si ottiene il divisore.

Tabella 1.2 – S80/S20

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Danimarca	3,4	3,5	3,4	3,7	3,6	4,6	4,4	4	3,9	4	4,1
Finlandia	3,5	3,6	3,6	3,7	3,8	3,7	3,6	3,7	3,7	3,6	3,6
Svezia	3,3	3,3	3,6	3,3	3,5	3,7	3,5	3,6	3,7	3,7	3,9
Norvegia	3,6	4,1	4,8	3,5	3,7	3,5	3,4	3,3	3,2	3,3	3,4
Belgio	3,9	4	4,2	3,9	4,1	3,9	3,9	3,9	4	3,8	3,8
Germania	-	3,8	4,1	4,9	4,8	4,5	4,5	4,5	4,3	4,6	5,1
Francia	4,2	4	4	3,9	4,4	4,4	4,4	4,6	4,5	4,5	4,3
Lussemburgo	3,9	3,9	4,2	4	4,1	4,3	4,1	4	4,1	4,6	4,4
Austria	3,8	3,8	3,7	3,8	4,2	4,2	4,3	4,1	4,2	4,1	4,1
Italia	5,6	5,6	5,4	5,4	5,2	5,3	5,4	5,7	5,6	8,8	5,8
Grecia	5,9	5,8	6,1	6	5,9	5,8	5,6	6	6,6	6,6	6,5
Spagna	5,2	5,5	5,5	5,5	5,6	5,9	6,2	6,3	6,5	6,3	6,8
Portogallo	7	7	6,7	6,5	6,1	6	5,6	5,7	5,8	6	6,2
Regno Unito	-	5,9	5,4	5,3	5,6	5,3	5,4	5,3	5	4,6	5,1
Stati Uniti	-	7,8	-	-	7,7	7,7	7,9	8,2	8,5	8,7	-

Fonte: Eurostat: S80/S20 income quintile share ratio by sex and selected age group (Paesi UE e UK); dati OECD.Stat: Income Distribution and Poverty (USA)

La Tabella 1.2 contiene i dati relativi al rapporto S80/S20 dei principali Paesi europei (Regno Unito incluso) ricavati dal database Eurostat, oltre a quelli degli Stati Uniti la cui fonte è il database OECD.Stat. Il rapporto S80/S20, a differenza di quanto visto in precedenza, prevede un confronto tra la sommatoria dei redditi del 20% più ricco della popolazione ed il 20% più povero. Come è possibile osservare, la disuguaglianza dei redditi in Italia tra il 2004 ed il 2014, misurata con questo indicatore, è aumentata, seppur seguendo un andamento altalenante: già prima della crisi finanziaria del 2007-2008, l'Italia aveva uno dei valori maggiori di disuguaglianza dei redditi a livello europeo. Questo valore è leggermente calato negli anni di piena crisi economica, per poi aumentare negli anni immediatamente successivi e rimanere costante negli ultimi due. È possibile affermare, pertanto, che la recente crisi economica ha senz'altro acuito le differenze reddituali tra i più ricchi ed i più poveri.

I dati contenuti nella Tabella 1.2 evidenziano inoltre come ogni Paese abbia seguito una propria dinamica per quanto riguarda il livello di disuguaglianza dei redditi: in alcuni, come Spagna e Germania, negli ultimi dieci anni la disuguaglianza ha registrato un sostanziale aumento, seppur con andamenti discontinui; in altri, come nel Regno Unito, le disuguaglianze si sono invece ridotte progressivamente.

Al di là degli andamenti dei singoli paesi è possibile suddividere il territorio europeo in zone geografiche ognuna delle quali risulta essere caratterizzata da un diverso livello di disuguaglianza: l'Europa del nord (Danimarca, Svezia e Finlandia), a cui può aggiungersi l'Olanda, si caratterizza per i tassi di disuguaglianza storicamente più bassi i quali, nonostante la recente crisi economica, rimangono i più bassi del Continente.

L'Europa meridionale (Spagna, Italia, Portogallo, Grecia) si caratterizza, invece, per i tassi storicamente più elevati: qui, eccezion fatta per il Portogallo, la disuguaglianza nei redditi è aumentata negli anni della crisi.

L'Europa centrale (Francia, Germania, Austria) si colloca a metà strada: alcuni Paesi hanno visto incrementare la disuguaglianza, Germania su tutti, la quale aveva un indice tipico da Paese del nord nel 2004 ed ha raggiunto nel 2014 un valore da Paese del sud.

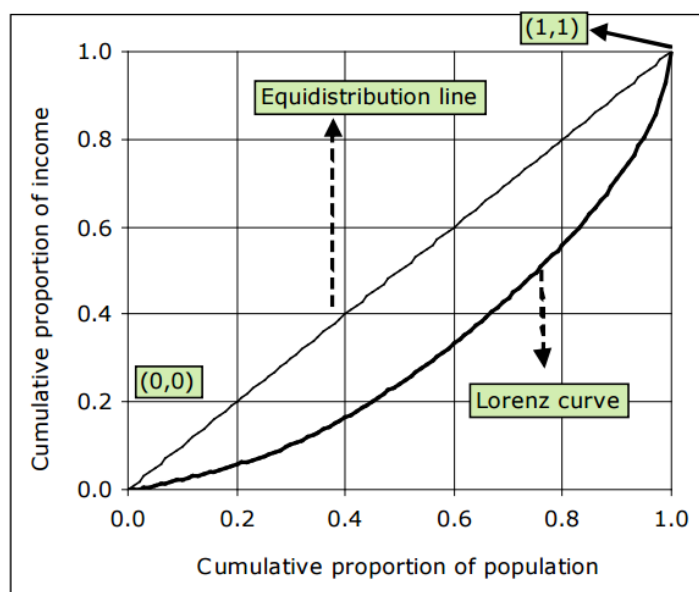
Infine i Paesi anglosassoni: entrambi si caratterizzavano per un elevato indice di disuguaglianza negli anni pre-crisi. Il Regno Unito ha visto ridursi la disuguaglianza in termini di reddito tra il 20% più ricco ed il 20% più povero, mentre gli Stati Uniti hanno visto aumentare tale indice che ha registrato un rapido incremento negli anni immediatamente successivi alla crisi.

Come vedremo queste tendenze saranno confermate anche dagli indici successivamente considerati.

1.2 Il coefficiente di Gini

I rapporti tra decili e tra quote di reddito, come abbiamo visto, si caratterizzano per la loro facilità di costruzione e la loro immediatezza; allo stesso tempo, però, essi si rivelano una misura troppo "sintetica" per poter misurare adeguatamente le disuguaglianze all'interno di una distribuzione. Questo a causa della loro stessa natura: come già evidenziato, essendo dei semplici rapporti tra due valori relativi a segmenti della distribuzione, essi forniscono una informazione relativa solamente a questi, tralasciando la forma della restante parte della popolazione. Per ovviare a questo problema, è possibile utilizzare un altro indice il quale misura, appunto, il livello di disuguaglianza all'interno di una distribuzione: il coefficiente di Gini.

Figura 1.1 – Rappresentazione dell'indice di Gini



Fonte: Bellù e Liberati (2006)

La costruzione di questo indice parte dalla curva di Lorenz (rappresentata nella [Figura 1.1](#)): essa descrive graficamente la forma della distribuzione, nel nostro caso quella dei redditi disponibili equivalenti. Nell'asse delle ascisse viene indicato la frazione cumulata degli individui che compongono la distribuzione, mentre nelle ordinate è indicato il reddito cumulato di tali individui. Nel caso in cui la distribuzione sia perfettamente omogenea, ossia ogni individuo possenga un reddito uguale a quello degli altri, la curva degenera in una retta che ha una inclinazione di 45° (la retta di equidistribuzione presente in [Figura 1.1](#)). Quanto più la distribuzione, invece, risulta essere disomogenea, tanto più graficamente la curva di Lorenz è convessa e quindi si allontana dalla retta stessa (OECD, 2015).

Il coefficiente di Gini viene definito come il rapporto tra la porzione di area compresa tra la curva di perfetta uguaglianza e la curva di Lorenz e tutta l'area al di sotto della curva di perfetta uguaglianza. Poiché la prima è una porzione della seconda, ossia essendo sempre il numeratore della frazione sempre minore o uguale al denominatore, il coefficiente di Gini può assumere solamente valori compresi tra zero ed uno. In particolare, tanto più la distribuzione è disomogenea, tanto più la curva degenera rispetto alla retta di perfetta uguaglianza e pertanto maggiore sarà l'area posta a numeratore del rapporto, con un conseguente aumento dell'indice.

Tabella 1.3 – Coefficiente di Gini

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Danimarca	23,9	23,9	23,7	25,2	25,1	26,9	26,9	26,6	26,5	26,8	27,7
Finlandia	25,5	26	25,9	26,2	26,3	25,9	25,4	25,8	25,9	25,4	25,6
Svezia	23	23,4	24	23,4	24	24,8	24,1	24,4	24,8	24,9	25,4
Norvegia	25,2	28,2	29,2	23,7	25,1	24,1	23,6	22,9	22,5	22,7	23,5
Belgio	26,1	28	27,8	26,3	27,5	26,4	26,6	26,3	26,5	25,9	25,9
Germania	-	26,1	26,8	30,4	30,2	29,1	29,3	29	28,3	29,7	30,7
Francia	28,2	27,7	27,3	26,6	29,8	29,9	29,8	30,8	30,5	30,1	29,2
Lussemburgo	26,5	26,5	27,8	27,4	27,7	29,2	27,9	27,2	28	30,4	28,7
Austria	25,8	26,3	25,3	26,2	27,7	27,5	28,3	27,4	27,6	27	27,6
Italia	32,9	32,7	32,1	32	31,2	31,8	31,7	32,5	32,4	32,8	32,4
Grecia	33	33,2	34,3	34,3	33,4	33,1	32,9	33,5	34,3	34,4	34,5
Spagna	31	32,2	31,9	31,9	32,4	32,9	33,5	34	34,2	33,7	34,7
Portogallo	37,8	38,1	37,7	36,8	35,8	35,4	33,7	34,2	34,5	34,2	34,5
Regno unito	-	34,6	32,5	32,6	33,9	32,4	32,9	33	31,3	30,2	31,6
Stati Uniti	36	38	38,4	37,6	37,8	37,9	37,9	38,9	38,9	40,1	-

Fonte: Eurostat: Gini coefficient of disposable equivalised income (Paesi UE e UK); dati OECD.Stat: Income Distribution and Poverty (USA)

La Tabella 1.3 riporta i dati, ricavati dai database Eurostat (dati UE e UK) e OECD.Stat (per i dati USA) relativi al coefficiente di Gini misurato rispetto ai redditi disponibili equivalenti.

La prima osservazione riguarda la serie storica italiana: il valore del coefficiente nel 2004 era di 32.9, più elevato del valore medio UE a 18 Paesi che era pari a 30.7, ed uno dei più elevati tra i maggiori Paesi europei. Anche questo indice ha avuto un andamento irregolare nel corso del tempo: esso è diminuito fino al 2010 per poi tornare a crescere negli ultimi anni, attestandosi nel 2014 ad un valore di 32.4. È possibile affermare, pertanto, che la disuguaglianza della distribuzione dei redditi rispetto a dieci anni fa è rimasta quasi invariata, riducendosi di quasi mezzo punto.

Questi dati contrastano con la percezione dell'andamento delle disuguaglianze registrato nel nostro Paese, secondo cui le disuguaglianze sarebbero aumentate soprattutto negli anni della crisi economica. In realtà, combinando i risultati dei due indici fin qui analizzati, è possibile giungere ad una spiegazione ben precisa di tale fenomeno: sebbene la disuguaglianza complessiva della distribuzione sia, anche se di poco, diminuita, la disuguaglianza registrata tra gli estremi della distribuzione è aumentata. Questo fa sì che l'aumento del divario tra il reddito

dei più ricchi e quello dei più poveri sia percepito come un aumento generalizzato della disuguaglianza complessiva, incrementando il malessere sociale.

A livello europeo i Paesi dell'Europa del nord si confermano i meno disuguali in termini di reddito, anche se con dinamiche differenti: la Finlandia, nonostante un lieve peggioramento negli anni pre-crisi, ha mantenuto il suo livello di disuguaglianza complessivo praticamente invariato rispetto a dieci anni fa. Situazione opposta per Danimarca e Svezia che hanno registrato dei forti aumenti del coefficiente di Gini, confermando il trend evidenziato dal rapporto S80/S20; in particolare, la Danimarca si è avvicinata molto a valori tipicamente riscontrabili nei Paesi centro-europei. La Norvegia rimane l'unico Paese in controtendenza rispetto agli altri: essa ha registrato una riduzione della disuguaglianza complessiva di reddito, accompagnata da una riduzione apprezzabile delle disuguaglianze tra estremi della distribuzione.

Le tendenze eterogenee si confermano anche tra i Paesi dell'Europa centrale. In particolare, l'Olanda migliora il suo coefficiente di Gini pur mantenendo invariato il valore dell'indice S80/S20, segno che la disuguaglianza è stata ridotta soprattutto nella fascia dei redditi medi. La Germania peggiora di oltre quattro punti il livello di disuguaglianza globale: assieme all'incremento della disuguaglianza tra gli estremi della distribuzione, questo dato indica come la distribuzione dei redditi sia notevolmente più diseguale rispetto a dieci anni fa, con un peggioramento che ha interessato la società nel suo complesso. La Francia ha visto peggiorare lievemente il suo coefficiente, mentre il peggioramento dell'Austria è stato più marcato.

Tra i Paesi più a sud, Spagna e Grecia confermano tendenze simili a quella italiana. In entrambi i Paesi la crescita della disuguaglianza ha interessato l'intera distribuzione dei redditi, con valori del coefficiente di Gini tra i più elevati per quanto riguarda i Paesi europei più avanzati. Il Portogallo, invece, si dimostra in controtendenza: la disuguaglianza complessiva è calata di oltre tre punti dal 2004, con una riduzione, seppur più lieve, anche della disuguaglianza misurata con l'indice S80/S20.

Infine i Paesi anglosassoni: l'Inghilterra, a partire dal 2005, ha ridotto sempre di più le disuguaglianze complessive nella distribuzione dei redditi, con una riduzione di tre punti del coefficiente di Gini. Se però teniamo conto anche dell'indice S80/S20, il quale è rimasto pressoché stabile negli ultimi anni mantenendo un valore elevato se comparato ad altri Paesi europei, possiamo affermare che tale riduzione ha riguardato prevalentemente la parte centrale della distribuzione: questo significa che mentre la classe media ha visto livellate le differenze reddituali, gli estremi della distribuzione hanno mantenuto la stessa distanza relativa.

Simmetricamente a quanto avvenuto in Italia, questo spiega come mai, nonostante un miglioramento della situazione generale, la tensione sociale rimanga alta visto che la disuguaglianza percepita rimane elevata. Per quanto riguarda gli Stati Uniti, invece, la situazione è più pesante: il coefficiente di Gini, nonostante si sia ridotto di oltre un punto nell'ultimo decennio, rimane uno dei più elevati dei Paesi occidentali, con un valore di 46.4. Questo dato, sommato al precedente riguardante gli estremi della distribuzione, spiega come mai negli Stati Uniti, un paese nel quale al "diritto alla felicità" è addirittura assegnato rango costituzionale, si sia assistito alla proliferazione di numerosi movimenti di protesta contro la disuguaglianza economica e sociale.

1.3 L'indice di Atkinson

L'ultimo indice che viene presentato per analizzare la disuguaglianza dei redditi è l'indice di Atkinson (Atkinson, 1970). Questo indice è più complesso dei precedenti ed introduce il concetto di benessere sociale ed individuale. L'indice di Atkinson si basa su delle assunzioni forti: anzitutto tutti gli individui hanno una identica funzione di benessere individuale, la cui utilità marginale del reddito è sì positiva ma decrescente; la somma di queste utilità identiche dà vita ad una funzione del benessere sociale. In formule:

$$U(y_i) = \frac{1}{1 - \varepsilon} y_i^{1 - \varepsilon} \text{ con } \varepsilon \neq 1$$

$$U(y_i) = \log y_i \text{ con } \varepsilon = 1$$

Come si può notare, l'utilità individuale cresce all'aumentare del reddito ed è influenzata dal parametro ε (con $\varepsilon \geq 0$). Questo parametro è molto importante: esso può essere definito come il peso che viene attribuito all'ineguaglianza. Se ε è uguale a 0 la funzione assume la forma di una retta, per cui l'individuo è totalmente indifferente all'ineguaglianza (la sua utilità cresce sempre); se ε è maggiore di 0 c'è una lieve avversione all'ineguaglianza, ovvero all'aumentare del reddito l'utilità cresce di una quantità inferiore, mentre con ε maggiore di 1 l'avversione è forte. Essendo che l'utilità sociale è determinata dalla sommatoria di tutte le utilità individuali, più il valore di ε è maggiore, più conviene (in termini di benessere sociale) che il reddito sia distribuito equamente all'interno della popolazione, dato che l'incremento dei redditi dei più poveri crea più utilità di quanto questa non sia ridotta ai più ricchi.

Da questo modello nasce il reddito equivalente distribuito (Atkinson, 1970), ossia quel livello di reddito che, se fosse percepito da tutti, garantirebbe lo stesso livello di utilità sociale garantito dai redditi effettivamente percepiti. A questo punto il reddito equivalente distribuito

viene confrontato con il reddito totale effettivo, il cui valore viene sottratto ad 1 per il calcolo finale dell'indice, il cui valore varia da 0 ad 1:

$$A = 1 - \frac{\bar{y}}{y^*}$$

Dividendo per il numero di individui a numeratore e denominatore si ottiene il rapporto tra il reddito medio equivalente distribuito ed il reddito medio effettivo. Il significato dell'indice è presto spiegato: esso rappresenta la quota percentuale di reddito a cui la popolazione potrebbe rinunciare mantenendo il livello di benessere sociale complessivo immutato qualora il reddito complessivo fosse distribuito in maniera uguale tra gli individui.

Naturalmente, dato che il reddito equivalente distribuito (\bar{y}) dipende da ε , essendo:

$$\bar{y}_{(\varepsilon)} = \left(\frac{1}{n} \sum_i y_i^{1-\varepsilon} \right)^{\frac{1}{1-\varepsilon}}$$

Il valore dell'indice sarà tanto minore quanto minori sono le disuguaglianze tra la distribuzione di reddito, mentre sarà maggiore quanto maggiore è il peso attribuito alle disuguaglianze.

L'importanza di questo indice è data dalla sua sensibilità maggiore per le differenze nei redditi bassi, facilmente desumibile dalla definizione dell'indice, in particolare dall'assunzione per cui l'utilità marginale del reddito è positiva ma decrescente. Questo fa sì che una disuguaglianza maggiore tra i redditi inferiori determini un valore maggiore dell'indice rispetto ad una distribuzione maggiormente sbilanciata tra i redditi più elevati (Bellù e Liberati, 2006).

Tabella 1.4 – Coefficiente di Gini e indice di Atkinson relativi all’anno 2012

	Gini	$\epsilon=0,5$	$\epsilon=1$	$\epsilon=2$
Danimarca	26,5	0,056	0,11	0,232
Finlandia	25,9	0,053	0,102	0,199
Svezia	24,8	0,052	0,107	0,267
Belgio	26,5	0,056	0,109	0,231
Germania	28,3	0,071	0,135	0,261
Francia	30,5	0,078	0,141	0,251
Lussemburgo	28	0,073	0,137	0,259
Austria	27,6	0,064	0,14	0,665
Italia	32,4	0,087	0,177	0,444
Grecia	34,3	0,099	0,198	0,463
Spagna	34,2	0,092	0,188	0,477
Portogallo	34,5	0,097	0,19	0,408
Regno Unito	31,3	0,073	0,14	0,28

Fonte: European Commission. Social situation Monitor: Income inequality in EU Countries

Nella Tabella 1.4 i valori dell’indice di Gini già illustrati vengono affiancati all’indice di Atkinson, calcolato con diversi valori di ϵ , riprendendo una ricerca pubblicata dalla Commissione Europea (2015) relativa ai dati dell’anno 2012. Come si può notare, il valore dell’indice aumenta all’aumentare del valore di ϵ e, tenendo conto di quanto già scritto precedentemente, il valore aumenta all’aumentare del livello di disuguaglianza dei redditi. L’Italia, ad esempio, è uno dei Paesi più diseguali nell’area Euro: questo trend viene confermato dall’indice di Atkinson il quale, soprattutto andando ad utilizzare un valore di ϵ elevato, evidenzia come l’Italia sia un Paese fortemente diseguale soprattutto a svantaggio dei redditi più bassi, dietro solamente a Spagna e Portogallo.

La situazione evidenziata dall’indice di Atkinson ricalca sostanzialmente quanto già osservato in precedenza: i Paesi del nord sono quelli in cui le disuguaglianze sono meno elevate, anche quando ϵ è elevato. Seguono i Paesi dell’Europa centrale, con la sola eccezione dell’Austria che possiede l’indice più elevato tra i Paesi europei quando ϵ è uguale a 2, segno che le disuguaglianze nei redditi più bassi è molto elevata. Infine i Paesi mediterranei, caratterizzati dai valori più elevati. Da notare come il Regno Unito, nonostante i valori dei precedenti indici la posizionassero tra i Paesi meno uguali, si possa considerare un Paese relativamente egualitario in termini di reddito utilizzando questo indicatore.

1.4 Sintesi

Sulla base delle osservazioni fin qui fatte è possibile affermare che l'Italia è uno dei Paesi maggiormente diseguali tra quelli occidentali per quanto riguarda la distribuzione dei redditi. In particolare, la distribuzione dei redditi nel nostro Paese è fortemente sperequata soprattutto tra quelli più bassi, come evidenziato dai valori dell'indice di Atkinson. Nel successivo capitolo verrà analizzata più in dettaglio la dinamica con cui le disuguaglianze dei redditi vengono trasmesse nelle varie generazioni, in particolare verrà evidenziato come nel nostro Paese vi sia una forte ereditarietà dei redditi che contribuisce a mantenere e ad accrescere il già elevato grado di disuguaglianza presente.

Capitolo 2

La trasmissione delle disuguaglianze

Nel primo capitolo è stato illustrato il livello di disuguaglianza presente nella distribuzione dei redditi in Italia, evidenziando come il nostro Paese sia una delle società più diseguali tra tutte le economie avanzate. Il problema, però, non è limitato alla presenza di tali disuguaglianze ma si estende alla genesi di queste: questo secondo capitolo si propone di analizzare proprio i meccanismi che sono alla base della disuguaglianza presente nel nostro Paese, focalizzandosi in particolare sul carattere di ereditarietà della stessa.

2.1 Il coefficiente di elasticità intergenerazionale

L'indicatore più importante che viene utilizzato quando si parla di trasmissione delle disuguaglianze è il coefficiente di elasticità intergenerazionale, detto anche coefficiente β . La preferenza nell'utilizzo di tale indicatore è dovuta alla sua facile interpretazione: esso rappresenta la quota percentuale di reddito che i genitori trasmettono ai figli, ed assume valori compresi tra 0 ed 1 (Moonen e van den Brakel, 2011). Il calcolo di questo indice si basa su una regressione lineare calcolata tra il logaritmo del reddito di un figlio ed il logaritmo del reddito di un genitore. In formula:

$$\log(Y_{figlio}) = \alpha + \beta \log(Y_{genitore}) + \varepsilon$$

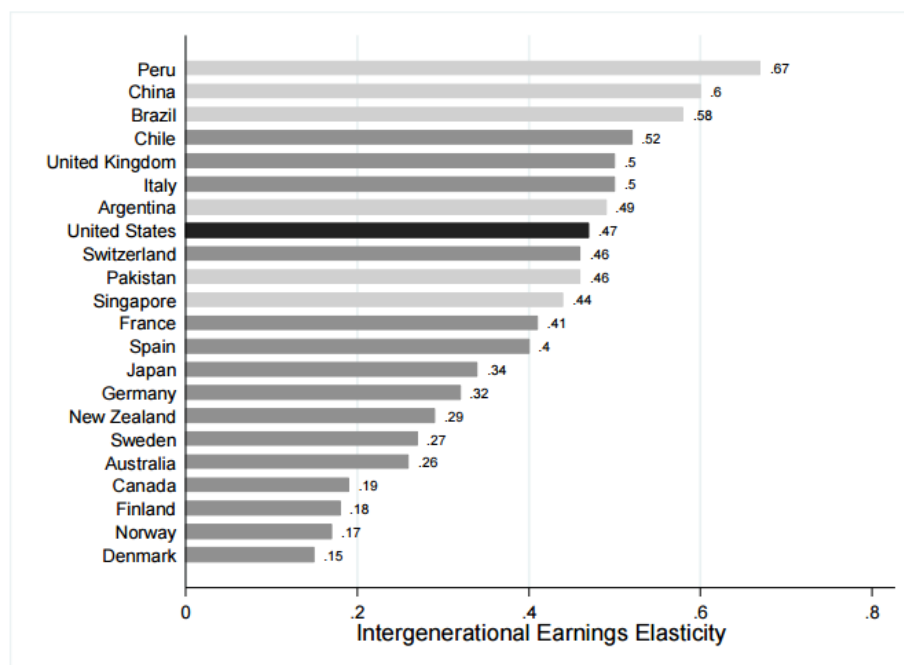
Il termine α è l'intercetta di regressione, la quale cattura i cambiamenti nel reddito medio tra le generazioni dovute a produttività, tecnologia e quant'altro; β è il coefficiente angolare della retta, che come sappiamo rappresenta la quota ereditata dal figlio, ed infine ε è l'errore che rappresenta tutte le altre influenze sul reddito del figlio che non sono trasmesse dai genitori (Moonen e Van Den Brakel, 2011).

Anche se il calcolo di β può sembrare banale, in realtà ci sono numerose considerazioni da fare in merito all'utilizzo di tale indicatore. Anzitutto si ripropone il problema relativo alla scelta di quale reddito utilizzare per effettuare la stima (Corak, 2004): a livello internazionale il regressore più utilizzato è il reddito del padre, ma alcune stime vengono fatte utilizzando quello materno; in altri casi viene utilizzato come regressore il reddito disponibile equivalente: questo perché l'assunzione che il reddito di un figlio dipenda solamente da uno dei due redditi genitoriali viene considerata troppo forte, mentre appare più credibile che il reddito del figlio dipenda dalle condizioni economiche complessive della famiglia di origine.

La seconda considerazione riguarda il periodo di tempo considerato: è preferibile calcolare la regressione utilizzando come variabili non già dei singoli redditi annuali ma una media dei redditi ottenuti in una frazione temporale ampia. Questo per evitare che l'indice sia distorto da particolari situazioni momentanee affrontate dagli individui (ad esempio, nei primi anni lavorativi il salario è tendenzialmente più basso e questo potrebbe portare ad una sottostima del coefficiente).

Un'ulteriore considerazione riguarda la disponibilità dei dati necessari per il calcolo del coefficiente: sono molti i Paesi che dispongono di database che permettono di effettuare queste misurazioni in maniera accurata. Basti pensare, infatti, che il coefficiente β viene spesso calcolato sull'intera distribuzione dei redditi, riferendosi pertanto sia ai ricchi che ai poveri: così calcolato, esso è un coefficiente medio. Questo significa che la trasmissione dei redditi potrebbe essere più forte tra i ricchi o tra particolari categorie impiegatizie, come effettivamente avviene, senza però poter calcolare la misura di questa differenza a causa della mancanza di dati così raffinati (Franzini, 2013). Dunque questo tipo di analisi è strettamente vincolata alla qualità ed alla disponibilità dei dati stessi.

Figura 2.1 – Rappresentazione del coefficiente di elasticità intergenerazionale



Fonte: Corak, 2011

La [Figura 2.1](#) contiene i valori relativi al coefficiente di elasticità intergenerazionale tra il reddito dei padri e quello dei figli in numerosi Paesi, elaborati da Corak (2011).

La prima cosa che risulta evidente è che le tendenze rilevate nell'analisi degli indici di disuguaglianza studiati nel primo capitolo tendono a ripetersi anche nel coefficiente β . I Paesi del nord Europa, infatti, sono quelli che hanno un coefficiente di trasmissione intergenerazionale più basso, pari a circa il 20%. Seguono i Paesi centroeuropei con valori leggermente maggiori, a cui si aggiunge la Spagna, ed infine Paesi come Italia, Stati Uniti e Gran Bretagna, che arrivano ad un β pari a 0.5. I valori più alti in assoluto si registrano in quelle nazioni che stanno ancora attraversando la fase dello sviluppo, come il Brasile e la Cina, ed in quelli sottosviluppati, come il Perù: in questi Paesi le disuguaglianze tra i redditi sono molto elevate soprattutto a causa del mancato accesso al mercato del lavoro di alcuni segmenti della popolazione, ad esempio gli aborigeni in Perù ed una parte della popolazione rurale in Cina, come ricorda Corak nello stesso articolo.

I dati più interessanti riguardano, però, alcune nazioni in particolare: il primo caso è quello degli Stati Uniti. Come si può notare, il livello del coefficiente β degli Stati Uniti è uno dei più alti registrati tra i Paesi industrializzati, e questo si pone in netta contrapposizione all'idea che molti, statunitensi compresi, hanno di questa nazione. Storicamente, infatti, gli Stati Uniti sono considerati la patria dei *self-made man*, ossia di coloro i quali, grazie al duro lavoro, hanno saputo raggiungere il successo, partendo dal basso. Nell'immaginario collettivo, dunque, gli Stati Uniti sembrano una nazione in grado di premiare le abilità di ciascuno; i dati, però, dicono l'opposto: la società statunitense è fortemente diseguale nella distribuzione dei redditi, ed in particolare che la disuguaglianza non è dovuta solamente ad abilità differenti ma ad una forte ereditarietà dei redditi.

Anche il dato italiano è molto significativo. Il β italiano è maggiore addirittura di quello statunitense, attestandosi ad un valore pari a 0.5. Questo significa che per ogni individuo che nasce in Italia, il padre trasmette ad esso non solo il proprio patrimonio genetico, ma anche metà del suo reddito. Questo dato si traduce in una forte immobilità sociale del Paese, in quanto metà delle disuguaglianze di reddito che erano presenti in una generazione di padri tenderà a ripresentarsi nella generazione dei figli (Franzini, 2013).

Infine, un ultimo dato interessante è quello relativo ai β calcolati tra i diversi percentili di reddito, superando così parzialmente i limiti di cui si parlava ad inizio paragrafo relativi al fatto che il coefficiente esprime un dato medio di una distribuzione. Purtroppo i dati che permettono questo tipo di analisi sono molto raffinati e sono disponibili per pochissimi Paesi, tra i quali non figura l'Italia (Franzini, 2013).

Figura 2.2 – Coefficiente β per diversi percentili in alcuni Paesi

	De	Fi	No	UK	US
Linear model					
Elasticity	0.121	0.189	0.156	0.450	0.542
Nonlinear model: at indicated percentile					
At 10th	0.063	0.138	0.168	0.346	0.489
At 50th	0.241	0.259	0.281	0.424	0.575
At 90th	0.312	0.339	0.368	0.531	0.646

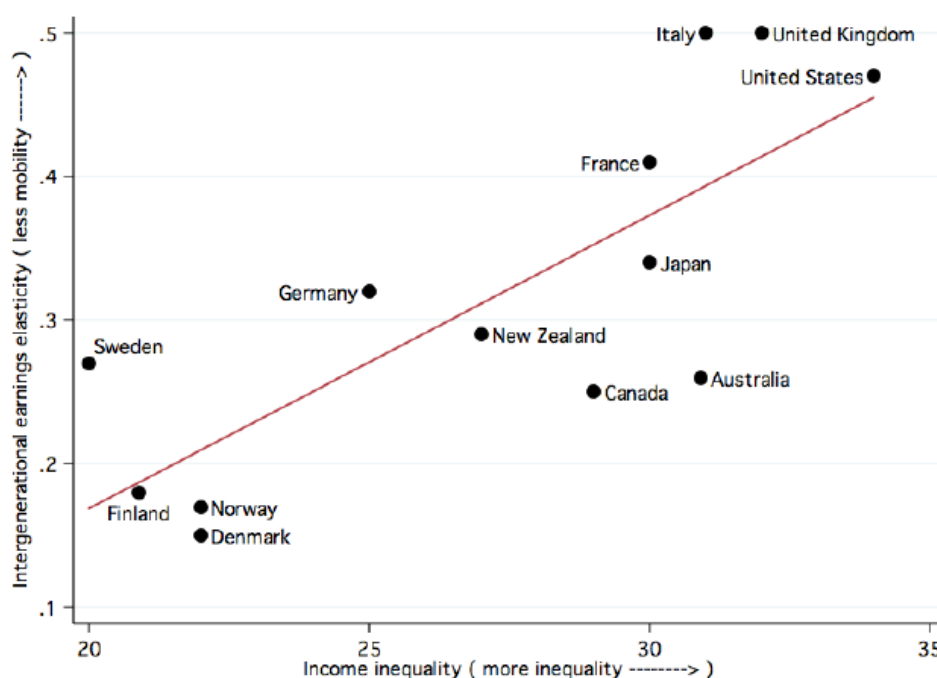
Fonte: Jäntti, 2010

La [Figura 2.2](#) contiene i dati, elaborati da Jäntti (2010), relativi al calcolo del coefficiente β in diversi percentili della distribuzione dei redditi. Come si può notare, in tutti i Paesi per cui è stato possibile effettuare l'elaborazione, la quota di reddito trasmesso aumenta all'aumentare del reddito percepito dai figli. Questo significa, di conseguenza, che per i figli dei più ricchi è più facile arrivare a guadagnare redditi elevati, essendo che essi ottengono in eredità dai padri mediamente più del 30% dei loro redditi nei Paesi virtuosi (Danimarca, Finlandia e Norvegia), arrivando ad oltre il 50% nei Paesi anglosassoni. Da notare, poi, la differenza di trasmissione tra i redditi inferiori: mentre in Danimarca i padri poveri trasmettono una quota di reddito bassissima ai figli, pari al 6%, negli Stati Uniti si raggiunge il 49%: detto altrimenti, mentre in Danimarca il reddito dei figli dei più poveri è praticamente svincolato da quello dei padri, negli Stati Uniti la trasmissione è molto forte, limitando fortemente la mobilità sociale e rendendo pesantemente ereditaria la condizione di povertà, essendo più difficile smarcarsi dalla condizione paterna. Ancora una volta l'*American Dream* dimostra avere una origine aneddotica più che fattuale.

2.2 La Great Gatsby Curve

È già stato evidenziato come vi sia una simmetria nei trend relativi alla presenza di forte disuguaglianze nella distribuzione dei redditi e quelli relativi alla trasmissione intergenerazionale delle stesse. Krueger (2012), partendo proprio da questa relazione, ha definito per la prima volta la *Great Gatsby Curve*, ossia la curva che fornisce una rappresentazione del legame tra disuguaglianze nei redditi e coefficiente di elasticità intergenerazionale.

Figura 2.3 – Rappresentazione della Great Gatsby Curve



Fonte: Corak (2013)

La Figura 2.3 è una delle numerose rappresentazioni della curva, in questo caso elaborata da Corak (2013). Nell'asse delle ascisse è rappresentata la disuguaglianza dei redditi nei principali Paesi sviluppati, misurata tramite il coefficiente di Gini, relativa ad una serie di anni a partire dal 1985; nell'asse delle ordinate è invece rappresentato il coefficiente di elasticità intergenerazionale calcolato su individui nati negli anni 60', i cui redditi si riferiscono a metà degli anni 90'. Come si può notare, il grafico evidenzia una correlazione piuttosto evidente di come la disuguaglianza nei redditi e l'ereditarietà degli stessi vadano di pari passo: nei Paesi in cui il coefficiente β è maggiore le disuguaglianze all'interno della società tendono ad essere più accentuate e viceversa.

Ne consegue la necessità di focalizzarsi su entrambi i fenomeni, in maniera congiunta, in particolare nel tentativo di ridurre la trasmissione intergenerazionale dei redditi: come evidenziato da Franzini e Raitano (2009, p. 29) "...è possibile che il meccanismo (o l'insieme di meccanismi) che determina la persistenza delle disuguaglianze sia tanto più efficace quanto maggiori sono le disuguaglianze correnti. Se i due fenomeni sono correlati e se la disuguaglianza corrente incide, attraverso qualche canale, su quella intergenerazionale il progetto di ridurre quest'ultima disinteressandosi della prima, poggerebbe su debolissime fondamenta". Come ricordato dagli stessi autori, nonostante i due fenomeni sembrino andare di

pari passo, non è ancora chiaro quali siano i meccanismi attraverso i quali i due fenomeni siano collegati, ed è possibile che questi varino, almeno parzialmente, di paese in paese.

2.3 La mobilità sociale

Le analisi economiche relative alla trasmissione della disuguaglianza nei redditi sono relativamente recenti ed hanno preso spunto dagli studi sociologici sulla mobilità sociale. Se i primi, come evidenziato nei paragrafi precedenti, si occupano di studiare la posizione sociale degli individui basandosi su indicatori di reddito e di ricchezza, i secondi privilegiano classificazioni basate sulla classe sociale di appartenenza, a sua volta dedotta dalla professione svolta (Franzini e Raitano, 2010). Per questo motivo, i due filoni di indagine possono essere considerati in qualche modo complementari.

Negli studi ci si riferisce ai cambiamenti di classe di un individuo relativamente a quella dei genitori o alle posizioni occupate dallo stesso individuo nel corso della propria esistenza. Come spiega l'ISTAT nei suoi rapporti annuali riguardanti il Paese, per il calcolo della mobilità “sono confrontate le classi sociali degli occupati di almeno 18 anni con quelle a cui appartenevano i loro padri all'epoca in cui gli intervistati avevano 14 anni, età in cui gli individui decidono, per la prima volta, se proseguire gli studi o lavorare” (ISTAT, 2012).

Figura 2.4 – Tassi di mobilità assoluta in Italia

Mobility rate	Birth cohort			All
	1900-1937	1938-57	1958-87	
Overall mobility rate	66.6	74.9	72.1	71.9
Upward mobility rate	19.3	33.7	33.8	30.8
Lateral mobility rate	29.2	22.2	18.9	21.0
Downward mobility rate	18.1	19.0	19.4	20.1

Fonte: Schizzerotto e Marzadro (2008)

La Figura 2.4 contiene i dati relativi alla mobilità assoluta (cioè relativi a tutti i cambiamenti di classe rispetto a quella di origine) del nostro Paese avvenuta nell'arco di tre generazioni elaborati da Schizzerotto e Marzadro (2008). Come si può notare, complessivamente circa il 75% degli italiani nati tra il 1900 ed il 1987 ha cambiato classe sociale, con una prevalenza di persone che ha raggiunto un gradino superiore. In particolare, i maggiori cambiamenti sono avvenuti a cavallo tra la prima e la seconda generazione considerata, quando si è passati da una prevalenza di persone che rimaneva nella stessa classe sociale alla prevalenza di persone che la miglioravano. Apparentemente, quindi, sembrerebbe che gli studi sociologici diano risultati differenti rispetto a quelli economici sul trasferimento dei redditi ma, seguendo lo schema degli

studi di Schizzerotto e Marzadro, è necessario analizzare quali siano stati i cambiamenti effettivamente avvenuti e non limitarsi a considerare quanti cambiamenti siano avvenuti.

Figura 2.5 – Mobilità intergenerazionale in Italia

Origin	Destination							All	N
	I+II	IIIa	IVab	IVc	V+VI	VIIa	VIIb		
I+II	47.9	27.0	11.8	0.8	4.3	7.3	0.9	12.3	984
IIIa	36.3	31.4	9.3	0.4	7.8	13.8	1.0	9.7	774
IVab	22.1	22.2	25.3	1.1	10.4	17.7	1.2	15.9	1,274
IVc	7.5	12.2	14.1	17.0	12.3	28.9	7.8	13.8	1,103
V+VI	17.0	25.1	12.1	0.8	20.3	22.8	2.0	13.2	1,054
IIIb+VIIa	13.1	22.5	13.4	0.6	16.7	32.2	1.7	26.2	2,098
VIIb	5.6	9.1	10.2	4.5	16.8	34.9	18.8	8.9	713
All	20.1	21.6	14.3	3.3	13.2	23.6	3.9	100.0	
N	1,609	1,727	1,147	265	1,055	1,889	308		8,000

Fonte: Schizzerotto e Marzadro (2008)

La Figura 2.5 contiene i dati relativi alla mobilità sociale dal 1900 al 2005 in Italia (Schizzerotto e Marzadro, 2008). In verticale sono riprodotte le classi sociali a cui appartenevano i genitori, mentre in orizzontale vi sono quelle dei figli: gli autori hanno utilizzato uno schema di classificazione, leggermente modificato accorpendo alcune classi, elaborato da Erikson e Glodthorpe (1992). Queste, in ordine decrescente, sono: imprenditori con più di quattro dipendenti e manager, impiegati di medio/alto profilo, piccoli imprenditori non agricoli, piccoli imprenditori agricoli, lavoratori manovali qualificati, lavoratori non qualificati che non lavorano in agricoltura, lavoratori non qualificati agricoli (Schizzerotto e Marzadro 2008). In ogni cella è contenuta la percentuale di intervistati, su un campione di 8.000 persone, che appartiene ad una determinata classe sociale essendo partito da un'altra (quella di suo padre).

Come si può notare, le percentuali maggiori si rilevano nella diagonale della tabella: questo significa che ogni individuo appartiene alla stessa classe sociale del padre con una probabilità maggiore rispetto alla possibilità di cambiare classe. Questo vale per molte delle classi sociali, ma soprattutto per la prima: la probabilità arriva al 48%, la più alta di tutta la tabella, ed indica che la classe dei manager è la più chiusa. Detto altrimenti, non solo è la classe più difficile da cui uscire, ma è anche quella in cui è più difficile entrare, soprattutto se il padre appartiene ad una delle classi più basse (Schizzerotto e Marzadro 2008). A conferma della situazione di immobilità sociale vi sono anche i dati relativi alla mobilità relativa, che si differenzia da quella assoluta per il fatto che considera la possibilità di raggiungere la stessa classe sociale partendo da posizioni differenti e non considera i movimenti complessivamente avvenuti. Sempre sulla

base delle indagini condotte da Marzadro e Schizzerotto, risulta che la mobilità relativa nel nostro Paese è ridotta, per cui la probabilità di collocarsi in una classe elevata per chi proviene da una classe bassa e viceversa è fortemente influenzata dalla classe di origine, permettendo di sostenere che la nostra società non è affatto meritocratica, nonostante il parziale miglioramento avvenuto nel corso del XX secolo. Questi dati consentono di affermare che la forte mobilità sociale del secolo scorso è solo in parte attribuibile ad una maggior uguaglianza delle opportunità (e dei meriti), ed è in gran parte attribuibile ad un mutamento che ha interessato la struttura del mercato del lavoro, soprattutto tra le classi più basse e soprattutto tra gli anni 30' ed 80', che ha visto una sempre maggiore migrazione dalle classi agricole a quelle operaie, con un'esplosione della classe media.

Infine, pur non disponendo di dati relativi alla trasmissione intergenerazionale per decili di reddito, grazie ai risultati degli studi sociologici appena illustrati è possibile affermare che anche nella nostra società la persistenza dei redditi è maggiore nei redditi più elevati, come rilevato nel paragrafo 2.1 per altri Paesi. In realtà, come già detto, i dati sociologici e quelli economici non sono perfettamente sostituibili, ma è ragionevole pensare che a professioni che si trovano più in alto nella scala elaborata dai ricercatori corrispondano redditi maggiori e viceversa.

2.4 Sintesi

In questo secondo capitolo è stata illustrata quella che può essere definita l'altra faccia della medaglia legata alla disuguaglianza dei redditi. In particolare si è evidenziato come, soprattutto nel nostro Paese, il reddito sia in larga parte ereditario, trasmesso di padre in figlio quasi come fosse un fattore genetico. A supporto di queste affermazioni sono stati analizzati studi sia di carattere economico, sia di carattere sociologico, i quali hanno portato alle stesse conclusioni: nei Paesi nordici la disuguaglianza dei redditi è bassa, così come lo è la trasmissione intergenerazionale degli stessi, mentre è alta la mobilità sociale; negli altri Paesi europei, e soprattutto in Italia, le cose vanno esattamente all'opposto. Come già evidenziato, nonostante la correlazione tra questi fenomeni sia forte, non è possibile affermare quali siano i nessi di causalità tra questi fenomeni, ma sicuramente vi è un legame marcato.

Nel prossimo capitolo verranno analizzate le possibili cause legate alla forte ereditarietà dei redditi nel nostro Paese, cercando di individuare i fattori in grado di spiegarne la forte intensità.

Capitolo 3

Le cause della disuguaglianza

In questo capitolo si cercherà di individuare le cause della forte trasmissione intergenerazionale delle disuguaglianze evidenziata nella seconda parte dell'elaborato. Verrà anzitutto verificata l'ipotesi per cui la causa della sperequazione è attribuibile unicamente all'istruzione e, dopo aver accertato l'incompletezza di tale teoria, verranno illustrate le altre possibili concause.

3.1 Il capitale umano

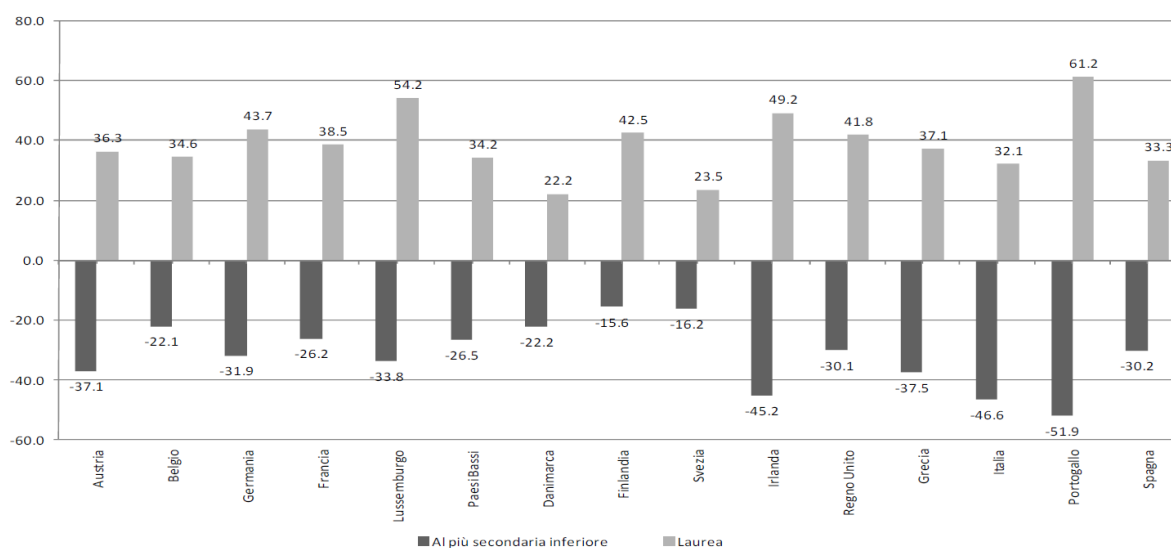
Il fattore a cui è stata storicamente attribuita la responsabilità delle disuguaglianze reddituali all'interno dei modelli economici è l'istruzione. All'interno di questi, la formazione scolastica influenzerebbe il reddito degli individui attraverso due differenti canali: da una parte, l'istruzione dei figli sarebbe correlata strettamente al reddito e all'istruzione dei genitori, dall'altra la retribuzione dei figli dipenderebbe dal capitale umano che essi posseggono e dal rendimento di questo (Franzini, 2013). Di seguito verranno analizzate queste ipotesi per verificare se effettivamente il fattore scolastico sia in grado di spiegare in maniera esaustiva tale fenomeno: l'analisi verrà sviluppata in due parti, ognuna delle quali si concentrerà su uno dei due canali di trasmissione precedentemente illustrati.

La variabile con cui il titolo di studio dei figli è maggiormente correlato è il grado di istruzione dei genitori (Franzini, 2013). Come riportato nelle indagini condotte da Gabriele e Raitano (2007), l'istruzione dei genitori condiziona pesantemente il livello di istruzione che viene raggiunto dai loro figli: in particolare, riferendosi ai figli nati tra gli anni '70 ed '80, la probabilità di conseguire una laurea è pari al 70% per il figlio di un laureato, mentre scende al 35% per chi è figlio di un diplomato e a meno del 15% per i figli i cui genitori hanno un titolo di studio inferiore. In realtà il trend appena evidenziato è rimasto sostanzialmente invariato nel corso del tempo, tanto che è possibile affermare che, storicamente, ad un titolo di studio superiore di un genitore corrisponde una probabilità doppia di completare l'istruzione terziaria da parte del figlio. Come evidenziano gli stessi autori, inoltre, il livello di istruzione dei genitori influenza le scelte scolastiche dei figli in ogni momento della loro carriera scolastica. Questa prima analisi consente già di affermare come la prima ipotesi contenuta nei modelli economici del capitale umano sia molto verosimile, evidenziando quindi una forte correlazione tra i titoli di studio di padri e figli.

Alle stesse conclusioni si giunge, però, analizzando il legame tra il reddito dei genitori ed il livello di istruzione raggiunto dai figli. I dati Istat-Cnel (2013) suggeriscono che, tra i nati negli

anni '40, il 48,3% dei figli della borghesia si iscriveva all'università, mentre tra i figli degli operai la percentuale era del 4,1%; le stesse percentuali per i nati negli anni '70 sono rispettivamente del 55,8% e del 14,1%. Per entrambe le classi sociali c'è stato un aumento considerevole di iscrizioni all'università, ma il divario tra le classi rimane comunque molto elevato, segno che le condizioni economiche di partenza giocano ancora un ruolo fondamentale nella scelta del percorso scolastico.

Figura 3.1 – Rendimenti dei titoli di studio



Fonte: Franzini e Raitano (2012)

Riferendosi al secondo canale tramite cui l'istruzione agisce nella disuguaglianza dei redditi, la Figura 3.1 include i dati relativi ai rendimenti dei titoli di studio nei principali paesi europei elaborati da Franzini e Raitano (2012). A sinistra sono riportati i valori percentuali dei rendimenti delle lauree e del mancato conseguimento del diploma di scuola superiore, entrambi espressi in termini percentuali di maggiore e minore guadagno rispetto alla retribuzione dei lavoratori in possesso del diploma di maturità.

Come si può notare, in tutti i paesi il rendimento dei titoli di studio aumenta all'aumentare del grado del titolo conseguito: mediamente una laurea garantisce un reddito maggiore del 39% rispetto ad un diploma, mentre un diploma garantisce il 32% in più di retribuzione rispetto a chi non ce l'ha. I differenziali retributivi, però, differiscono in maniera tangibile da paese a paese. In alcuni, come il Portogallo, il Lussemburgo e l'Irlanda, le differenze retributive derivanti dai differenti titoli di studio sono decisamente marcati, premiando in particolare i lavoratori laureati; in altri, come Finlandia e Danimarca, le differenze salariali sono inferiori.

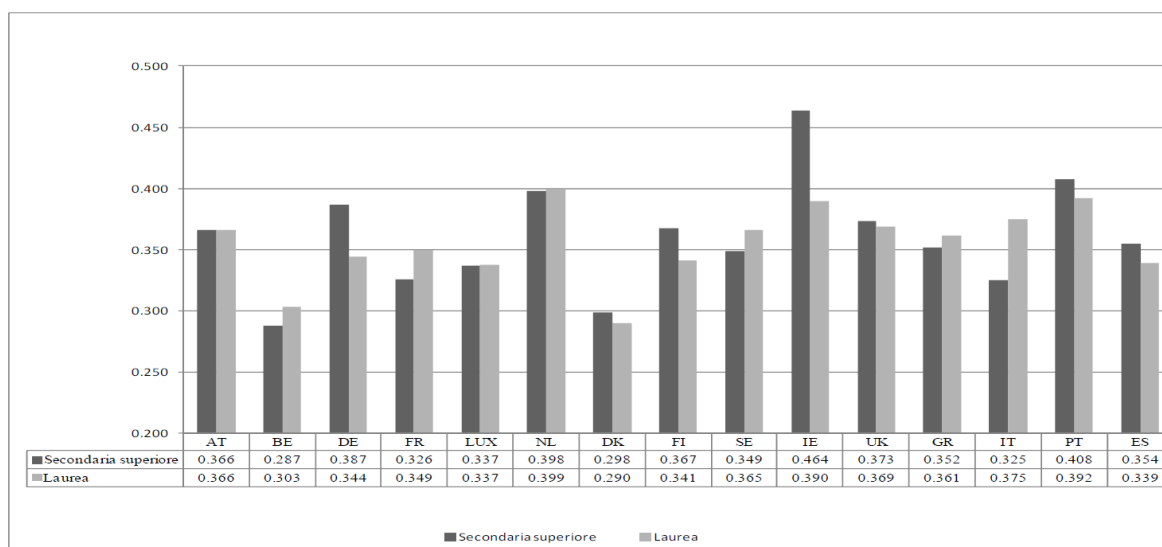
I valori relativi all'Italia sono sicuramente tra i più interessanti: nel nostro Paese un lavoratore privo del diploma di scuola superiore guadagna la metà di un lavoratore che ne è in possesso, mentre un laureato guadagna il 32% in più di un di un diplomato. I dati si discostano dalla media in entrambi i casi, facendo sì che in Italia il maggior divario retributivo sia presente soprattutto tra chi possiede un diploma e chi no, in controtendenza rispetto alla maggior parte degli altri paesi in cui avviene il contrario. Nonostante tutto, va comunque sottolineato come la differenza complessiva tra chi guadagna di più e chi guadagna meno sia di poco superiore alla media ed in linea con paesi quali Germania, Grecia e Regno Unito.

Di pari passo, inoltre, il conseguimento della laurea diviene sempre meno rilevante nell'ambito della mobilità sociale: per i nati negli anni '40, a dieci anni dal conseguimento del titolo, il 50,7% dei laureati apparteneva alla borghesia ed il 42,5% alla classe media; per i nati negli anni '70 le percentuali sono, rispettivamente, del 31,8% e del 56% (Istat-Cnel, 2013). Considerando anche l'aumento meno marcato ma pur sempre rilevante di coloro i quali si sono trovati nella classe operaia dopo la laurea nello stesso periodo (dal 2,8% al 7,9%), si può facilmente comprendere come il titolo universitario abbia perso in parte la sua capacità di dare origine a fenomeni di mobilità sociale, rimanendone però un forte generatore.

Apparentemente, quindi, le ipotesi su cui si basano i modelli del capitale umano sembrano essere valide e pertanto si potrebbe concludere che il principale fattore a determinare le disuguaglianze di reddito sia l'istruzione; A partire da ciò, dunque, sarebbe ragionevole concludere che garantire l'accesso alle scuole e alle università ai figli dei meno abbienti sarebbe la soluzione definitiva al problema. La situazione, però, non è così semplice.

Nei precedenti paragrafi, infatti, sono state analizzate solamente una parte delle differenze di reddito presenti tra i lavoratori, in particolare le differenze *between*, ossia quelle tra gruppi eterogenei di individui in quanto a istruzione; per un quadro completo della situazione, tuttavia, è necessario considerare anche quelle *within*, ossia quelle presenti tra lavoratori con lo stesso livello di istruzione (Franzini e Raitano, 2012).

Figura 3.2 – Indice di Gini per titolo di studio



Fonte: Franzini e Raitano (2012)

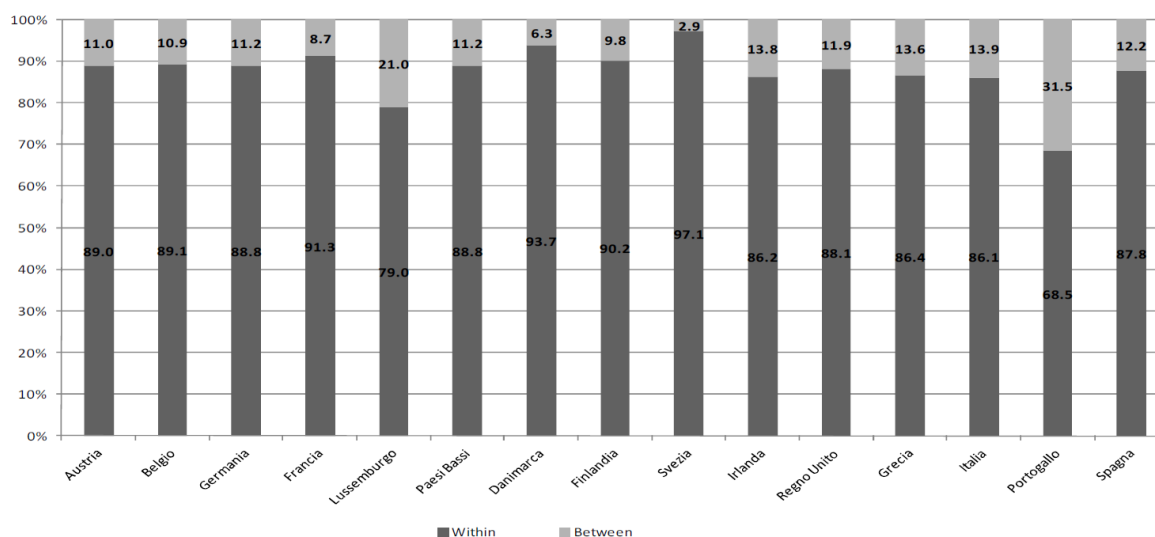
La [Figura 3.2](#) contiene i valori dell'indice di Gini, elaborati da Franzini e Raitano (2012), relativi ai gruppi di individui omogenei per titolo di studio nei principali paesi europei. Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, le disuguaglianze di reddito tra ugualmente istruiti raggiungono dei livelli decisamente elevati in tutti i paesi esaminati, superando addirittura i valori della disuguaglianza complessiva illustrati nel primo capitolo, rappresentando dunque un aspetto rilevante su cui concentrarsi per comprendere le cause delle disuguaglianze globalmente rilevate fin dal primo capitolo. Il valore dell'indice cambia notevolmente a seconda del paese considerato: in alcuni, come Germania, Spagna e Portogallo, la sperequazione è maggiore tra i diplomati, mentre in altri, come Francia, Grecia e Italia, la situazione è esattamente opposta.

Come evidenziano gli autori, questi dati sono rilevanti soprattutto perché segnalano come anche tra i più istruiti la variabilità dei redditi sia elevata, ed in particolare nel nostro paese i laureati vedono una disparità reddituale addirittura maggiore rispetto ai colleghi privi del titolo. A supportare quanto evidenziato da queste rilevazioni è possibile citare i dati relativi alla quota di laureati che si colloca nel primo quintile della distribuzione dei redditi: quelli di età compresa tra i 25 ed i 29 anni rappresentano il 28,3% del totale, quelli tra i 30 ed i 34 il 14,9% ed infine quelli tra i 35 ed i 55 il 4,9% (Franzini e Raitano 2012). Percentuali importanti, soprattutto le ultime due, in quanto riferite ad individui (in base all'età) non più considerabili neolaureati alla prima esperienza lavorativa bensì lavoratori ormai inseriti nel mercato del lavoro.

A questo punto è necessario determinare in che misura le differenze *within* e *between* contribuiscano, rispettivamente, ad originare la disuguaglianza complessiva di reddito. Sostanzialmente quest'ultima può essere considerata una somma delle due precedenti: qualora

i modelli del capitale umano fossero risultati perfettamente coincidenti con quanto accade nella realtà, la componente *between* sarebbe stata nulla e le differenze di reddito sarebbero state determinate unicamente da una dotazione di capitale differente, ossia da un diverso grado di istruzione raggiunto dai lavoratori (Franzini 2013). Come è stato illustrato, però, la situazione è differente.

Figura 3.3 – Differenze *within* e *between* nei redditi



Fonte: Franzini e Raitano (2012)

La [Figura 3.3](#) illustra i dati, elaborati da Franzini e Raitano (2012), relativi alla scomposizione nelle due componenti *within* e *between* delle disuguaglianze di reddito. Ciò che risulta immediatamente evidente è che in tutti i paesi esaminati le differenze di reddito possono essere attribuite alla componente *between* solamente in minima parte, con le sole eccezioni di Portogallo e Lussemburgo (peraltro coerentemente con i dati già esposti sui rendimenti dei titoli di studio): detto altrimenti, mediamente soltanto il 15% della disuguaglianza è imputabile al differente capitale umano dei lavoratori. Ancora una volta, questi dati permettono di affermare che l'istruzione è responsabile solamente di una parte, seppur rilevante, delle disuguaglianze di reddito: questo significa che i modelli economici si concentrano eccessivamente sull'istruzione e non intercettano le altre cause della disuguaglianza (Franzini, 2013).

3.2 Le altre possibili cause

Come evidenziato nel paragrafo precedente, la responsabilità della disuguaglianza dei redditi non è attribuibile in via esclusiva al capitale umano e risulta necessario, quindi, andare ad individuare altri fattori in grado di spiegarne la genesi ed i meccanismi di funzionamento.

Raitano (2012) ha individuato quattro canali attraverso cui i genitori condizionano i figli, dando vita al processo di ereditarietà delle disuguaglianze. Questi tendono ad influenzare non solo il

livello di disuguaglianza complessiva ma anche le modalità attraverso cui ciascun canale agisce su di essa: è assai difficile, pertanto, misurare ed attribuire a ciascuno di essi la quota di responsabilità della sperequazione dei redditi. I quattro canali sono: “genetico”, “economico”, “culturale” e “sociale”.

Il primo canale, quello “genetico”, è probabilmente quello che più è stato messo in discussione in quanto è ancora incerto in che modo ed in che misura la genetica sia determinante nella trasmissione di vantaggi e svantaggi tra le varie generazioni (Franzini, 2013). Numerosi studi sono stati compiuti con la finalità di individuare e separare la componente genetica all’interno della trasmissione delle disuguaglianze: alcuni di questi, ad esempio, hanno cercato di isolare la componente genetica analizzando il grado di correlazione tra gemelli e tra parenti con diversi gradi di parentela. I risultati dei vari studi, però, non sono omogenei tra loro e ciò non permette di affermare se vi sia un ruolo decisivo giocato dalla genetica nei meccanismi di trasmissione intergenerazionale.

Relativamente al canale “economico”, esso è in grado di spiegare, almeno in parte, il legame evidenziato tra il grado di istruzione dei figli e quello dei genitori. L’influenza esercitata dalle condizioni economiche della famiglia sul percorso scolastico risulta facilmente comprensibile, essendo evidente che i vincoli monetari possono impedire alle famiglie più povere e numerose di garantire un elevato grado di istruzione ai figli (soprattutto nel caso dell’istruzione terziaria) a causa dei costi elevati delle scuole e delle università, dell’imperfezione dei mercati di capitale (e la conseguente difficoltà, per i meno abbienti, di ottenere dei prestiti) (Franzini, Raitano e Vona, 2011) e dall’avversione al rischio, la quale spinge spesso i meno abbienti a non rischiare un fallimento negli studi e pertanto porta gli stessi ad accettare offerte di lavoro per le quali la retribuzione è più sicura, ma anche inferiore rispetto a chi ha un livello di istruzione maggiore, in quanto ottenuta da impieghi per i quali la richiesta di capitale umano è inferiore (Gabriele e Raitano, 2007).

Il canale culturale e quello sociale, infine, sono in grado di spiegare, sempre parzialmente, i meccanismi attraverso cui il capitale umano dei padri influenza quello dei figli. Come rilevato da Franzini, Raitano e Vona (2011), sembra che un ruolo importante sia attribuibile a fattori motivazionali e culturali. Questi ultimi, in particolare, sembrano essere determinanti in quanto in grado di influenzare le scelte in fatto di istruzione dei figli: crescere all’interno di una famiglia la cui cultura è influenzata dall’ambiente operaio rende più difficile, per i giovani, comprendere quello che è il percorso formativo necessario per intraprendere una professione che richiede un elevato capitale umano per essere svolta. Ad essere rilevanti, inoltre, sono anche

le relazioni sociali della famiglia, le quali sono una fonte di informazioni e conoscenze che possono essere sfruttate dai figli in ogni momento della loro esistenza, a partire dal periodo della formazione fino a raggiungere la carriera lavorativa. Basti pensare, ad esempio, all'importanza che le relazioni e le conoscenze possono avere nella gestione di un'attività propria o familiare.

Finora sono state analizzate le cause della diseguaglianza generata dalla trasmissione intergenerazionale ma, come specificato nel secondo capitolo, queste rappresentano solamente una parte della sperequazione complessiva dei redditi. Relativamente alle determinanti non legate alla trasmissione, Franzini (2013) individua alcuni elementi che permettono di spiegare la quota rimanente della disuguaglianza. Questi fattori riguardano i recenti cambiamenti che hanno interessato il mercato del lavoro e sono, in particolare, il cambiamento dell'importanza del sindacato come istituzione all'interno di tale mercato, che ha comportato una riduzione della protezione dei lavoratori sia in termini di potere contrattuale che di difesa del salario; la diffusione dei lavoratori atipici (*part time*) e la rilevanza dei lavoratori autonomi. Tenendo conto di tutti questi fattori è possibile comprendere come mai le disuguaglianze siano così elevate nel nostro paese e non solo: in Italia, ad esempio, una quota rilevante della disuguaglianza è attribuibile al lavoro autonomo, fortemente diffuso nel territorio, mentre negli altri paesi europei, soprattutto in quelli nordici, a determinare la sperequazione è maggiormente la quota dei lavoratori *part time*.

3.3 Sintesi

In questo terzo capitolo si è provato a dare una spiegazione del perché nel nostro paese le disuguaglianze di reddito, con una intensità decisamente elevata, siano così marcatamente "ereditarie". In particolare, contrariamente a quanto viene ipotizzato nei modelli economici, la causa della sperequazione nei salari non è attribuibile interamente al capitale umano, accumulato dagli individui durante il processo di formazione scolastica, ma va ricercata anche altrove, in particolare in tutta una serie di altri fattori, dalle condizioni socio-economiche delle famiglie alle relazioni sociali, i quali, agendo ed interagendo tra di loro, fanno sì che coloro i quali nascono in famiglie più agiate ottengano un vantaggio nel mondo del lavoro che, oltre a non essere sempre basato sulla meritocrazia, è difficilmente colmabile da chi nasce in famiglie meno abbienti.

Considerazioni finali

In questo elaborato è stata analizzata la situazione relativa alle disuguaglianze di reddito nel nostro paese, effettuata con differenti indici e mediante il confronto con altri paesi. Abbiamo evidenziato come l'Italia sia una nazione fortemente disuguale, con un divario tra i più ricchi ed i più poveri è particolarmente marcato. Successivamente, è stato illustrato come tale sperequazione sia, almeno in parte, “genetica”: essa è frutto, cioè, anche del livello di disparità salariale ereditata dai genitori. Questo è l'aspetto importante scaturito dall'analisi: la disuguaglianza non ha tutta la stessa origine e, in particolare, può essere suddivisa in due macro gruppi distinti in base all'accettabilità o meno della stessa. A questo punto, però, il problema diventa definire un criterio di accettabilità: quello che pare più convincente è quello basato sull'uguaglianza delle opportunità. In base a questo criterio sarebbero “accettabili” solamente le disuguaglianze che non sono frutto di mere circostanze bensì di decisioni individuali, ossia quelle che derivano da fattori controllabili dall'individuo. Come afferma Franzini (2013, p.75) “...la difficoltà [sta] nel delimitare il confine tra ciò che è giustificato e ciò che non lo è; tra le scelte responsabili e i vantaggi (o gli svantaggi) incontrollati”. Anche una volta che si è individuato il criterio in base al quale stabilire cosa è accettabile e cosa non lo è, il problema si ripresenta, in quanto non sempre è facile valutare a che gruppo appartiene una componente della disuguaglianza. Ad esempio, come vanno considerati tutti quei fattori genetici e dunque costitutivi, come la salute e l'intelligenza, in grado di influenzare il reddito di un individuo? E come andrebbero considerate tutte quelle fonti di disuguaglianza, come i valori culturali, che vengono sì trasmesse di genitore in figli, ma che sono frutto dell'impegno messo dalla famiglia nel crescere i figli? Come si può notare, dunque, la questione può essere affrontata con molteplici punti di vista e, soprattutto, con una diversa sensibilità rispetto all'importanza che la “meritocrazia” deve avere nella determinazione dei redditi.

Una volta stabilito quali siano i canali accettabili attraverso cui i genitori possono influenzare il reddito dei figli diviene necessario andare a definire il ruolo che lo Stato dovrebbe avere all'interno della questione: esso dovrebbe garantire la riduzione di tutte quelle disuguaglianze che non abbiano, in base criterio di accettabilità adottato, un'origine meritocratica e siano frutto di circostanze fortuite. Tutto ciò è, però, piuttosto complicato: da una parte è evidente l'esigenza di intervenire per riequilibrare le opportunità qualora la disuguaglianza sia determinata da fattori come il reddito familiare o l'ampiezza delle relazioni sociali su cui si può contare; dall'altra bisogna prestare attenzione a non rendere nullo il contributo che la famiglia stessa

può dare ai figli nel tentativo di influenzare la loro vita e, soprattutto, non bisogna pensare che eliminare la trasmissione intergenerazionale equivalga a rendere egualitaria la società. Questo perché esiste sì una correlazione tra il livello di disuguaglianza di una società ed il valore del coefficiente β che in essa si registra, come evidenziato dalla *Great Gatsby Curve* presentata nel secondo capitolo, ma il livello di disuguaglianza complessivo di una società è determinato anche da altri fattori, la gran parte dei quali riguarda la struttura del mercato del lavoro.

In conclusione, è possibile affermare che la questione relativa alla disuguaglianza dei redditi sia particolarmente spinosa. Da una parte è evidente l'esigenza di andare a limitare il peso che ha la trasmissione intergenerazionale nel determinare il reddito degli individui, il tutto con la finalità di andare a ridurre il livello di disuguaglianza presente nella nostra società, giunto a livelli difficilmente accettabili per un paese sviluppato; dall'altra, però, la strada per arrivare al risultato appare complessa, non solo per le difficoltà che si incontrano nell'andare ad individuare i fattori sui quali agire, ma anche per quelle relative alle soluzioni da adottare le quali, come insegna la letteratura economica, nel tentativo di ridurre le distorsioni del mercato possono produrre situazioni addirittura peggiori.

Riferimenti bibliografici

Atkinson, A. B., 1970. On the Measurement of Inequality. *Journal of Economic Theory*, 1970, 2, 244 – 263.

Banca d'Italia, 2015. *Supplementi al bollettino statistico. Indagini campionarie. I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2014* [online]. Disponibile su:<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-famiglie/bil-fam2014/suppl_64_15.pdf> [Data di accesso: 15/05/2016].

Bellù L. G., Liberati P., 2006. *Policy impacts on inequality. Welfare based measures of inequality: the Atkinson index* [online]. Disponibile su:<http://www.fao.org/docs/up/easypol/451/welfare_measures_inequa_atkinson_050en.pdf> [Data di accesso: 15/06/2016].

Carnevali, E., et al, 2013. *MicroMega 03/2013. Almanacco di economia. Il ritorno dell'eguaglianza* [e-book]. Roma: Gruppo Editoriale L'Espresso.

Commissione Europea, 2015. *Social Situation Monitor: Income Inequality in EU Countries* [online]. European Commission website. Disponibile su:<<http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1050&intPageId=1870&langId=en>> [Data di accesso: 29/05/2016].

Corak, M., 2011. *Inequality from generation to generation: the United States in Comparison* [online]. Disponibile su:<<https://mileskorak.files.wordpress.com/2012/01/inequality-from-generation-to-generation-the-united-states-in-comparison-v3.pdf>> [Data di accesso: 11/07/2016].

Corak, M., 2013. Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility. *Journal of Economic Perspective*, 27 (3), 79-102.

Database Eurostat [online]. (2 giugno 2016). Lussemburgo: Commissione Europea.

Database OECD.Stat [online]. (1 luglio 2016). Parigi: OECD.

Franzini, M., 2013. *Disuguaglianze inaccettabili. L'immobilità economica in Italia*. 1° ed. Bari: Laterza.

Franzini, M., 2010. *Ricchi e povero. L'Italia e le disuguaglianze (in)accettabili*. 1° ed. Milano: Università Bocconi Editore.

Franzini M., Raitano M., 2009. *Diseguaglianze economiche: tendenze, meccanismi e politiche* [online]. Disponibile su:<http://www.nens.it/_public-file/Diseguaglianze%20BIS291009.pdf> [Data di accesso: 17/07/2016].

Franzini M., Raitano M., 2012. *Differenziali salariali e capitale umano: alcune evidenze in cerca di spiegazione* [online]. Disponibile su:<<http://www.siecon.org/online/wp-content/uploads/2012/08/Franzini-Raitano1.pdf>> [Data di accesso: 04/08/2016].

Franzini R., Raitano M., e Vona F., 2011. The channels of intergenerational transmission of inequality: a cross-country comparison [online]. Disponibile su:<

<http://dipecodir.it/upload/file/Raitano/Franzini,%20Raitano,%20Vona%202011.pdf>> [Data di accesso: 11/08/2016].

Gabriele S., Raitano M., 2007. *Incentivi ad accumulare capitale umano e background familiare: l'evidenza italiana* [online]. Disponibile su:<<http://www.siepweb.it/siep/oldDoc/wp/200744.pdf>> [Data di accesso: 13/07/2016].

ISTAT, 2012. *Rapporto annuale 2012: la situazione del Paese* [online]. Disponibile su:<<http://www.istat.it/it/files/2012/05/Rapporto-annuale-2012.pdf>> [Data di accesso: 01/06/2016].

ISTAT, CNEL, 2013. *Bes 2013: il benessere equo e sostenibile in Italia* [online]. Disponibile su:<http://www.istat.it/it/files/2013/03/bes_2013.pdf> [Data di accesso: 08/08/2016].

Jäntti M, 2010. *Intergenerational Income Mobility and the Role of Family Background in the US and Europe* [online]. Disponibile su:<<http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=10084&langId=en>> [Data di accesso: 15/07/2016].

Moonen L., Van Den Brakel M., 2011. *Measuring intergenerational income mobility* [online]. Disponibile su:<<https://www.cbs.nl/-/media/imported/documents/2011/25/2011-measuring-intergenerational-income-mobility-art.pdf>> [Data di accesso: 06/07/2016].

OECD, 2015. *How's life? 2015. Measuring well-being* [online]. Disponibile su:<<http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economics/how-s-life-2015-how-life-2015-en#page1>> [Data di accesso: 14/07/2016].

Schizzerotto A., Marzadro S., 2008. *Social Mobility in Italy since the Beginning of the Twentieth Century* [online]. Disponibile su:<<http://www.rivistapoliticaeconomica.it/2008/set-ott/schizzerotto.pdf>> [Data di accesso: 09/07/2016].