



**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**  
**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI**  
**"M.FANNO"**

**CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E MANAGEMENT**

**PROVA FINALE**

**"DISUGUAGLIANZA E POVERTÁ NEI PAESI DEL G7"**

**RELATORE:**  
**CH.MO PROF. Cesare Dosi**

**LAUREANDO: Francesco Malvestio**  
**MATRICOLA N. 1043356**

**ANNO ACCADEMICO 2015 – 2016**



# Indice

## INTRODUZIONE

### I. ASPETTI CONCETTUALI

1.1 Misurare la disuguaglianza.....	2
1.1.1 Rapporto tra decili o percentili .....	2
1.1.2 Coefficiente di Gini .....	2
1.1.3 Indice di Atkinson.....	4
1.1.4 Indice di Theil.....	6
1.2 Definizione di povertà.....	7
1.2.1 Soglie di povertà.....	7
1.2.2 Indici di povertà.....	8

### II. DISUGUAGLIANZA NEI PAESI DEL G7

2.1 Stati Uniti.....	11
2.2 Giappone.....	12
2.3 Germania.....	14
2.4 Francia.....	15
2.5 Regno Unito.....	16
2.6 Italia.....	17
2.7 Canada.....	19
2.8 Sintesi.....	20

### III. DISUGUAGLIANZA IN ITALIA

3.1 Disuguaglianze di genere.....	23
3.2 Mobilità sociale.....	25
3.2.1 Il ruolo della formazione.....	26
3.3 La tassazione.....	28

<b>Considerazioni finali.....</b>	<b>32</b>
-----------------------------------	-----------

<b>Riferimenti Bibliografici.....</b>	<b>33</b>
---------------------------------------	-----------



# Introduzione

La disuguaglianza dei redditi è un tema sul quale si sovrappongono pareri contrastanti. Da un lato vi è chi la elogia, ritenendola necessaria, perché fornisce uno stimolo proficuo alla crescita economica, poiché innesca una benevola competizione tra gli operatori economici. D'altro canto vi è chi considera la disuguaglianza come un problema sociale ed economico, un freno alla crescita economica di un paese soprattutto quando la disparità tra gli individui diventa particolarmente intesa.

Il presente elaborato non si propone di certo di individuare la relazione esistente tra lo sviluppo economico e la disuguaglianza nella distribuzione personale dei redditi.

Lo scopo che si prefigge è invece quello di fornire un quadro sull'evoluzione storica della disuguaglianza dei redditi tra gli individui nei paesi del G7.

L'elaborato è organizzato in tre capitoli. Nel primo capitolo verranno illustrati gli indici maggiormente utilizzati per misurare le differenze nella distribuzione del reddito e, allo stesso tempo, si procederà a definire il concetto di povertà.

Nel secondo capitolo utilizzati gli indici descritti in precedenza per analizzare nel dettaglio l'evoluzione della disuguaglianza dei redditi tra le persone in età lavorativa i paesi del G7.

Infine nel terzo capitolo sarà analizzato il caso italiano, illustrando alcune delle cause che contribuiscono a rendere l'Italia uno tra i paesi peggiori tra quelli analizzati per quanto riguarda il profilo dell'equità nella distribuzione del reddito.

# Capitolo I

## ASPETTI CONCETTUALI

### 1.1 Misurare la disuguaglianza economica

La disuguaglianza economica è un concetto più ampio rispetto a quello di povertà, essendo questo calcolato tenendo in considerazione l'intera popolazione e non solo quella al di sotto di una determinata soglia di povertà.

L'indice di concentrazione di Gini è l'indicatore più utilizzato per misurare la disuguaglianza. Ciononostante esistono altri metodi per misurare la disuguaglianza che non hanno natura meramente descrittiva, i quali colgono nella sperequata distribuzione del reddito una "perdita di benessere sociale".

#### *1.1.1 Rapporto tra decili o percentili*

Un metodo semplice ma efficace per esaminare la disuguaglianza economica all'interno di una popolazione (famiglie/individui), consiste nell'ordinare la popolazione (famiglie/individui) in senso crescente rispetto al reddito.

Il primo decile raggruppa il 10% di popolazione che ha i redditi più bassi; il decimo decile raggruppa il 10% della popolazione più ricca. Per indicare la disuguaglianza dei redditi si può usare il rapporto tra il nono decile e il primo decile (o viceversa).

Una caratteristica distintiva del rapporto tra decili, in relazione alle misure di sintesi di disuguaglianza come il coefficiente di concentrazione di Gini, è che fornisce informazioni sulla forma della distribuzione più che sul livello complessivo di disuguaglianza. Il rapporto percentilico è una misura molto facile da capire e calcolare, è robusto all'inflazione e alla presenza di valori estremi. D'altro canto considera solo due gruppi all'interno della popolazione e non soddisfa il principio del trasferimento di Pigou-Dalton.

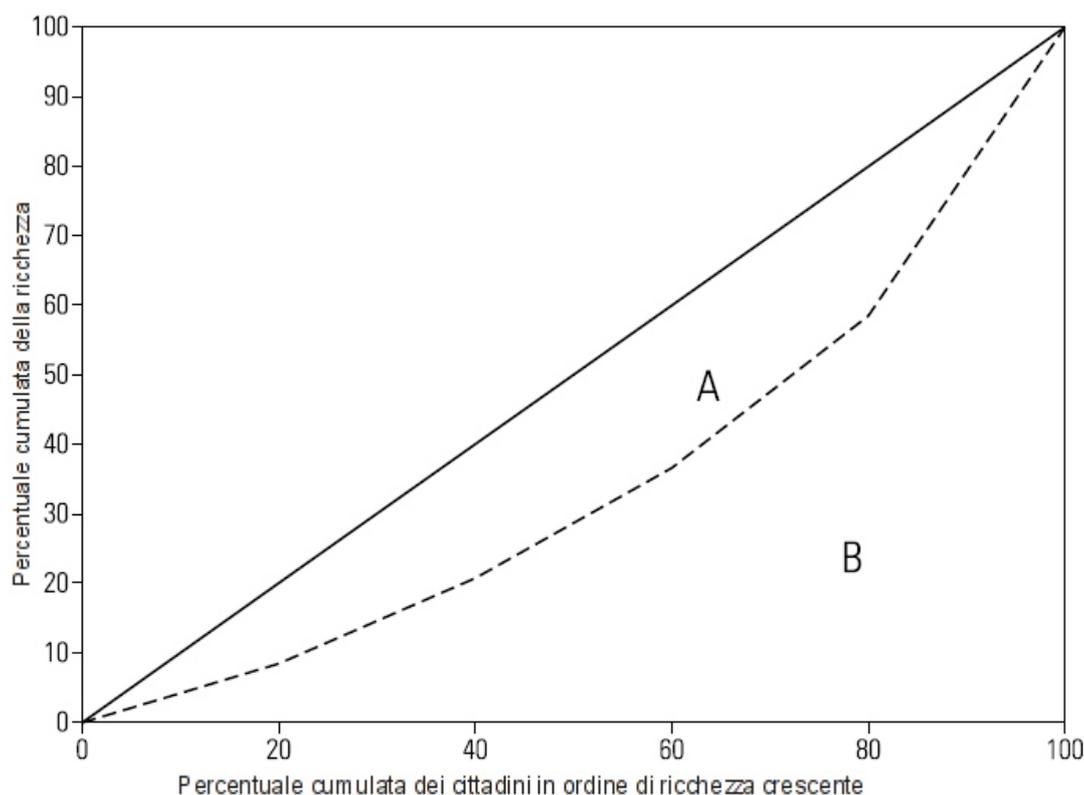
#### *1.1.2 Coefficiente di Gini.*

Il coefficiente di Gini, introdotto dallo statistico italiano Corrado Gini, è l'indice più utilizzato per valutare le disuguaglianze nella distribuzione del reddito.

È un numero compreso tra 0 ed 1. Valori bassi del coefficiente indicano una distribuzione abbastanza omogenea, con il valore 0 che corrisponde alla pura equidistribuzione, ad esempio la situazione in cui tutti percepiscono esattamente lo stesso reddito; valori alti del coefficiente indicano una distribuzione più diseguale, con il valore 1 che corrisponde alla massima

concentrazione, ovvero la situazione dove una persona percepisca tutto il reddito del paese mentre tutti gli altri hanno un reddito nullo. Nella realtà si misurano valori compresi tra  $0.20$  e  $0.30$  per Paesi con un basso grado di disuguaglianza e tra  $0.50$  e  $0.70$  per quelli che registrano forti disuguaglianze (Todaro, 1997)

**Figura 1-Rappresentazione grafica curva di Lorenz**



Fonte: J. Haughton e Shabidur R. K., 2009

La definizione matematica del coefficiente di Gini si basa sulla curva di Lorenz illustrata in **Figura 1**. La curva di Lorenz detta anche curva di concentrazione, viene usata per rappresentare graficamente il grado di concentrazione di una variabile. Gli economisti utilizzano la curva di Lorenz per valutare il grado di disuguaglianza nella distribuzione dei redditi. Sull'asse delle ordinate viene posta la percentuale di reddito conseguito e sull'asse delle ascisse la percentuale di popolazione che percepisce questi redditi. In una società con una distribuzione del reddito perfettamente equa, la curva di Lorenz degenera in una retta a  $45^\circ$ , come illustrato nella **Figura 1**. Il coefficiente di Gini è definito come il rapporto fra l'area compresa tra la linea di perfetta uguaglianza e la curva di Lorenz ( $A$ ), e l'area totale sotto la linea di perfetta uguaglianza ( $A+B$ ).

Il coefficiente di Gini presenta alcune caratteristiche che rendono il suo utilizzo desiderabile per misurare le disuguaglianze nella distribuzione del reddito:

- *Indipendenza dalla media.* L'indice di disuguaglianza non deve cambiare se c'è una variazione proporzionale di tutti i redditi.
- *Indipendente dalla numerosità della popolazione.* Se ogni reddito viene replicato  $k$  volte, la disuguaglianza della nuova distribuzione è uguale alla distribuzione di partenza.
- *Simmetria.* L'indice è insensibile a permutazioni dei redditi. Ovvero se un ricco e un povero si scambiano i redditi, il valore dell'indice non cambia poiché le identità dei soggetti sono irrilevanti.
- *Requisito di Dalton-Pigou di sensibilità ai trasferimenti.* Un trasferimento progressivo (dal ricco al povero) deve ridurre la disuguaglianza, un trasferimento regressivo (dal povero al ricco) deve farla aumentare.
- *Principio dell'anonimità.* L'identità dei soggetti deve essere irrilevante. L'indicatore di disuguaglianza deve essere indipendente da qualsiasi caratteristica degli individui diversa dal loro reddito

### 1.1.2 Indice di Atkinson

L'indice di disuguaglianza di Atkinson è un misuratore economico della disuguaglianza dei redditi creato dall'economista inglese Anthony Barnes Atkinson nel 1970 nel suo "On the measurement of inequality".

Atkinson (1975, p.47) ritiene che la disuguaglianza "...cannot, in general, be measured without introducing social judgements. Measures such as the Gini coefficient are not purely 'statistical' and they embody implicit judgements about the weight to be attached to inequality at different points on the income scale". Dunque nel suo indice Atkinson inserisce un parametro  $\epsilon$ , che esprime l'avversione alla disuguaglianza del ricercatore, che può variare da  $0$  a  $+\infty$ .

Atkinson, definita la struttura delle preferenze collettive  $W(U(y_i))$ , separabile in senso additivo, ne deriva una misura di disuguaglianza che merita particolare attenzione.

Il concetto chiave su cui si basa l'indice di Atkinson è quello di reddito equivalente equamente distribuito ( $y_{ede}$ , *equally distributed equivalent level of income*), ossia l'ammontare di reddito che se percepito in eguale misura da ogni individuo garantirebbe lo stesso benessere sociale totale generato dai redditi effettivi:

$$W(U(y_i)) = \sum_{i=1}^n U(y_i) = nU(y_{ede}).$$

L'indice di Aktinson viene quindi derivato confrontando il reddito medio effettivo con il reddito medio equidistribuito: esso valuta pertanto il grado di disuguaglianza di un insieme di redditi in termini di guadagno di benessere sociale che deriverebbe da un'ipotetica redistribuzione del reddito totale in senso egualitario. Più precisamente, l'indice di Aktinson, esprime, come complemento ad 1, la proporzione di reddito complessivo che sarebbe necessaria per godere dello stesso livello di benessere sociale della distribuzione effettiva se tutti i redditi fossero egualmente distribuiti.

Formalmente, l'indice di Aktinson assume la forma:

$$I_A = \frac{\mu - y_{ede}}{\mu} = 1 - \frac{y_{ede}}{\mu}.$$

Toso (1994) afferma che questa misura di disuguaglianza è interpretabile come indicatore di inefficienza distributiva che misura la perdita di benessere indotta da una diseguale distribuzione dei redditi.

Quando  $y_{ede} = \mu$ , la distribuzione è perfettamente egualitaria e pertanto  $I_A = 0$ , mentre quanto maggiore è la differenza tra  $y_{ede}$  e  $\mu$  tanto più elevata sarà la disuguaglianza. Esplicitando la forma funzionale dell'utilità individuale come funzione isoelastica, simmetrica nei redditi individuali, non decrescente e strettamente concava del tipo:

$$U(y) = A + B \frac{y^{1-\epsilon}}{1-\epsilon}, \quad \epsilon \neq 1$$

$$U(y) = \log_e(y), \quad \epsilon = 1,$$

è possibile derivare una famiglia di funzioni individuali di utilità in funzione del valore assunto dal parametro  $\epsilon$ , il quale rappresenta l'elasticità della funzione di utilità marginale rispetto al reddito. Il parametro  $\epsilon$ , compreso tra  $0$  e  $+\infty$ , è interpretabile come parametro di avversione alla disuguaglianza, in quanto rende esplicito il giudizio di valore del ricercatore nella misurazione della stessa. Più alto il valore di  $\epsilon$ , infatti, maggiore è il peso attribuito a trasferimenti che coinvolgono individui nella parte bassa della distribuzione: per  $\epsilon = 0$  si è indifferenti alla distribuzione dei redditi, mentre per  $\epsilon \rightarrow +\infty$  si dà peso maggiore al reddito dei più poveri.

#### 1.1.4 *Indice di Theil*

Nel 1967, Theil nella suo libro “*Economics and information theory*” propose una misura di disuguaglianza basata sul concetto di entropia. Invero l’indice di Theil rientra nella categoria degli indici di entropia generalizzata. Si tratta di una classe di indici che trova fondamento sulla teoria che eventi non attesi abbiano un valore in termini informativi maggiore di quello di eventi prevedibili. Se nella popolazione esiste una perfetta uguaglianza nel reddito, è facile prevedere il livello di reddito di un individuo scelto a caso.

L’indice di Theil facendo parte delle *Generalised Entropy Inequality Measures* soddisfa gli assiomi di simmetria, indipendenza dalla media, indipendenza dalla popolazione, di coerenza con il principio del trasferimento di Pigou-Dalton, di coerenza con il principio di anonimità e il principio della scomponibilità per gruppi .

In caso di perfetta uguaglianza assume valore 0, nel caso opposto è uguale al logaritmo del numero di individui: il suo limite superiore dipende quindi dalla misura della popolazione.

Una delle caratteristiche salienti dell’indice di Theil, e degli indici di entropia più in generale, è quella di essere perfettamente scomponibile nelle componenti *within* e *between groups*; questa caratteristica non è esattamente applicabile all’indice di Gini a meno della non esistenza di valori di sovrapposizione (*overlapping*). Questo fa sì che tale tipologia di indici sia molto usata per lo studio del livello e dell’evoluzione temporale della disuguaglianza all’interno di una data nazione e tra nazioni diverse, considerando quindi la componente *between* come la media ponderata delle distanze tra i redditi medi dei vari gruppi e la componente *within* come la media ponderata delle disuguaglianze interne ad ogni singolo gruppo.

Tale indice assume la seguente formula generale:

$$E_k = \left( \frac{1}{k^2 - k} \right) \left[ \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left( \frac{y_i}{\mu} \right)^k - 1 \right],$$

dove  $\mu$  rappresenta il reddito medio pro capite. Il parametro  $k$  rappresenta il peso dato alle distanze tra i redditi in diversi parti della distribuzione del reddito , e può assumere qualsiasi valore reale. Un valore maggiore di  $k$  indica maggiore sensibilità alla parte alta della distribuzione, mentre valori più piccoli indicano maggiore sensibilità alla parte bassa della distribuzione. I valori più comuni per  $k$  sono 0, 1 e 2.

## 1.2 Definizione di povertà

Al pari del tema della disuguaglianza economica, anche il dibattito scientifico sulla povertà è oggi particolarmente vivo. Amartya Sen(1976) definisce i metodi di misurazione della disuguaglianza e della povertà interconnessi tra loro. Nella misurazione della povertà è necessario far fronte a due diverse problematiche:

- l'identificazione delle persone povere nella popolazione;
- la derivazione di un indice di povertà

Nel primo caso occorre individuare un criterio che permetta di distinguere i poveri dai non poveri e, quindi, definire una soglia di reddito o di spesa per consumi che faccia a spartiacque tra le due sottopopolazioni; nel secondo caso occorre definire un opportuno indice sintetico che descriva nel migliore dei modi il fenomeno della povertà.

### 1.2.1 Soglie di povertà

Per identificare i poveri si utilizzano delle soglie convenzionali, dette appunto soglie o linee di povertà, variabili a seconda della dimensione del nucleo familiare e da aggiornare, ai fini dei confronti temporali (ad esempio, in dipendenza delle variazioni dei prezzi al consumo).

La soglia di povertà assoluta rappresenta il valore monetario, a prezzi correnti, del paniere di beni e servizi considerati essenziali per ciascuna famiglia, definita in base all'età dei componenti, alla ripartizione geografica e alla tipologia del comune di residenza.

Una famiglia è assolutamente povera se sostiene una spesa mensile per consumi pari o inferiore a tale valore monetario. L'utilizzo concreto della definizione di povertà assoluta comporta alcuni inconvenienti. In primo luogo, è difficile definire in modo esaustivo quali siano, in un dato contesto storico e sociale, i bisogni di base che una persona deve soddisfare per vivere in modo decoroso. In seconda analisi, la povertà assoluta tende inevitabilmente a ridursi nel tempo, in presenza sì un aumento duraturo del reddito reale pro capite. Infine, è prassi comune che la linea di povertà assoluta, una volta stimata in un determinato anno base, venga rivalutata annualmente, in proporzione al solo incremento del costo della vita, non tenendo in considerazione la naturale evoluzione, nel corso del tempo, della quantità e qualità dei beni considerati come primari.

La povertà relativa è un parametro che esprime la difficoltà economiche nella fruizione di beni e servizi, riferita a persone o ad aree geografiche, in rapporto al livello economico medio di vita dell'ambiente o della nazione. Questo livello è individuato attraverso il consumo pro-capite o il reddito medio, ovvero il valore medio del reddito per abitante, quindi, la quantità di denaro di cui ogni cittadino può disporre in media ogni anno e fa riferimento a

una soglia convenzionale adottata internazionalmente che considera povera una famiglia di due persone adulte con un consumo inferiore a quello medio pro-capite nazionale.

Anche la definizione di povertà relativa presenta alcuni problemi. Il primo è che la povertà relativa non cambia se i redditi di tutti gli individui si muovono nella stessa percentuale, mentre, di fatto la loro situazione migliora o peggiora a seconda che, rispettivamente, i redditi aumentino o diminuiscano. In secondo luogo l'analisi della povertà mediante tale approccio risulta influenzata dall'andamento congiunturale dell'economia. Essa tende ad aumentare nella fase espansiva del ciclo economico, e viceversa, a diminuire nella fase di recessione. Infine, in seguito all'utilizzo di tale accezione, vengono ad essere considerati "relativamente poveri" tutti gli individui il cui reddito è inferiore al reddito medio pro capite, anche quando il loro reddito, in termini assoluti, non è necessariamente basso.

### **1.2.2 Indici di povertà**

L'indice di povertà più semplice ed ufficialmente calcolato nelle analisi sulla povertà è l'*Head-count ratio* o *Indice di diffusione*(H), il quale misura la quota della popolazione in condizione di povertà assumendo valori compresi tra 0 e 1 a seconda che non vi siano poveri o che tutti siano poveri.

Sia  $z$  la linea di povertà,  $q$  il numero di individui con reddito o spesa per consumi minori della soglia di povertà  $z$  ed  $n$  la numerosità della popolazione; l'*Head-count ratio* è pari a:

$$H = q/n .$$

Pur essendo molto diffuso, questo indice non descrive completamente il fenomeno povertà in un paese, in quanto non rispetta due assiomi fondamentali nella analisi della povertà, l'assioma di monotonicità e l'assioma di trasferimento.

In particolare, per l'assioma di monotonicità un indicatore di povertà deve assumere valori maggiori in corrispondenza di una riduzione del reddito o della spesa per consumi di una famiglia al di sotto della linea di povertà, mentre per l'assioma di trasferimento deve assumere valori maggiori qualora si verifichi un trasferimento di reddito da un individuo con reddito più basso ad uno con reddito più alto.

Per ovviare a questo problema , sono stati proposti numerosi indici. Una prima classe di indici è rappresentata dalle misure di intensità; appartengono a questa classe l'*income gap* ( $g_j$ ), l'*income gap ratio* ( $I$ ), e il *Transfer of Income Index* ( $I_k$ ). Considerando  $q$  individui poveri in una popolazione di  $n$  individui ed una linea di povertà pari a  $z$ , l'*income gap* ( $g_j$ ) di ogni individuo povero è dato dalla differenza tra la linea di povertà e il reddito  $y_i$

$$g_j = z - y_i,$$

e misura la distanza del reddito di ogni individuo povero dalla linea di povertà ed assume sempre valori maggiori di zero.

Con lo scopo di aggregare in un unico indice di povertà tutti gli income gap individuali dei poveri, è stato proposto l'**income gap ratio** (I), calcolato come proporzione degli income gap dei poveri rispetto al reddito totale che i poveri deterrebbero qualora avessero un reddito pari alla linea di povertà:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^q (z - y_i)}{qz} = \frac{z - \mu^*}{z}$$

dove  $\mu^*$  è la media dei redditi dei poveri.

Questo indice varia tra 0 e 1, rispettivamente, se nessun individuo è sotto la linea di povertà o se tutti i redditi dei poveri sono pari a 0. L'**income gap ratio**, descrive la distanza media del reddito dei poveri dalla linea di povertà e rappresenta l'incremento di reddito di cui i poveri avrebbero bisogno per uscire dal loro stato di deprivazione.

In seguito, nell'ottica dello sviluppo di politiche redistributive che potessero garantire ai poveri la possibilità di migliorare la propria condizione, Kakwani (1977) ha proposto un indice sintetico che descrive la "possibilità di successo" delle politiche redistributive, in quanto rappresenta la quota di reddito che dovrebbe essere trasferita dal non povero al povero affinché questi raggiunga la linea di povertà. Questo indice, che varia tra 0 e 1, rispettivamente se non ci sono poveri o se tutti gli individui sono poveri, è così definito:

$$I_K = \frac{q}{n} \cdot \frac{(z - \mu^*)}{\mu}$$

dove  $\mu$  rappresenta il reddito medio della popolazione e  $\mu^*$  rappresenta il reddito medio dei soli poveri.

Tutti gli indici fin qui analizzati pur rispettando l'assioma di monotonicità, violano quello di trasferimento di reddito tra famiglie al di sotto della linea di povertà.

A tal fine è utile presentare l'indice di Sen:

$$S = H \left[ I + (1 - I) G_q \cdot \frac{q}{q + 1} \right]$$

dove  $G_q$  rappresenta l'indice di gini calcolato sulla sola popolazione povera. L'indice di Sen assume valori compresi tra 0 e 1, rispettivamente, nel caso in cui non ci siano poveri e quando tutte le famiglie povere hanno reddito o consumo pari a 0.

Nella seconda metà del XX secolo J. Foster, J. Greer ed E. Thorbecke(1984) si prefissero l'obiettivo di costruire un indice che:

- fosse additivamente decomponibile, ovvero intendendo, con tale espressione, la peculiarità dell'indice di consistere in una media ponderata dei livelli di povertà dei vari sottogruppi in cui fosse stata ripartita, con pesi equivalenti, rispettivamente, alle diverse numerosità relative delle ripartizioni stesse;
- si dimostrasse coerente con l'assioma di monotonicità e l'assioma di trasferimento;
- si reggesse sul concetto di "povertà" intesa come condizione di "deprivazione relativa".

Dati un vettore di  $n$  redditi  $\underline{y} = \{y_1, y_2, \dots, y_i, \dots, y_n\}$  di una popolazione ordinati in senso crescente ed una soglia di povertà  $z > 0$ , allora  $q = q(\underline{y}, z)$  renderà il numero di unità povere, ovvero di elementi in corrispondenza dei quali  $y_i \leq z$  e per cui verrà calcolato il *poverty gap individuale*  $g_i = z - y_i$  e la misura di povertà  $P$  sarà definita da:

$$P(\underline{y}; z) = \frac{1}{n \cdot z^2} \cdot \sum_{i=1}^q g_i^2 = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^q \left( \frac{z - y_i}{z} \right)^2 = FGT.$$

## Capitolo II

### DISUGUAGLIANZA NEI PAESI DEL G7

Nella maggior parte dei paesi Ocse le disuguaglianze nella distribuzione dei redditi sono andate accentuandosi. Dalla seconda metà degli anni Ottanta il divario tra ricchi e poveri è aumentato, oltre che nei paesi già all'epoca relativamente più "disuguali" (come gli Stati Uniti, l'Italia e il Regno Unito), anche nei paesi storicamente più attenti all'equità, come quelli scandinavi. In Italia, la disuguaglianza è aumentata, in particolare, nella prima metà degli anni Novanta, per poi stabilizzarsi nel decennio successivo.

Nel primo capitolo sono stati illustrati gli indici più utilizzati per misurare il livello di disuguaglianza economica e di povertà. Alcuni di questi saranno utilizzati per analizzare l'evoluzione del livello di disuguaglianza e di povertà nei paesi del G7, dal 1980 ad oggi.

In primo luogo abbiamo scelto di utilizzare l'indice S90/10, ossia il rapporto tra la quota del reddito totale detenuta dal 10% della popolazione con redditi più elevati e il reddito medio detenuto dal 10% della popolazione con redditi più bassi; quest'indice può anche essere visto come il rapporto tra il reddito medio del 10% più "ricco" della popolazione e quello percepito dal 10% più "povero" della popolazione.

In secondo luogo abbiamo utilizzato il coefficiente di Gini, l'indice più utilizzato per valutare le disuguaglianze nella distribuzione del reddito, dovuto alla sua capacità di sintetizzare in un numero il grado di concentrazione della distribuzione osservata.

Per quanto riguarda poi lo studio della povertà, ci avvarremo l'indice di diffusione (H) o *Head-count ratio*, calcolato sulla base del reddito disponibile e considerando una linea di povertà al 50% (viene considerato povero chi ha un reddito inferiore al 50% del reddito medio pro capite).

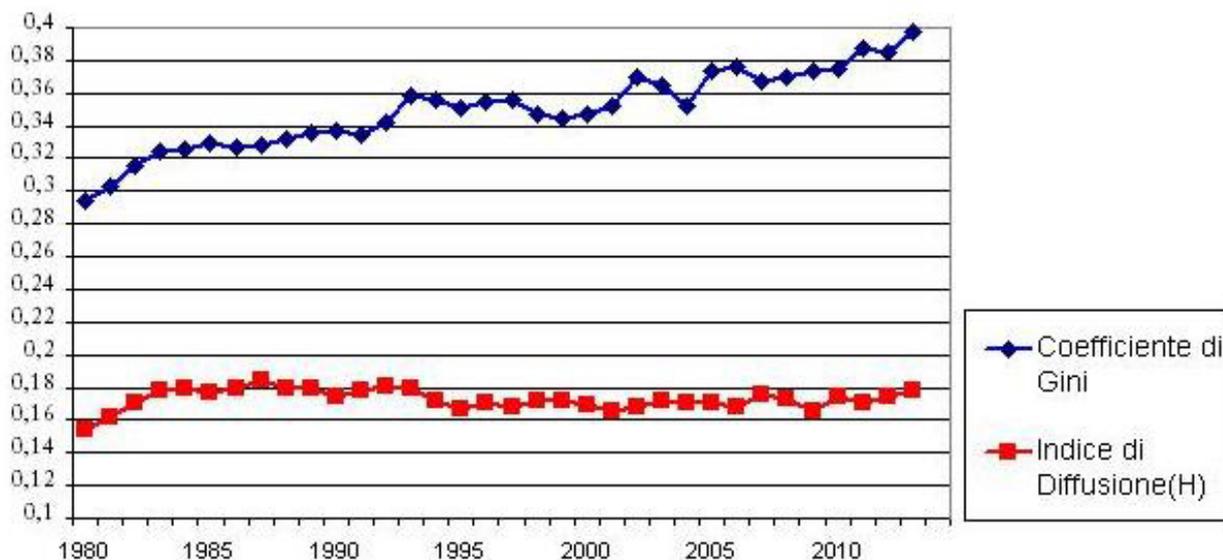
Nonostante questo indice non tenga conto del *poverty gap* (distanza monetaria che separa ogni individuo dalla linea di povertà), esso è di facile calcolo e immediata comprensione.

#### 2.1 Stati Uniti

Gli Stati Uniti hanno il più alto livello di disuguaglianza tra i paesi membri dell'OCSE, preceduti solo da Cile, Messico e Turchia e il più alto livello di disuguaglianza tra i paesi membri del G7. La disuguaglianza tra le persone in età lavorativa è costantemente aumentata dal 1980 (**Figura 2**). Nel 2008 il reddito medio del 10% più ricco della popolazione era pari a 114.000 USD, circa 15 volte quello percepito dal 10% più povero della popolazione pari a 7.800 USD. Questo rapporto era circa pari a 12 a metà degli anni novanta e a 10 a metà degli anni ottanta.

Anche l'indice di diffusione, o Headcount ratio, è aumentato dal 1980 ad oggi, passando da 0,184 a 0.178 (**Figura 2**).

*Figura 2-Evoluzione della disuguaglianza negli Stati Uniti nel periodo 1980-2013*



*Fonte: nostra elaborazione su dati OECD Income Distribution Database (IDD): Gini, poverty, income, Methods and Concepts*

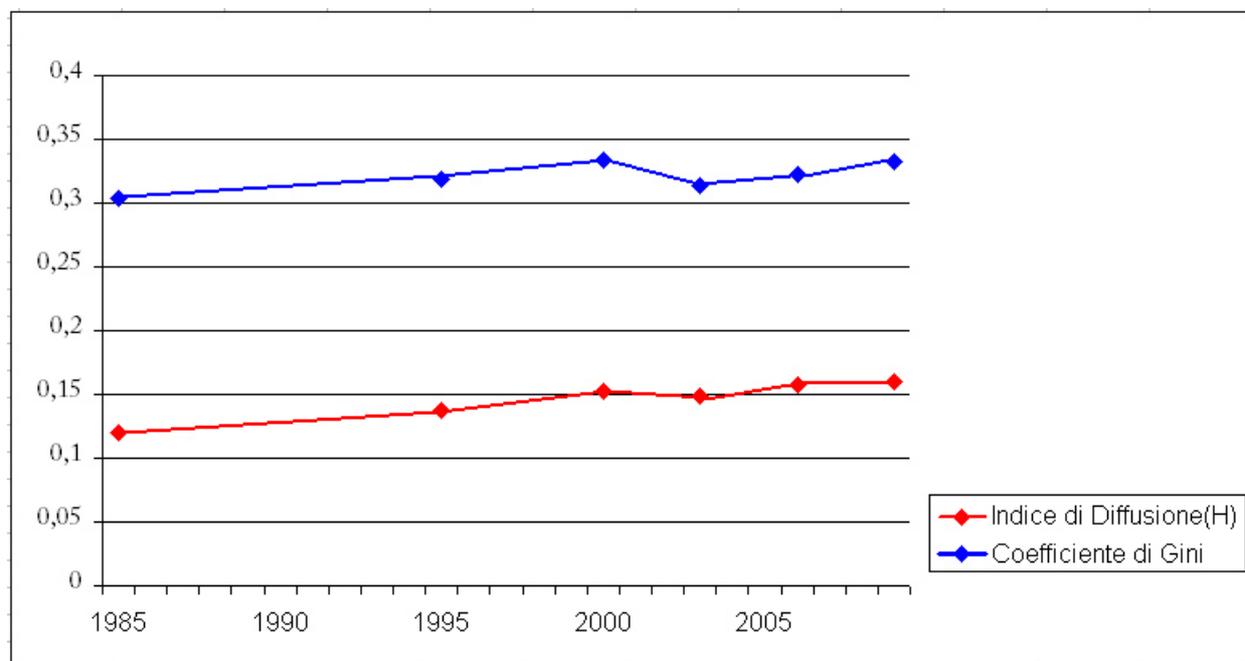
Negli Stati Uniti le imposte sul reddito e le prestazioni in denaro giocano un ruolo assai limitato nella redistribuzione del reddito, riducendo la disuguaglianza per meno di un quinto; nei paesi membri dell'OCSE la media è di un quarto. Solo in Korea, Chile e Svizzera l'effetto redistributivo delle imposte e delle prestazioni in denaro è minore (OECD, 2011). Questo effetto redistributivo viene misurato osservando la disuguaglianza nella distribuzione del reddito derivante dal mercato, che comprende il reddito da lavoro dipendente, il reddito da capitale e il risparmio, e il reddito disponibile formato dal reddito derivante dal mercato e i trasferimenti in denaro cui vengono sottratte le imposte sul reddito.

## 2.2 Giappone

La disuguaglianza dei redditi tra le persone in età lavorativa in Giappone è superiore alla media dei paesi OCSE. Il coefficiente di Gini ha subito un incremento dal 1985, raggiungendo il suo picco nel 2000. Dopo una flessione, dal 2000 al 2003, ha ripreso a crescere (**Figura 3**). Complessivamente nel corso degli ultimi 25 anni, il reddito reale medio delle famiglie è lievemente aumentato (meno di mezzo percentuale punto l'anno), mentre per il 10% più povero dei giapponesi è sceso leggermente. Questo ha aumentato la disuguaglianza. (OECD, 2011)

Il reddito medio del 10% più “ricco” della popolazione era di JPY 7.54 Mio, 10 volte superiore rispetto al reddito medio del 10% più “povero” della popolazione pari a JPY 0.75 Mio.

**Figura 3-Evoluzione della diseguaglianza in Giappone nel periodo 1985-2010**



**Fonte: nostra elaborazione su dati OECD Income Distribution Database (IDD): Gini, poverty, income, Methods and Concepts**

L'indice di diffusione calcolato sulla base del reddito disponibile e considerando una linea di povertà al 50%, è costantemente cresciuto dal 1985, passando da un valore pari a 0,12 nel 1985 fino a raggiungere un valore di 0.16 nel 2010.

Negli ultimi vent'anni il governo giapponese ha incrementato gli sforzi per ridurre le disuguaglianze nella distribuzione del reddito. L'effetto redistributivo delle imposte e delle prestazioni in natura era nel 1985 pari all'11% mentre nel 2006 il valore si è attestato intorno al 17%, un risultato importante ma ancora distante dalla media dei paesi membri OCSE pari al 25%. Questo può essere in parte attribuito all'aliquota fiscale media applicata al 20% della popolazione con redditi maggiori, che è pari al 24%.

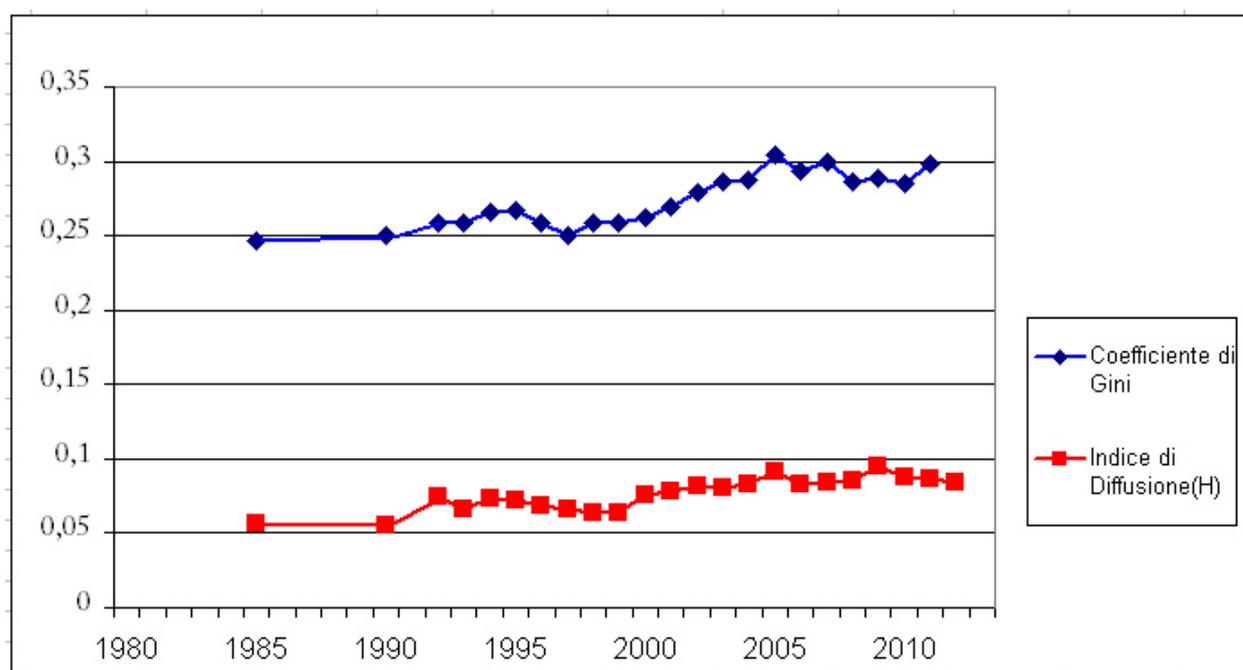
La quota di trasferimenti di denaro pubblico nel reddito totale è aumentata costantemente, da circa il 7 % nel 1985 al 12% di oggi . Questo valore è, ad ogni modo, ancora al di sotto della media OCSE del 16% .

## 2.3 Germania

La disuguaglianza nella distribuzione del reddito in Germania è notevolmente aumentata a partire dal 2000 (**Figura 4**). Nel 1980, i livelli di disuguaglianza tedeschi erano prossimi a quelli registrati in alcuni paesi nordici, ma oggi sono molto vicini alla media OCSE. Il reddito medio del 10 % delle persone età lavorativa con redditi più alti era nel 2008 di 57.300 €, circa 8 volte superiore a quella del 10% con redditi più bassi, che ha avuto un reddito medio di 7.400 €. Questo rapporto era pari a 6 nel 1995.

L'aumento della disuguaglianza è stato causato in larga parte da una distribuzione più ineguale dei redditi da lavoro dipendente, da lavoro autonomo e da capitale: dal 1990 il rapporto tra il reddito medio percepito dal 10% dei lavoratori dipendenti meglio pagati, e quello percepito dal 10% dei lavoratori con paga più bassa, è più che quintuplicato. Questo è spiegato in parte dall'aumento della quota dei lavoratori part-time, la quale è raddoppiata nel corso degli ultimi trent'anni. A riprova di quanto detto, andando a osservare il numero di ore annue lavorate dal 20% dei lavoratori dipendenti con reddito maggiore e quelle lavorate dal 20% con reddito minore, si osserva come dalla metà degli anni ottanta sino a oggi le prime siano rimaste costanti a quota 2250 a differenza delle seconde che sono diminuite del 10%, passando da 1000 a 900. Una parte importante della crescente disuguaglianza in Germania è provocata dalla distribuzione dei redditi da capitale. Il contributo dei redditi da capitale alla disuguaglianza nella distribuzione di redditi è quasi raddoppiata nel corso degli ultimi dieci anni, passando dall'8% al 15,5%. Nello stesso periodo la quota dei redditi da capitale sul totale reddito familiare è rimasta stabile a circa il 7% .

*Figura 4-Evoluzione della disuguaglianza in Germania nel periodo 1985-2012*



L'indice di diffusione calcolato sulla base del reddito disponibile e considerando una linea di povertà al 50%, è costantemente cresciuto dal 1985, passando da un valore pari a 0,056 nel 1985 fino a raggiungere un valore di 0.084 nel 2012. Si tratta comunque di un valore relativamente basso, ben inferiore della media OCSE pari a 0,112.

Il sistema fiscale e previdenziale tedesco ha ridotto la disuguaglianza del 29% nel 2008, mentre questo valore si attestava 33% nel 2000. Nonostante questa riduzione l'effetto redistributivo del sistema fiscale e previdenziale è ancora superiore rispetto alla maggior parte dei paesi OCSE.

## 2.4 Francia

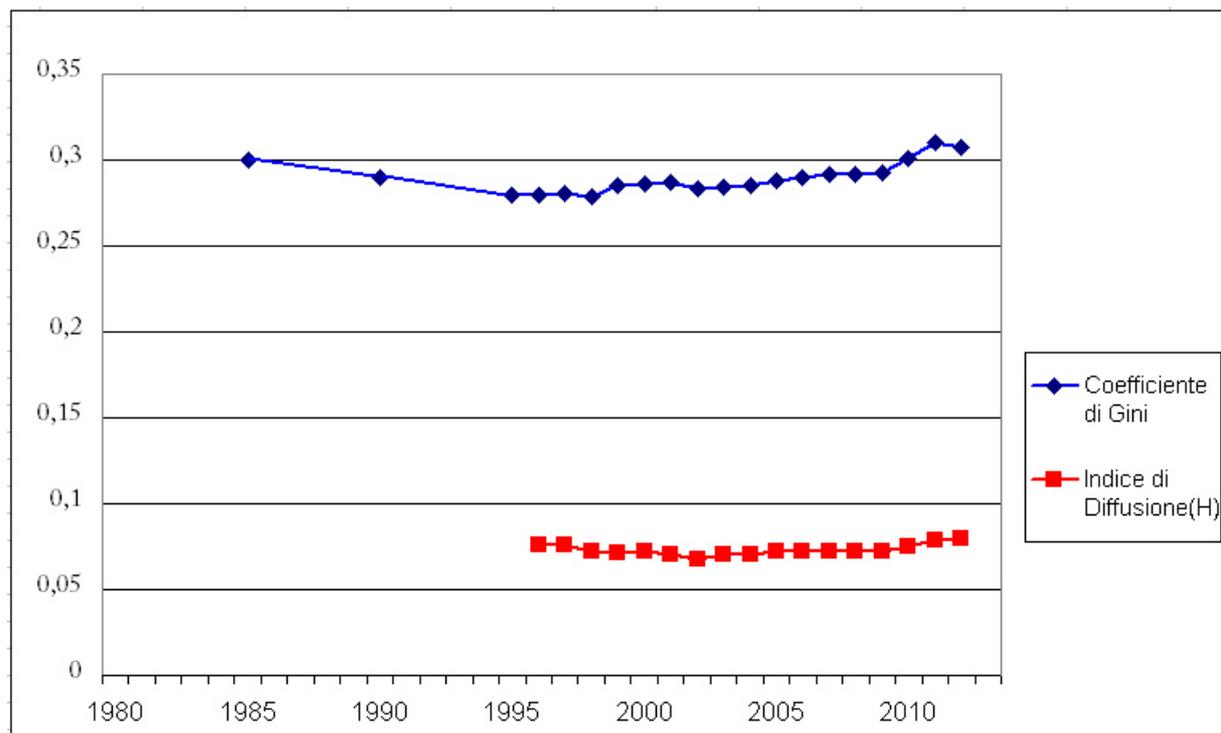
La disuguaglianza di reddito tra le persone in età lavorativa è rimasta sostanzialmente stabile in Francia a partire dalla metà degli anni ottanta, a differenza di molti altri paesi, che hanno visto un costante aumento. Dopo un calo nel corso degli anni novanta, la disuguaglianza in Francia ha lentamente continuato a crescere nel corso degli ultimi 10 anni (**Figura 4**). Il reddito medio del 10% dei cittadini francesi con redditi più alti, nel 2008 era di circa 61.000 euro, 7 volte superiore a quella del 10% della popolazione con redditi più bassi, che ha avuto un reddito medio di 8.700 euro. Questo rapporto era pari a 6 nel 1995, e pari a 8 a 1985. La quota di reddito percepita dalle famiglie più ricche è rimasta sostanzialmente invariata. Tra il 1990 e il 2006, la quota di reddito percepita dal 1% con redditi più elevati è aumentata solo leggermente in Francia, dall'8,2% al 8,9%. La quota di reddito da capitale sul reddito complessivo è passata dal 4% registrato nel 1985 all'8%, ed è diventata anche più concentrata nelle fasce di reddito più alte ( OECD ,2011).

L'indice di diffusione, o headcount ratio è rimasto sostanzialmente invariato degli ultimi venti anni; nel 1995 era pari a 0.076 ed è diminuito fino al 2005 quando ha ricominciato a salire per attestarsi a un valore di 0.08 nel 2012. Si tratta comunque di un valore molto basso considerando che sempre nel 2012 l'indice di diffusione statunitense era pari a 0.174.

Le imposte sul reddito e i trasferimenti riducono la disuguaglianza di oltre il 30 % in Francia. Ciononostante dal 1980 a oggi l'aliquota d'imposta marginale sui redditi più elevati, è diminuita. Fino al 2000 l'aliquota era pari al 60%, quando venne ridotta al 53%; successivamente nel 2009 fu ulteriormente ridotta arrivando al 40%. Da allora, tuttavia, il tasso è stato aumentato al 41 %, e maggiori imposte del 3% e del 4% sono state applicate sui redditi annuali rispettivamente oltre € 250 000 e € 500 000.

Tassi di occupazione più elevati per le donne hanno contribuito a ridurre la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi tra famiglie. La crescita dell'occupazione femminile nel corso degli ultimi due decenni, prima della recessione globale, è stata del 20%, collocando la Francia al quarto posto tra i paesi dell'OCSE.

**Figura 4-Evoluzione della disuguaglianza in Francia nel periodo 1985-2012**



*Fonte: nostra elaborazione su dati OECD Income Distribution Database (IDD): Gini, poverty, income, Methods and Concepts*

## 2.5 Regno Unito

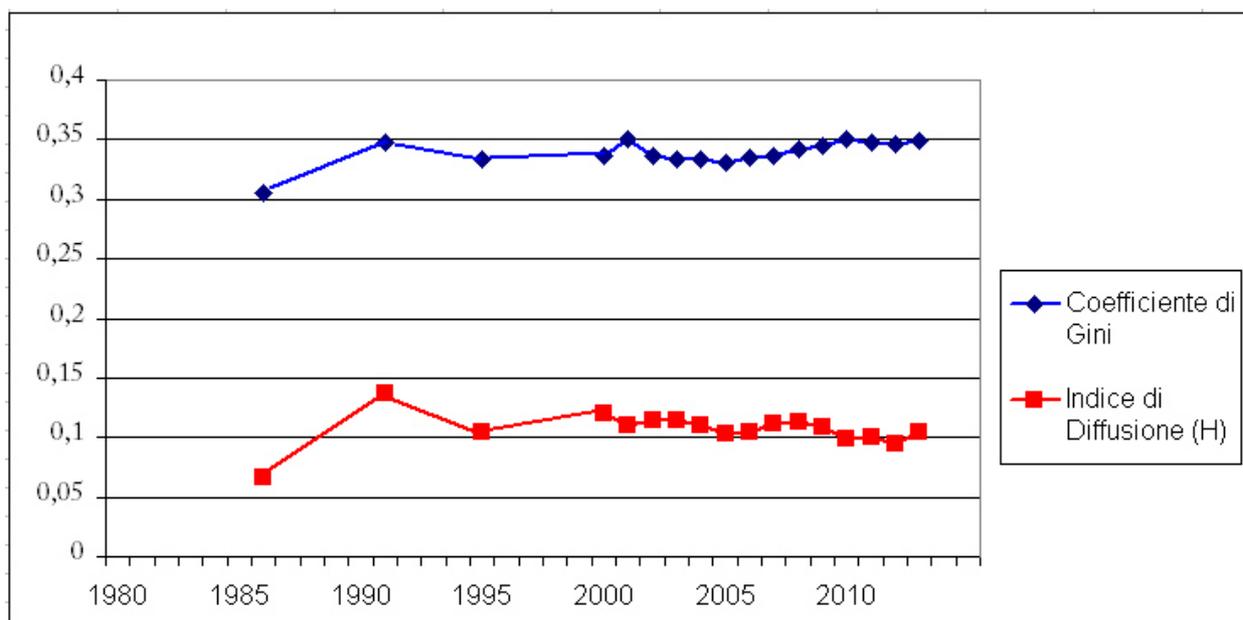
La disuguaglianza nella distribuzione del reddito nel Regno Unito si è mantenuta costante al di sopra della media OCSE negli ultimi tre decenni. Dopo un picco nell'anno 2000 e una successiva caduta, il coefficiente di Gini ha ripreso a crescere a partire dal 2005. A partire dal 2010 il coefficiente di Gini si è poi mantenuto su di un valore costante (**Figura 5**).

Nel Regno Unito, il reddito medio del 10% delle famiglie più ricche è quasi 10 volte maggiore rispetto al reddito medio del 10% della famiglie più povere. Dal 1981 al 2011, la quota di reddito percepita dall'1% della famiglie più ricche è passato dal 6,7% al 12,9%.

Tra il 2005 e il 2011 il reddito medio del 10% delle famiglie con reddito minore, nel Regno Unito, è sceso del 2% in termini reali. Mentre il reddito medio delle famiglie nel Regno Unito è leggermente inferiore rispetto a Germania e Francia, il reddito medio del 10% delle famiglie più povere, nel Regno Unito, è molto più basso.

Imposte e trasferimenti riducono la disuguaglianza del reddito di un quarto nel Regno Unito. Ciò è in linea con la media OCSE, ma al di sotto di altri paesi europei come la Francia, la Germania o i Paesi Nordici.

**Figura 5-Evoluzione della disuguaglianza nel Regno Unito nel periodo 1985-2012**



*Fonte: nostra elaborazione su dati OECD Income Distribution Database (IDD): Gini, poverty, income, Methods and Concepts*

Per quanto riguarda l'indice di diffusione della povertà, dopo un brusco aumento registrato nel 1990 e successiva ricaduta, esso si è mantenuto stabile nel corso degli ultimi venti anni.

Nonostante la vivacità nell'economia del Regno Unito abbia contribuito a creare posti di lavoro dall'inizio della recessione e la disoccupazione si attesti su di un valore più basso la crescita della produttività è stata bassa, e questo si riflette nella bassa crescita dei salari mettendo le famiglie a basso reddito a rischio di povertà (OECD 2015).

## 2.6 Italia

La disuguaglianza dei redditi tra le persone in età lavorativa è aumentata drasticamente nei primi anni Novanta e da allora è rimasta a un livello elevato, nonostante un leggero calo verso la fine del primo decennio degli anni duemila (**Figura 7**). Nel 2008, il reddito medio del 10% più ricco degli italiani era di 49.300 euro, dieci volte superiore al reddito medio del 10% più povero pari a 4.877 euro indicando un aumento della disuguaglianza rispetto al rapporto di 8 a 1 di metà degli anni Ottanta. Successivamente al 2008 questa tendenza si è riconfermata e l'indice ha raggiunto un valore di 11,4 nel 2012.

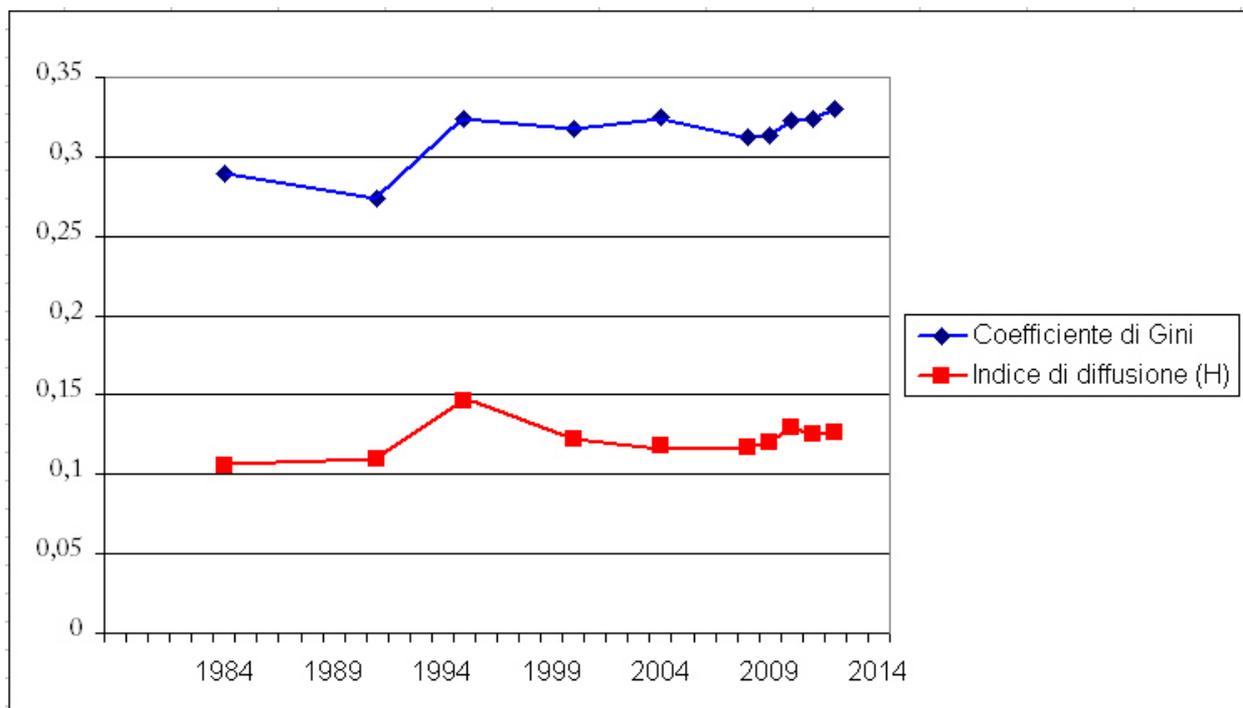
Nello stesso periodo l'1% più ricco degli italiani ha visto la proporzione del proprio reddito aumentare dal 7% del reddito totale nel 1980 fino a quasi il 10% nel 2008.

L'aumento dei redditi da lavoro autonomo ha contribuito in maniera importante all'aumento della disuguaglianza dei redditi da lavoro: la loro quota sul totale dei redditi è aumentata del 10% dalla metà degli anni Ottanta e i redditi da lavoro autonomo sembrano ancora predominare tra le persone con i redditi più alti, al contrario di molti altri Paesi OCSE.

In Italia la differenza tra le ore di lavoro dei lavoratori meglio e peggio retribuiti è aumentata, confermando l'andamento visto in Germania e in Canada. Dalla metà degli anni Ottanta, il numero annuale di ore di lavoro dei lavoratori dipendenti meno pagati è diminuito, passando da 1580 a 1440 ore; anche quello dei lavoratori meglio pagati è diminuito, ma in minor misura, passando da 2170 a 2080 ore.

In Italia sempre più persone si sposano con persone con redditi da lavoro simili ai loro. Questo ha contribuito all'aumento della disuguaglianza di reddito da lavoro tra le famiglie. L'aumento della disuguaglianza dei redditi da lavoro tra uomini e donne rimane, tuttavia, la prima causa dell'aumento della disuguaglianza.

**Figura 7-Evoluzione della disuguaglianza in Italia nel periodo 1980-2012**



Fonte: nostra elaborazione su dati OECD Income Distribution Database (IDD): Gini, poverty, income, Methods and

Concepts

L'indice di diffusione della povertà era pari a 0,106 nel 1984; dopo un brusco aumento agli inizi degli anni novanta, in concomitanza con l'aumento della disuguaglianza dei redditi tra le persone in età lavorativa, il valore è diminuito agli inizi degli anni duemila. Nel corso dell'ultimo decennio l'indice ha avuto un andamento abbastanza costante attestandosi nel 2014 ad un valore pari a 0,126.

## 2.7 Canada

La disuguaglianza dei redditi tra le persone in età lavorativa a partire dagli anni ottanta è aumentata in Canada, in particolare a partire dalla metà degli anni 1990. L'aumento delle disuguaglianze nella distribuzione di reddito in Canada è stato causato principalmente dall'aumento del divario tra il reddito percepito dai lavoratori meglio pagati e quello percepito dai lavoratori a basso reddito.

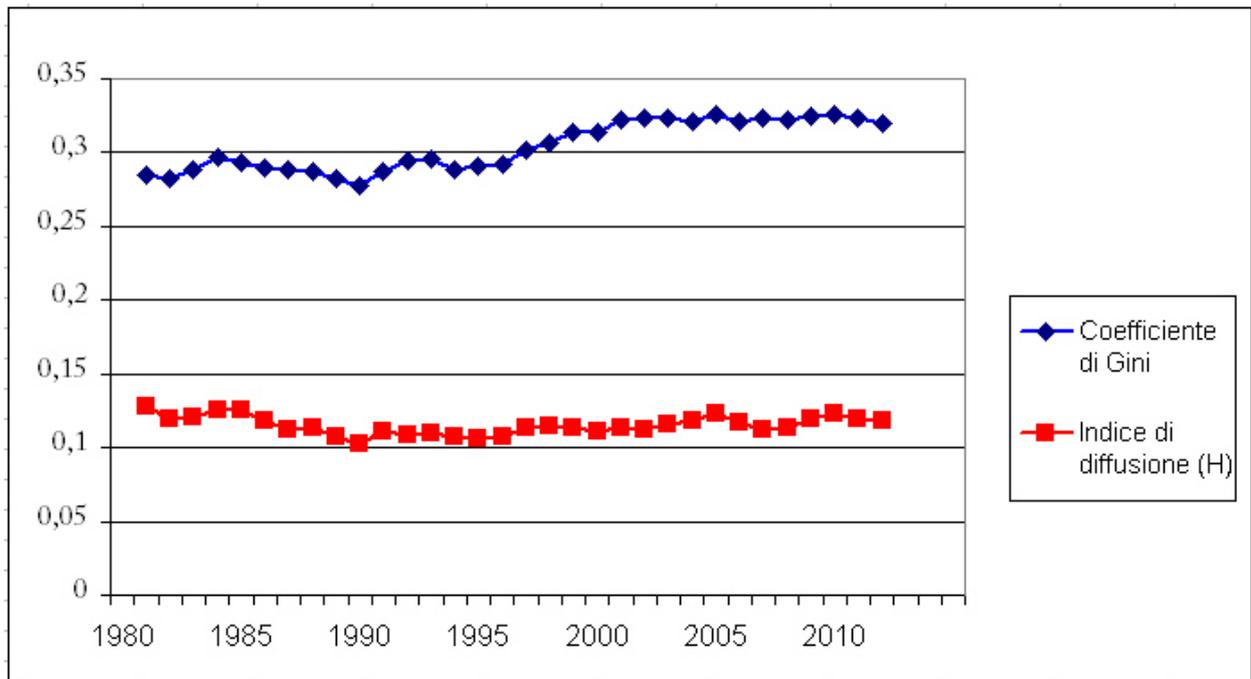
Il reddito medio dei 10% dei canadesi con redditi maggiori nel 2008 è stato di 84 600 USD, 10 volte superiore a quello del 10% dei canadesi con redditi più bassi, che ha avuto un reddito medio di 8 400 USD. Questo rapporto era pari a 8 agli inizi degli anni novanta. La quota di reddito percepita dall'1% con redditi più alti è passata da un valore dell'8.1% registrato nel 1980 a un valore di 13,3% nel 2007. Inoltre la quota di reddito percepito dallo 0,1% con redditi maggiori è negli stessi anni raddoppiata, passando dal 2% al 5,3%.

Molteplici sono i fattori che hanno causato questo aumento delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito derivante dal mercato. Il divario in ore lavorate tra i percettori di alto e basso reddito in Canada è cresciuto, come è stato registrato in Germania. Dalla metà degli anni 1980 a oggi, il numero di ore annue lavorate dai lavoratori a basso salario è sceso da 1300 a 1100 ore, mentre il numero di ore annue lavorate dai lavoratori a più alto reddito è anch'esso sceso, ma in misura minore, da 2200 a 2100.

L'aumento della disuguaglianza è stato guidato anche da un aumento del lavoro autonomo. Complessivamente i lavoratori autonomi hanno un reddito medio inferiore rispetto ai lavoratori dipendenti a tempo pieno.

A partire dal 1980 lo Stato ha giocato un ruolo via via meno pregnante nella redistribuzione del reddito. Questo si deve principalmente ad una riduzione della spesa per servizi (sanità, istruzione, etc.) che in Canada rappresenta il 70% della spesa pubblica. Inoltre l'aliquota marginale applicata sui redditi più alti è passata dal 43% in vigore nel 1981 al 29% nel 2009 (OECD 2015).

**Figura 6-Evoluzione della diseguaglianza in Canada nel periodo 1980-2012**



*Fonte: nostra elaborazione su dati OECD Income Distribution Database (IDD): Gini, poverty, income, Methods and Concepts*

L'indice di diffusione della povertà ha avuto un andamento altalenante negli ultimi trent'anni. Possiamo affermare che nel corso degli anni il valore dell'indice è diminuito passando da un valore pari a 0,128 registrato nel 1980, passando per un valore di 0,103 registrato nel 1989 e giungendo a un valore di 0,118 nel 2012.

## 2.8 Sintesi

Nel 1955 Simon Kuznets scrisse un articolo sull'*American Economic Review* intitolato «*Economic Growth and Income Inequality*», nel quale argomentò l'esistenza di una relazione tra lo sviluppo economico di un paese e il livello di diseguaglianza presente nello stesso. I dati presi in considerazione da Kuznets mostravano come i paesi in via di sviluppo presentassero un più alto grado di diseguaglianza rispetto ai paesi sviluppati e come la quota di reddito detenuta dai quintili superiori di reddito nei paesi in via di sviluppo fosse significativamente inferiore ai rispettivi quintili dei paesi sviluppati. Lo sviluppo parrebbe quindi essere un processo sequenziale e sbilanciato, che invece di beneficiare tutti nello stesso momento appare favorire certi gruppi di individui in un momento iniziale; come se le disuguaglianze dei redditi all'interno di un Paese fossero destinate a seguire, nel corso dello sviluppo economico della nazione, un andamento a forma di «U» rovesciata, con un iniziale

aumento durante il passaggio dalla società tradizionale agricola a quella industriale, una successiva stabilizzazione ed infine un calo delle iniquità .

L'iniziale aumento delle disuguaglianze sarebbe dovuto al processo di urbanizzazione della società, contraddistinto dalla progressiva migrazione delle popolazioni rurali, generalmente più egalitarie, verso le zone cittadine caratterizzate da più accentuati dislivelli di reddito e dal processo di accumulazione della ricchezza all'interno dei ceti più elevati, dovuto alla concentrazione del risparmio quasi esclusivamente in queste fasce di reddito. Con il progredire dello sviluppo economico, a questa spinta verso l'allargamento delle disuguaglianze, si contrapporrebbero dei fattori ostativi che contribuiscono a diminuire le disuguaglianze come i sistemi di protezione sociale e l'accrescimento del peso politico delle classi sociali meno abienti .

Questa intuizione dell'economista premio Nobel nel 1971, offrì lo spunto per una lunga serie di ulteriori studi, approfondimenti e verifiche. Lo stesso Kuznets ammetteva che lo scritto si basava su dati scarsi e carenze nelle medesime definizioni: *«In concluding this paper, I am acutely conscious of the meagerness of reliable information presented. The paper is perhaps 5 per cent empirical information and 95 per cent speculation, some of it possibly tainted by wishful thinking»* (Kuznets 1955).

I dati analizzati nei paragrafi precedenti di questo capitolo mettono per molti versi in discussione la tesi Kuznets. Usando il coefficiente di Gini come metodo di misurazione della disuguaglianza nella distribuzione dei redditi, possiamo affermare che nel corso degli ultimi tre decenni abbiamo assistito ad un allargamento delle disuguaglianze in tutti i paesi del G7.

Si giunge alla stessa conclusione anche osservando i dati relativi alla quota del reddito totale detenuta dall'1% con redditi più elevati, come illustrato nella **Tabella 1**.

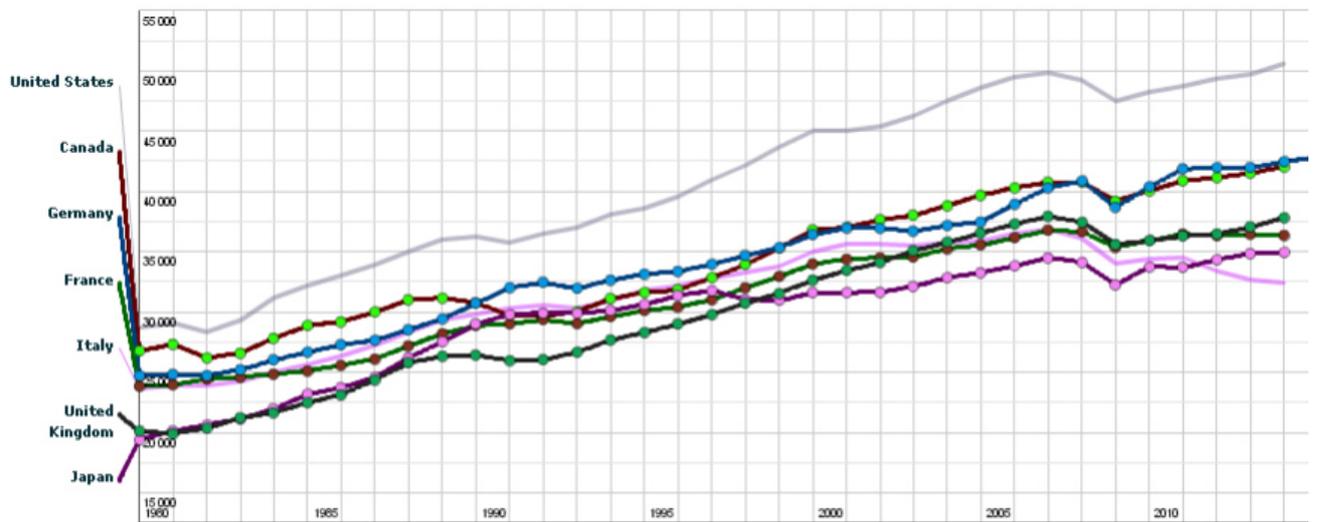
*Tabella 1*

Anno	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Canada	9,0	8,1	9,2	12,4	12,3	12,0	11,9	12,3	12,7	13,3	13,3	..
Francia	8,3	7,6	8,2	8,3	8,4	8,5	8,6	8,7	8,7	8,9		
Germania	11,3	10,8	10,9	11,1	..	..	..	..	..	..	..	..
Italia	..	6,9	7,8	9,1	9,3	9,3	9,4	9,0	9,1	9,4	9,5	9,4
Giappone	8,2	7,2	8,1	8,2	8,5	8,7	8,8	9,0	9,2	..	..	..
Regno Unito	7,1	..	9,8	12,7	12,7	12,3	12,1	12,9	14,3	..	..	..
Stati Uniti	7,8	8,2	13,0	16,5	15,4	14,6	14,9	16,1	17,4	18,0	18,3	17,7

*Fonte: OECD (2011).*

Nello stesso periodo, il PIL pro capite a prezzi costanti e a parità di potere d'acquisto negli stati citati è aumentato, come illustrato in **Figura 8**.

*Figura 8-Pil pro capite nei paesi del G7 1980-2013*



*Fonte: nostra elaborazione su dati OECD.*

Sembra quindi che dagli anni ottanta, l'aumento del PIL pro capite non sia stato accompagnato da una diminuzione delle diseguaglianze, bensì da un loro aumento.

## Capitolo III

### DISUGUAGLIANZA IN ITALIA

Se nel secondo capitolo abbiamo descritto l'evoluzione del livello di disuguaglianza nella distribuzione del reddito nei paesi del G7, nel presente concentreremo l'analisi sull'Italia. Senza alcuna pretesa di esaustività, esporremo alcune delle cause che contribuiscono a spiegare il livello di disuguaglianza e povertà registrato nel nostro paese.

Nel primo paragrafo ci occuperemo del ruolo della donna nel sistema economico italiano. Nonostante sia aumentata negli ultimi anni, la partecipazione al lavoro delle donne in Italia rimane la più bassa dell'Unione Europea e questo ha effetti rilevanti sul livello delle disuguaglianze nella distribuzione del reddito e sui soggetti a rischio povertà.

Nel secondo paragrafo ci occuperemo del problema della scarsa mobilità sociale in Italia. Le disuguaglianze dinamiche, infatti, non sono meno importanti di quelle statiche, in quanto rileva non solo la distanza fra chi ha redditi più alti e chi li ha più bassi, ma anche la probabilità che quest'ultimo ha di colmare il divario nel corso della propria vita.

L'istruzione svolge evidentemente un ruolo fondamentale nel favorire la mobilità. Da un lato, essa è un importante fattore di promozione sociale. Dall'altro, la classe di origine è determinante nel condizionare la scelta del percorso di studi sin dall'inizio, ma anche il successo scolastico e, attraverso gli esiti del percorso formativo, le probabilità di occupazione e di carriera.

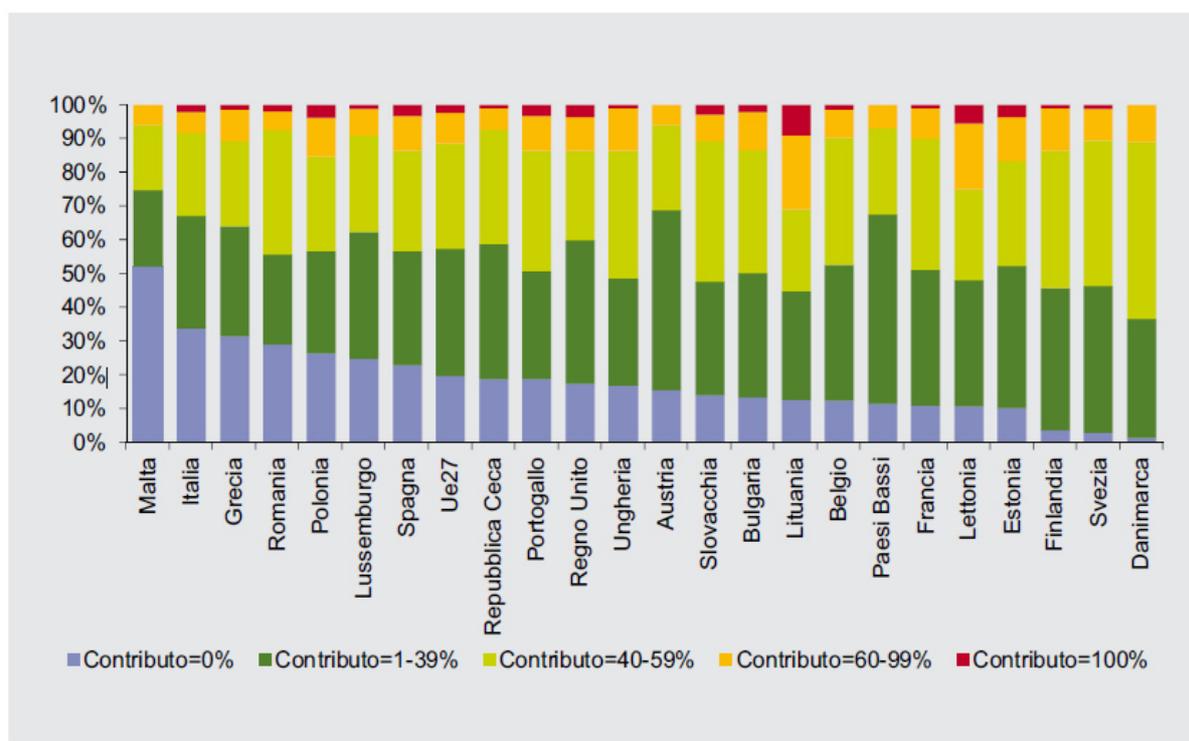
Infine analizzeremo il sistema delle imposte sui redditi italiano, che pur basato su criteri di equità verticale, subisce alcune distorsioni derivanti dall'insieme degli sgravi e agevolazioni fiscali previsti dalla normativa.

#### 3.1 Disuguaglianze di genere

L'Italia si distingue per la persistenza di modelli familiari tradizionali nei quali la donna non è occupata o, seppure occupata, percepisce redditi mediamente inferiori rispetto all'equivalente figura professionale maschile. Il tasso di occupazione femminile italiano, pari al 46,5 % è molto al di sotto della media europea pari al 58,5 %. Le donne italiane sono inattive nel 46,1% dei casi, gli uomini nel 26,7%. Il tasso di occupazione è invece del 64% nel caso degli uomini e del 46,6% in quello delle donne. La disoccupazione giovanile colpisce più le donne che gli uomini. Infatti, il tasso di disoccupazione delle giovani donne supera di 2,4 punti percentuali quello degli uomini. Il divario salariale si aggira invece intorno al 28% (ISTAT, 2012).

L'Italia è inoltre al secondo posto in Europa rispetto alla diffusione di coppie in cui la donna non percepisce redditi, preceduta solamente da Malta (**Figura 10**). La percentuale di famiglie in cui la donna non contribuisce al reddito familiare è pari al 30 %, un valore molto distante rispetto ai paesi Scandinavi dove le coppie in cui la donna non percepisce alcun reddito sono meno del quattro per cento, ma anche rispetto a paesi come la Francia (10%) e il Regno Unito (18%).

**Figura 10- Coppie per classe di contributo della donna al reddito della coppia nei paesi Ue Anno 2009 (composizioni percentuali)**



Fonte: ISTAT (2012)

Anche quando la donna è occupata e contribuisce significativamente al reddito familiare, sono relativamente poco diffusi i casi di una divisione equa dei compiti. Si rilevano spesso disparità nella titolarità dell'abitazione, nell'accesso al conto corrente e nella libertà di spendere, condizione che viene acuita nei casi in cui la coppia si separa. La separazione e il divorzio influiscono principalmente sulla condizione economica delle donne; il rischio di povertà e quello di deprivazione colpiscono, rispettivamente, il 24,0 per cento di quante hanno subito una separazione o un divorzio, mentre per gli uomini che hanno sperimentato gli stessi eventi queste percentuali scendono al 15,3 per cento (ISTAT, 2012).

Sono dati questi da tenere in debita considerazione considerando che nel 2012 per ogni mille matrimoni si sono registrati 311 separazioni e 174 divorzi.

## 3.2 Mobilità sociale

La mobilità sociale si riferisce all'insieme dei cambiamenti di classe sociale delle figlie e dei figli rispetto ai genitori, nel passaggio da una generazione all'altra (mobilità intergenerazionale), oppure ai cambiamenti che avvengono nel corso della vita di un individuo (mobilità intragenerazionale). La posizione sociale, o status, di un individuo è determinata dalle risorse economiche, dal potere e dal prestigio, che variano in funzione del ruolo, dell'istruzione e della condizione occupazionale. Di conseguenza il tasso di mobilità assoluta di un paese è dato dal rapporto tra gli individui che raggiungono posizioni diverse da quelle di origine (le proprie o quelle dei propri genitori) e la popolazione totale.

Per quasi tutto il XX secolo, l'Italia ha fatto registrare tassi di mobilità ascendente piuttosto elevati. Il fenomeno deriva principalmente dallo spostamento verso l'alto della struttura occupazionale, a sua volta collegato alla crescita economica. Ma quando, dalla metà degli anni Novanta, quest'ultima è venuta meno, anche l'espansione delle posizioni sociali medie e superiori è cessata. Si sono, così, considerevolmente ridotte le possibilità, per le nuove generazioni, di raggiungere collocazioni occupazionali più elevate di quelle della loro famiglia d'origine (Schizzerotto, 2012).

L'analisi della "mobilità relativa" consente di valutare se, e in quale misura, le opportunità di migliorare la propria posizione sociale rispetto a quella dei genitori, o anche nel corso della vita, siano equamente distribuite fra le diverse classi sociali, indipendentemente dai cambiamenti indotti dalla modifica della struttura generale dell'occupazione. Idealmente, in una società che voglia offrire pari opportunità iniziali a tutti gli individui, la probabilità di mobilità verso una qualsiasi posizione della scala sociale dovrebbe essere uguale e, dunque, indipendente dalla classe sociale di partenza.

L'Italia, pur avendo registrato un'alta mobilità assoluta, è tuttavia un paese caratterizzato a tutt'oggi da una scarsa fluidità sociale. Attualmente, la classe di origine influisce in misura rilevante sulla mobilità sociale, determinando disuguaglianze nelle opportunità degli individui.

La mobilità sociale è un fattore determinante nello spiegare il livello di disuguaglianza economica presente in un paese poiché significa che, anche se le disuguaglianze sono forti, è possibile, per chi si trova nella parte più bassa della distribuzione, guadagnare posizioni nella scala dei redditi. Analizzando i dati relativi alle disuguaglianze statiche e dinamiche nei diversi paesi, ci si accorge che dove ci sono maggiori disparità di reddito c'è anche meno mobilità sociale tra generazioni (Boeri, 2015)

Quando le disuguaglianze si allargano troppo come in Italia, è difficile che la mobilità sociale possa coprire distanze così grandi. Al tempo stesso se la società si cristallizza,

eliminando le possibilità di dinamicità al suo interno, le disuguaglianze nella distribuzione del reddito tendono ad aumentare. Perché è proprio a questo che serve la mobilità sociale: evitare che le differenze nei redditi si perpetuino e si amplifichino. Se non sono sempre le stesse famiglie ad essere tra i *top incomes*, si eviterà di avere ricchezza concentrata sempre nelle stesse mani e tramandata tra una generazione e l'altra, come nelle dinastie dei secoli scorsi. Ma se ciò non avviene, le disparità nel patrimonio accumulato tenderanno a consolidarsi, rendendo più netto lo scarto tra chi può vivere solo del proprio lavoro e chi, oltre a mettere a frutto il proprio capitale umano, può investire anche uno stock di ricchezza, derivante da un ingente capitale ereditato.

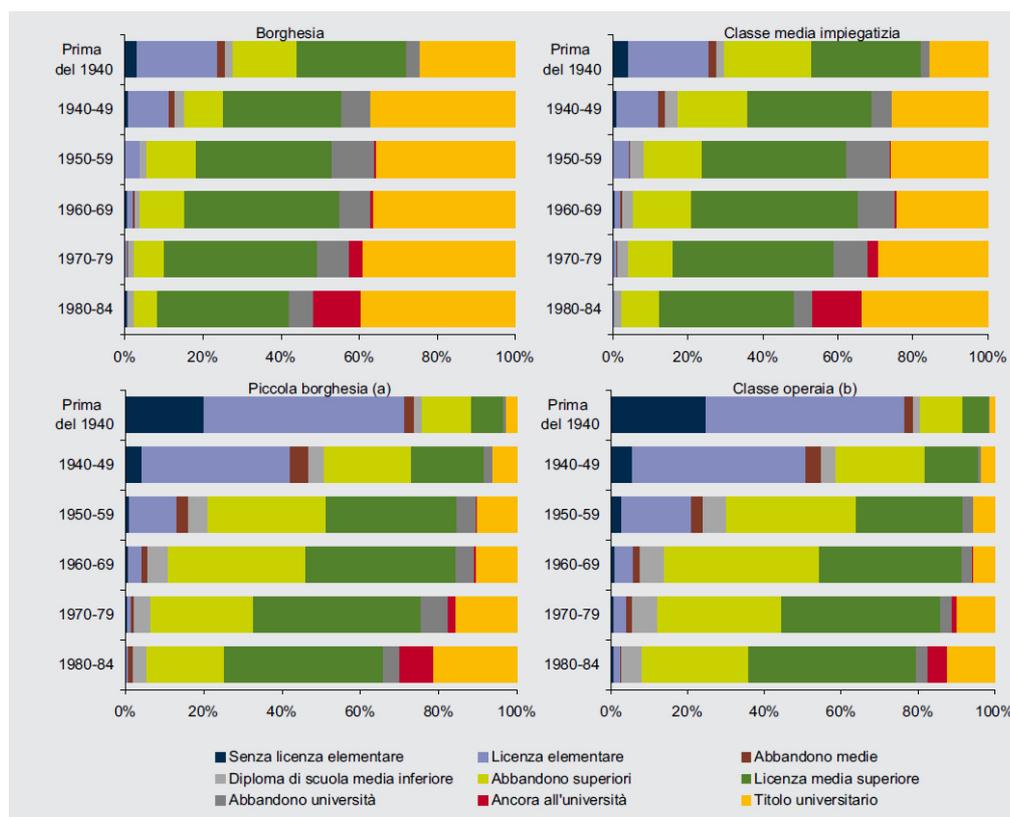
Valutare la natura e l'entità della mobilità è particolarmente importante in paesi, come l'Italia, oggi in stagnazione o comunque a bassa crescita economica, ma che provengono da un lungo periodo glorioso in cui il reddito nazionale aumentava ai tassi che adesso vediamo solo nei paesi emergenti. La ricchezza è il risultato di una progressiva accumulazione nel corso del tempo. Quando i redditi medi non crescono è molto più difficile che quanto guadagnato durante un'intera vita di lavoro possa permettere di colmare il divario con ricchi ereditieri che magari non hanno lavorato neanche un giorno. Nei paesi a bassa crescita la ricchezza, tramandata di generazione in generazione, può offrire a chi la possiede rendite più elevate rispetto ai redditi di chi lavora. E dal momento che, in genere, i patrimoni si tramandano di padre in figlio, a differenza del valore e dell'ingegno, i migliori talenti sono condannati a restare sempre indietro nella scala dei redditi. L'eredità materiale diventa così più importante delle capacità personali nel determinare la posizione sociale di un individuo. Ci si allontana sempre più dall'uguaglianza delle opportunità (Boeri, 2015).

### ***3.2.1 Il ruolo della formazione***

Sono molte le istituzioni che possono favorire la mobilità sociale. La più importante è, forse, il sistema educativo, che dovrebbe permettere anche ai figli delle persone con redditi più bassi di ricevere un'istruzione di qualità, svelando e dispiegando i propri talenti. Se le scelte di iniziare un percorso scolastico invece di un altro, gli anni dedicati a percorrerlo e gli esiti al termine di esso dipendono fortemente dall'origine sociale, l'istruzione non riesce a svolgere la sua funzione di promozione sociale e le disuguaglianze tra classi tendono a riprodursi e a permanere nel tempo.

In Italia, anche tra le generazioni più giovani, la partecipazione all'istruzione secondaria superiore e post-secondaria e il successo scolastico variano significativamente tra classi sociali (**Figura 11**).

**Figura 11- Popolazione di 25 anni e più per generazione, classe occupazionale del padre e percorso di istruzione, Anno 2009 (per 100 persone della stessa generazione)**



Fonte: ISTAT 2012

La partecipazione all'istruzione secondaria superiore e post-secondaria e il successo scolastico all'interno delle diverse classi sociali sono notevolmente influenzati dal titolo di studio dei genitori. Ad esempio, nell'ambito della "borghesia", solo il 16,7 per cento di soggetti il cui padre ha un titolo di studio non superiore alla licenza media consegue un titolo universitario, contro il 51,9 per cento di quelli che discendono da chi ha un titolo di scuola superiore o la laurea. Situazione analoga si riscontra se si esaminano i dati relativi alla classe operaia: il 5 % di figli di operai con al massimo la licenza media consegue un titolo universitario, mentre tale percentuale sale al 19,5 % quando il padre ha completato gli studi secondari superiori o post-secondari (ISTAT, 2012).

Le donne hanno migliorato il loro livello di istruzione più di quanto abbiano fatto gli uomini: nella generazione più anziana, il 34 % dei maschi aveva un titolo elevato contro il 25,7 % delle donne, mentre nella generazione più giovane la situazione è ribaltata (64 % contro 69,3 %). L'aumento dell'istruzione femminile ha riguardato, in maniera particolare, il conseguimento di un titolo di studio universitario, dove le donne della generazione più giovane hanno superato i loro coetanei: si è passati, infatti, da una quota di laureate pari al 7,3 % (10,6 % se maschi) al

21,7 % per le nate negli anni 1970-1979 (15,2 se maschi). Nonostante questo, come evidenziato precedentemente, in Italia il divario di genere nel mercato del lavoro rimane molto elevato.

Se nella scuola media superiori le differenze tra classi sociali si manifestano principalmente nei diversi tassi di abbandono prematuro degli studi, più elevati per le classi sociali meno abienti, per quanto riguarda il livello universitario la differenza principale si sostanzia nel numero di iscrizioni. Si iscrive all'università il 55,8 per cento dei figli della borghesia della generazione del 1970-1979, contro appena il 14,1 per cento di quelli della classe operaia, mentre per i figli della classe media impiegatizia si arriva al 41 per cento e al 24,5 per cento tra quelli della "piccola borghesia".

### 3.3 La tassazione

Perseguire l'equità è uno dei principi informatori della struttura impositiva dei sistemi tributari moderni. In particolare, relazione tra aliquote e base imponibile, regime delle detrazioni e deduzioni, scelta dell'unità impositiva (individuo o famiglia) sono le variabili che concorrono a determinare il grado di equità perseguito dal sistema.

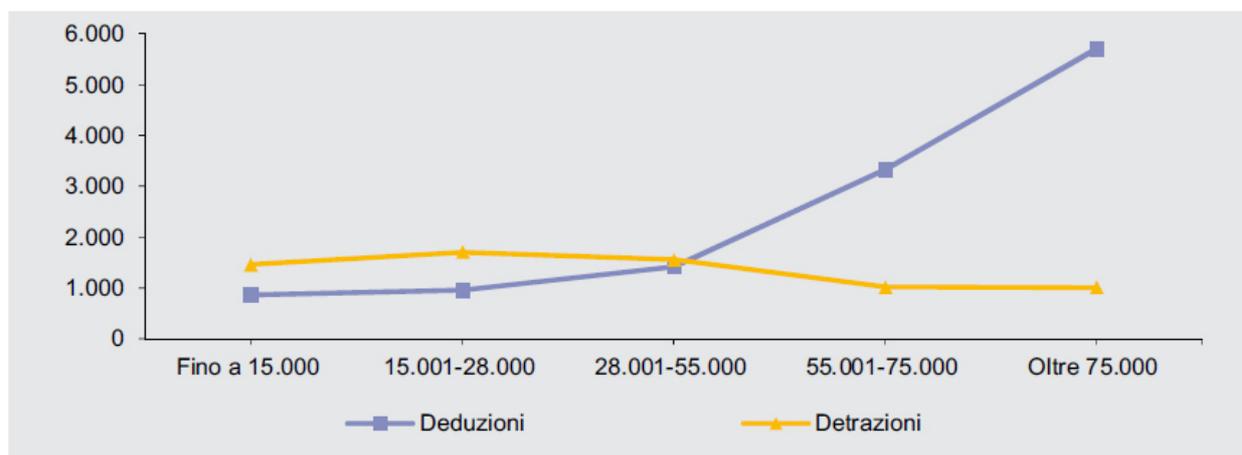
Tecnicamente, un'imposta è progressiva se il rapporto fra prelievo e reddito aumenta al crescere del reddito. Nel sistema tributario italiano il principio della progressività è adottato con riferimento ai redditi individuali, attraverso le aliquote dell'Imposta sui redditi delle persone fisiche applicate ai vari scaglioni di reddito.

Il grado effettivo di progressività è determinato, oltre che dalle aliquote, dalle deduzioni dall'imponibile, che riducono la quota di reddito sottoposta a tassazione, e dalle detrazioni, che si applicano direttamente sull'imposta, riducendo l'importo da versare. L'insieme delle deduzioni e delle detrazioni previsto dalla normativa italiana è divenuto negli anni, a seguito di aggiunte e sovrapposizioni che si sono sommate nel tempo, molto eterogeneo. L'imposta corrisposta dipende non solo dai redditi percepiti, ma da un vasto insieme di caratteristiche e di comportamenti che differenziano i contribuenti, con conseguente alterazione del regime generale di progressività e una possibile distorsione nel perseguimento degli obiettivi di equità (*ISTAT, 2012*).

I dati dell'indagine europea sui redditi e sulle condizioni di vita "*Statistics on Income and Living Conditions*" consentono di calcolare, per un campione rappresentativo della popolazione residente in Italia, l'incidenza effettiva delle imposte sui redditi, tenendo conto degli articolati effetti delle deduzioni e delle detrazioni sui singoli individui. Oltre all'Irpef, alle addizionali regionali e comunali, all'imposta sostitutiva sulle attività produttive e all'imposta sui redditi a tassazione separata, è stata stimata anche quella parte dell'imposta regionale sulle attività

produttive (Irap) che grava sul reddito da lavoro autonomo dell'intervistato. Aggregando i risultati per famiglia, è possibile capire se e in quale misura la progressività a livello individuale è compatibile con obiettivi di equità quando si considera la distribuzione dei redditi familiari. In accordo con le definizioni della normativa tributaria, per ogni individuo del campione sono stati rilevati da fonti amministrative (o stimati con un modello di microsimulazione) il reddito complessivo Irpef, il reddito imponibile (al netto delle deduzioni) e l'imposta, sia al lordo, sia al netto delle detrazioni. Il reddito così calcolato, nel seguito indicato come reddito "prima delle imposte", non necessariamente coincide con il reddito complessivo, per effetto di abbattimenti dell'imponibile che intervengono nelle fasi precedenti alla dichiarazione dei redditi. Grazie ai dati raccolti da quest'indagine è possibile analizzare gli effetti che le detrazioni e le deduzioni, che caratterizzano l'Irpef, possano avere sul grado di equità e di progressività del sistema fiscale. I dati mostrano come le detrazioni Irpef rappresentino la parte più significativa dei benefici fiscali per le classi di reddito più basse, mentre le deduzioni sono significativamente più consistenti per i redditi più elevati, come mostrato in **Figura 9**. Tuttavia, come si vedrà meglio in seguito, per molti contribuenti con i redditi individuali più bassi le detrazioni spettanti non possono essere interamente godute quando sono maggiori dell'imposta lorda (incapienza).

**Figura 9- Deduzioni e detrazioni per classe di reddito individuale (prima dell'imposta)**  
**Anno 2009 (valori medi in euro)**



Fonte: ISTAT 2012

Le detrazioni caratterizzanti l'Irpef, sono costituite principalmente da detrazioni per reddito da lavoro (lavoro dipendente e assimilati, lavoro autonomo e d'impresa in contabilità semplificata).

Le detrazioni sono pari mediamente a circa 1500 euro per i redditi al lordo dell'imposta inferiori ai 15 mila euro, a 1700 euro per i redditi compresi tra i 15 e i 18 mila euro e scendono progressivamente fino a circa mille euro per i redditi più elevati; contrariamente alle deduzioni che risultano inferiori ai mille euro per i redditi lordi inferiori ai 18 mila euro, per poi salire in maniera esponenziale e raggiungere circa 6.000 euro per i redditi più elevati. Le detrazioni quindi sembrerebbero compatibili con la progressività dell'imposizione poiché esse decrescono all'aumentare del reddito (tralasciamo per il momento il problema dell'incapienza). *“Tuttavia, alcune distorsioni si evidenziano circa la parità di trattamento tra individui nella stessa classe di reddito, in modo particolare per quelli collocati nelle fasce più basse: infatti, le detrazioni da lavoro variano a seconda della fonte del reddito e quindi determinano aliquote medie diverse per contribuenti che hanno lo stesso imponibile”* (ISTAT, 2012 p.224).

Ciò si può facilmente riscontrare confrontando la soglia di esenzione dall'imposta, la cosiddetta *no tax area*, che in assenza di altre detrazioni dipende dall'entità della detrazione per lavoro; essa è pari a 8.000 euro per i redditi da lavoro dipendente, a 7.500 euro per le pensioni (7.750 per i contribuenti di età superiore a 75 anni) e a 4.800 per i redditi da lavoro autonomo. Le detrazioni per carichi di famiglia consentono di ridurre l'imposta soprattutto per i contribuenti che sostengono le famiglie più numerose. A differenza delle detrazioni per reddito da lavoro, quelle per i familiari a carico sono molto contenute per i redditi individuali più bassi (in media 166 euro) e raggiungono il valore più alto (434 euro) nella fascia di redditi compresa tra i 28.000 e i 55.000 euro, per poi decrescere.

Le spese detraibili dall'imposta, infine, sono più elevate per le classi più alte di reddito individuale: fra queste, le principali sono le spese mediche del contribuente e dei suoi familiari, che rappresentano più del 60 per cento degli oneri detraibili, e le spese per interventi di recupero del patrimonio edilizio (circa il 33 per cento del totale). Tecnicamente, la distribuzione delle detrazioni per spese mediche contribuisce a ridurre il grado di progressività dell'imposta a livello individuale, anche se la valutazione dal punto di vista dell'equità generale di tale situazione non può non tenere conto di molti altri aspetti collegati alla tutela del bene salute.

Un altro problema legato al sistema delle detrazioni è rappresentato dall'incapienza dell'imposta. L'ordinamento vigente, infatti, non prevede un beneficio monetario per il contribuente in caso di incapienza delle detrazioni. Quando la somma delle detrazioni spettanti è maggiore dell'imposta lorda, infatti, le detrazioni in eccesso (che non trovano “capienza” nell'imposta lorda) vengono “perse”, poiché l'importo eccedente non può essere chiesto a rimborso o portato in compensazione di altri tributi. Ovviamente, l'incapienza riduce gli effetti

redistributivi del sistema fiscale italiano. Il problema dell'incapienza coinvolge circa quattro milioni di contribuenti in Italia (ISTAT, 2012).

Un altro problema che emerge dall'analisi del sistema tributario italiano è legato ad un aspetto fondamentale dell'Irpef ossia la tassazione a livello individuale. Infatti una famiglia con un solo percettore paga, a parità di deduzioni e detrazioni, un'aliquota media più alta rispetto a un'altra in cui lo stesso reddito sia guadagnato da più persone. L'incidenza delle imposte dirette per l'insieme delle famiglie con un solo percettore è quindi maggiore rispetto a quella delle famiglie con due o più percettori per tutte le classi di reddito. Inoltre le detrazioni per lavoro, conferite su base individuale, crescono al crescere del numero di percettori e per questa ragione aggiungono un motivo di svantaggio, a parità di reddito, per le famiglie con un solo percettore rispetto a quelle con due o più percettori. Per queste ultime lo sconto d'imposta per lavoro è pari, in media, a 2.155 euro, quasi il doppio delle famiglie con un solo percettore (1.183 euro).

## Considerazioni finali

Nei precedenti capitoli abbiamo descritto il fenomeno della disuguaglianza e della povertà nei paesi del G7, con l'obiettivo di illustrarne l'evoluzione negli ultimi 30 anni.

L'analisi condotta ha evidenziato come in tutti i paesi avanzati il livello di disuguaglianza economica sia aumentato. L'indice utilizzato in questo lavoro per misurare la disuguaglianza è il coefficiente di Gini, la misura sintetica di disuguaglianza più diffusa.

Anche il livello di povertà relativa è aumentato in tutti i paesi oggetto di studio, ad eccezione del Canada dove ha avuto una quasi impercettibile flessione nel periodo oggetto di studio. Per quanto riguarda lo studio della povertà si è utilizzato l'indice di diffusione (H) o Head-count ratio, calcolato sulla base del reddito disponibile. Al fine di dividere i soggetti osservati fra poveri e non poveri si è utilizzato un criterio oggettivo di carattere quantitativo, ossia il reddito medio pro capite, individuando un valore limite al di sotto del quale vengono a posizionarsi le situazioni di povertà, mentre al di sopra si collocano i non poveri. Utilizzando una linea di povertà al 50% è stato considerato povero chi ha un reddito inferiore al 50% del reddito medio pro capite.

La scelta di analizzare la povertà relativa, in luogo di quella assoluta, deriva dalla circostanza che nei paesi a benessere diffuso (come quelli oggetto di analisi), la povertà assoluta, intesa come insufficiente disponibilità di risorse per soddisfare i bisogni ritenuti essenziali per un individuo, è molto limitata.

Infine sono state esposte alcune delle cause che contribuiscono a rendere l'Italia un paese molto diseguale, dal punto di vista della distribuzione del reddito. Queste sono da ricercare in un sistema fiscale, che seppur informato a criteri di progressività e di equità, subisce varie distorsioni derivanti dall'insieme degli sgravi fiscali e delle agevolazioni, nella disuguaglianza di genere, che acuisce il livello di disuguaglianza economico e aumenta la platea di soggetti a rischio povertà, e nella scarsa mobilità sociale che impedisce a chi si trova nella parte più bassa della distribuzione, di guadagnare posizioni nella scala dei redditi e, quindi, diminuire la disuguaglianza economica.

## Riferimenti bibliografici

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

Atkinson, A.B., 1975. *Economics of Inequality*. London: Oxford University Press.

Foster J., Greer J., Thorbecke E., 1984. A Class of Decomposable Poverty Measures. *Econometrica*, 52 (3) pp 761-766

Haughton, J. e Shahidur, R. K., 2009. *Handbook on Poverty and Inequality*. Washinton, DC: World Bank.

ISTAT, 2012. *Rapporto annuale 2012 – la situazione del paese* [online]. Disponibile su < <http://www.istat.it/it/files/2012/05/Rapporto-annuale-2012.pdf>>.

Kakwani, N. C., 1977. Measurement of poverty and the negative income tax. *Australian Economic Papers*, 16 (29) pp 237-248

Kuznet, S., 1955. Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45(1) pp 2-28

OECD, 2011. *Divided we stand: why inequality keeps rising*. Paris, OECD.

OECD, 2011. *COUNTRY NOTE: CANADA* [online]. Disponibile su < <http://www.oecd.org/els/soc/49177689.pdf>>

OECD, 2011. *COUNTRY NOTE: FRANCE* [online]. Disponibile su < <http://www.oecd.org/fr/els/soc/49177803.pdf>>

OECD, 2011. *COUNTRY NOTE: GERMANY* [online]. Disponibile su < <http://www.oecd.org/els/soc/49177659.pdf>>

OECD, 2011. *COUNTRY NOTE: ITALY* [online]. Disponibile su < <http://www.oecd.org/els/soc/49177743.pdf>>

OECD, 2011. *COUNTRY NOTE: JAPAN* [online]. Disponibile su < <http://www.oecd.org/els/soc/49177721.pdf>>

OECD, 2011. *COUNTRY NOTE: UNITED STATES* [online]. Disponibile su < <http://www.oecd.org/els/soc/49170253.pdf>>

OECD, 2015. *Income inequality data update and policies impacting income distribution: United Kingdom* [online]. Disponibile su < <http://www.oecd.org/els/soc/OECD-Income-Inequality-UK.pdf> >

OECD, 2016. *OECD Income Distribution Database (IDD): Gini, poverty, income, Methods and Concepts* [online]. Disponibile su < <http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm>>

OECD, 2016. *Level of GDP per capita and productivity* [online]. Disponibile su < [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB\\_LV](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_LV)>

Sen, A.K., 1973. *On Economic Inequality*. Oxford: Clarendon Press

Sen, A. K., 1976. Poverty: an ordinal approach to measurement. *Econometrica*, 44 (2) pp 219-231

Theil ,H.,1967. *Economics and information theory*. Amsterdam: North-Holland

Boeri T., 2015. *Se la mobilità resta bloccata*. Giornale Sentire [online]. Disponibile su < <http://www.giornalesentire.it/article/festival-economia-trento-il-commento-tito-boeri.html>>

Todaro, M.P, 1997. *Economic Development*. London: Longman.

Toso, S., 1994. Ordinamenti completi ed incompleti nella misurazione della disuguaglianza. *Economia politica*, 11(1) pp 103-197

Schizzerotto A., 2012. *MOBILITA' SOCIALE: IN ITALIA E' FERMA*. Lavoce.info [online]. Disponibile su <<http://www.lavoce.info/archives/27721/mobilita-sociale-in-italia-e-ferma/>>