



**SOCIAL COHESION PAPERS**

**Quaderni della coesione sociale**

Numero 3, 2022

**Tendenze e determinanti della diseguaglianza  
dei redditi in Italia e nei principali paesi  
occidentali**

*Michele Raitano, Sapienza Università di Roma*

**O.C.I.S.**  
OSSERVATORIO INTERNAZIONALE PER  
LA COESIONE E L'INCLUSIONE SOCIALE





**L'Osservatorio Internazionale per la Coesione e l'Inclusione Sociale (OCIS)** nasce con l'intento di fornire utili strumenti di conoscenza circa la genesi, lo sviluppo e il consolidamento della coesione sociale nelle comunità politiche e sociali contemporanee. Partendo dal presupposto che la coesione sociale è anche il prodotto di politiche pubbliche inclusive e volte alla promozione del bene comune, l'Osservatorio si propone l'obiettivo di essere un laboratorio di idee e proposte per il rafforzamento della coesione sociale in Italia e all'estero. L'OCIS si avvale della collaborazione di esperti provenienti da varie discipline per la realizzazione di iniziative scientifiche e divulgative volte alla diffusione della consapevolezza che la coesione sociale costituisce un elemento imprescindibile per la diffusione di 'benessere' sociale.

### **Michele Raitano**

Professore Ordinario in Politica Economica presso il Dipartimento di Economia e Diritto dell'Università di Roma "La Sapienza", dove è presidente del Corso di Laurea Magistrale in Economia Politica. È membro del Comitato Scientifico dell'Osservatorio Internazionale per la Coesione e l'Inclusione Sociale (OCIS).



MICHELE RAITANO



## Tendenze e determinanti della diseguaglianza dei redditi in Italia e nei principali paesi occidentali



## 1. Perché preoccuparsi della disuguaglianza?

Da una decina di anni la letteratura economica e le principali istituzioni internazionali stanno dedicando un'attenzione crescente al tema delle disuguaglianze di reddito fra individui e famiglie (si vedano, fra gli altri, Atkinson 2015, Piketty 2014, OECD 2008, 2011 e 2015). L'evidenza empirica, migliorata grazie alla maggiore disponibilità di dati adeguati provenienti da diverse fonti, è concorde nel sottolineare come, a partire dagli anni '80 del XX secolo, e anche dopo la crisi economica iniziata nel 2008, nei principali paesi avanzati, in primis negli Stati Uniti, la sperequazione dei redditi sia cresciuta in modo considerevole e i redditi siano sempre più concentrati nelle mani di una piccolissima quota di privilegiati (il cosiddetto top 1% o top 0,1%; Atkinson et al. 2011), a discapito di individui e famiglie che si posizionano nella classe media e in quelle meno abbienti che, nel migliore dei casi, hanno visto stagnare i loro redditi reali.

Le principali determinanti della tendenza all'aumento della disuguaglianza di reddito nei paesi occidentali sono state identificate in due processi strutturali che hanno interessato i mercati del lavoro: la globalizzazione e il cosiddetto *skill bias technical change*, ovvero un crescente premio salariale che avvantaggerebbe i lavoratori con maggiori competenze legato ai processi di digitalizzazione e informatizzazione dei sistemi economici (Bound e Johnson, 1992; Katz e Murphy, 1992; Acemoglu e Autor, 2011). Tuttavia, uno sguardo attento alle esperienze dei singoli paesi mostra che, nonostante un aumento quasi generalizzato della disuguaglianza, non emergono tendenze comuni, come sarebbe invece se la disuguaglianza fosse dovuta solo a questi cambiamenti strutturali (Atkinson, 2007; Bourguignon, 2017). Pertanto, una riflessione sulle dinamiche della disuguaglianza deve tenere conto anche di possibili ulteriori determinanti, legate, ad esempio, a misure di policy e a riforme che possono avere favorito (o limitato) l'aumento della disuguaglianza.

Al di là delle ovvie considerazioni di equità e giustizia sociale, ad essa chiaramente collegate, approfondire lo studio della disuguaglianza e delle sue determinanti appare molto rilevante, anche in ottica di policy, per almeno due ragioni: i) comprendere i processi che permettono ad alcuni individui di essere remunerati più di altri, valutando così l'accettabilità di questi processi in termini di efficienza economica; ii) evidenziare le possibili conseguenze della disuguaglianza sulle performance dei paesi rispetto ad una serie di obiettivi quali crescita del PIL, uguaglianza delle opportunità, coesione sociale, salute o altri "mali sociali" (Wilkinson e Pickett, 2009).

Per quanto riguarda l'*accettabilità* delle disuguaglianze, è importante, ad esempio, distinguere se i divari salariali dipendono da diversi livelli di produttività o da circostanze non legate alla produttività che permettono ad alcuni individui di ottenere rendite, grazie, ad esempio, al loro potere in un contesto di capitalismo clientelare (Franzini, 2014) o allo sfruttamento di connessioni sociali che discendono da un background familiare più favorevole. In generale, al di là dell'ampia disuguaglianza di opportunità nell'investimento in istruzione (da contrastare attraverso efficaci politiche educative e di diritto allo studio), il capitale umano è spesso considerato una causa meritocratica di disuguaglianza (Jencks e Tach 2006). Se l'importanza del capitale umano nella



spiegazione dei divari salariali fosse più limitata di quanto solitamente ritenuto, la diseguaglianza potrebbe allora essere considerata ancora meno accettabile.

Per quanto riguarda le *conseguenze* della diseguaglianza, la letteratura economica si è concentrata principalmente sul legame tra diseguaglianza e crescita, trovando risultati contrastanti, dovuti ai diversi dati e metodologie utilizzati e al fatto che, teoricamente, la diseguaglianza di reddito potrebbe influenzare con diversa intensità la crescita a seconda della parte specifica della distribuzione che è caratterizzata dalla maggiore dispersione dei redditi (Voitchovsky, 2009). Per esempio, un elevato livello di povertà attenua le prospettive di crescita di un paese riducendo la possibilità dei meno abbienti di investire in istruzione, mentre una quota crescente di reddito appropriata dai 'super-ricchi' che indebolisce il funzionamento delle istituzioni democratiche potrebbe ripercuotersi negativamente sulla crescita (Franzini et al., 2014). Ad ogni modo, va rilevato che le analisi più recenti (Berg et al., 2018; OECD, 2015) tendono però a essere concordi nell'evidenziare un legame chiaramente negativo fra diseguaglianza e crescita.

Data l'importanza di studiare tendenze e *processi* della diseguaglianza nelle economie sviluppate, lo scopo di questo contributo è presentare i dati sull'evoluzione della diseguaglianza di reddito in Italia e nei principali paesi occidentali, ragionando sulle principali cause di queste tendenze, anche al fine di articolare alcune implicazioni di policy. A tale scopo, si distinguerà la *redistribuzione* – cioè le misure che agiscono per cambiare "ex post" la distribuzione generata dai mercati attraverso il sistema fiscale e di welfare – e la "*predistribuzione*" – cioè le misure progettate per influenzare "ex ante" i risultati di mercato, riducendo la dispersione dei redditi di mercato.

Più in dettaglio, il contributo è strutturato come segue. Nel paragrafo 2 si chiariscono i concetti di diseguaglianza, indicando i vari passaggi che contribuiscono a formare la diseguaglianza dei redditi. Successivamente, nei paragrafi 3 e 4 si presentano, rispettivamente, i dati sulle tendenze della diseguaglianza dei redditi disponibili e di quelli di mercato, per poi concentrarsi sul ruolo della redistribuzione (paragrafo 5). Dato che nelle economie contemporanee molta della diseguaglianza emerge nel mercato del lavoro, si mostrano alcune evidenze sugli andamenti della diseguaglianza salariale, con un'attenzione particolare al caso italiano (paragrafo 6). Si passa poi a ragionare sui possibili meccanismi alla base delle tendenze osservate e si presentano, dapprima, quelli sui quali si è maggiormente soffermata la letteratura economica, cioè il progresso tecnico e la globalizzazione (paragrafo 7) e, successivamente, altri possibili meccanismi su cui la letteratura ha posto attenzione (paragrafo 8). Si conclude, infine, con una breve valutazione delle possibili strategie di policy volte a contrastare la crescita delle diseguaglianze (paragrafo 9).

## 2. Diseguaglianza di cosa?

*Diseguaglianza funzionale o personale?*



In questo contributo ci concentriamo sulla diseguaglianza personale, cioè sulle differenze di reddito (da ogni possibile fonte) fra gli individui e le famiglie appartenenti a una data popolazione.

Un altro importante concetto di diseguaglianza studiato dagli economisti si riferisce alla distribuzione funzionale, ovvero come il prodotto nazionale si divide tra i fattori produttivi (in primis fra capitale e lavoro). Le tendenze della diseguaglianza funzionale vengono solitamente valutate guardando alla quota di reddito appropriata dal fattore lavoro (la *labour share*); un calo di quest'ultima, come avvenuto in quasi tutti i paesi sviluppati negli ultimi anni (Piketty, 2014; Bourguignon, 2017; Glyn, 2009; Francese e Mulas-Granados, 2015), viene interpretato come peggioramento della distribuzione funzionale. Sebbene guardare alla divisione del prodotto fra salari e profitti sia importante per valutare le dinamiche distributive, in questo lavoro ci si concentra sulla diseguaglianza personale per due ragioni principali. In primo luogo, le tendenze recenti evidenziano un forte aumento della diseguaglianza "all'interno del lavoro", che non viene catturata se si guarda solo alla distribuzione funzionale. In secondo luogo, pur essendo i due concetti di diseguaglianza chiaramente interrelati (essendo, in media, i lavoratori meno abbienti dei capitalisti) un peggioramento della distribuzione funzionale non comporta automaticamente un aumento della diseguaglianza personale e viceversa. Da una parte, una data *labour share* (ovvero la quota del reddito nazionale destinata a remunerazione del fattore lavoro) potrebbe essere distribuita in modo estremamente diverso tra i lavoratori; dall'altra, le famiglie possono ricevere sia redditi da lavoro che da capitale e, inoltre, non tutti i redditi da capitale sono effettivamente distribuiti alle famiglie, almeno nel breve periodo (alcuni sono capitalizzati nei valori delle attività finanziarie o sono trattenuti nelle imprese); inoltre, imposte e trasferimenti pubblici possono significativamente alterare il legame tra distribuzione funzionale e personale.

*Quale grandezza economica considerare nelle analisi della diseguaglianza?*

Ci concentriamo quindi sulla diseguaglianza personale poiché siamo interessati alla distribuzione del benessere economico fra individui e famiglie in una data popolazione. Coerentemente con la gran parte della letteratura economica, consideriamo il *reddito* come la principale "proxy" del *benessere economico*, anche perché altre possibili grandezze – quali il consumo, la ricchezza, o misure multidimensionali basate sull'approccio delle capacità (Sen, 1991) – sono più difficili da misurare dei redditi, soprattutto nei confronti internazionali, a causa di limiti dei dati disponibili e di notevoli complessità metodologiche (Davies, 2009; Comin, 2008).

Tuttavia, anche limitando l'attenzione al reddito, lo studio della diseguaglianza rimane una questione complessa. La distribuzione del reddito è un fenomeno sfaccettato, poiché, anche a parità del valore di un possibile indice di diseguaglianza, diverse tendenze e meccanismi possono agire lungo le varie parti della scala distributiva, ad esempio, i poveri, la classe media, i ricchi. A causa della complessità dei processi che influenzano la distribuzione dei redditi, non è peraltro possibile sviluppare una teoria onnicomprensiva della diseguaglianza, né si può identificare un unico motore responsabile delle tendenze in atto nei vari paesi.



Un ulteriore, e forse primario, aspetto dirimente riguarda a quale variabile ci si debba riferire per valutare come il tenore di vita si distribuisce all'interno di una popolazione. La letteratura economica (Simons 1938, Canberra Group 2011) suggerisce che per valutare il benessere economico individuale occorre guardare al *reddito disponibile equivalente*, che viene espresso come la somma di tutti i redditi di mercato, quale ne sia la fonte (lavoro dipendente e autonomo, capitale, rendita), percepiti dai membri di un *nucleo familiare*, al netto delle imposte e al lordo dei trasferimenti di welfare.

Tutti i redditi familiari vanno resi equivalenti per consentire la comparazione del tenore di vita degli individui che vivono in nuclei familiari di diversa composizione. Si ritiene infatti che, almeno in una certa misura, gli individui possano disporre delle risorse della loro famiglia anziché essere vincolati dai soli redditi percepiti direttamente da loro. In aggiunta, vivere insieme, e dunque condividere le risorse, consente di beneficiare di economie di scala (ad esempio, poter condividere una serie di beni durevoli), ragion per cui nella valutazione del benessere degli individui non basta dividere il reddito familiare per il numero dei componenti. In presenza di economie di scala familiari, il tenore di vita di chi non vive in nuclei mono-componenti è, quindi, ritenuto maggiore di quanto rappresentato dal semplice reddito pro-capite (ovvero dal rapporto fra il reddito familiare e il numero dei membri della famiglia). Per tenere conto delle economie di scala familiari e consentire una più precisa comparazione del benessere economico di chi vive in nuclei di diversa dimensione, si calcolano, dunque, i redditi equivalenti, che si ottengono dividendo il reddito complessivo per un apposito coefficiente – la cosiddetta “scala di equivalenza” – che esprime di quanto deve aumentare il reddito di una famiglia al crescere del numero dei componenti per mantenere immutato il tenore di vita. I redditi equivalenti così ottenuti esprimono, dunque, per ogni individuo, il tenore di vita comparabile con quello di altri individui appartenenti a famiglie di diversa dimensione<sup>1</sup>.

Al fine di valutare il processo di creazione delle diseguaglianze va enfatizzato come i redditi disponibili non rappresentino che l'esito finale di un processo di formazione dei redditi – e, quindi, delle diseguaglianze – che si compone almeno di tre snodi, che, essendo fortemente interrelati, possono essere pensati come anelli di una catena. Nel primo, gli individui offrono lavoro sul mercato e dalla posizione che ottengono (ad esempio, da lavoratore dipendente o da autonomo, a tempo determinato o indeterminato, a tempo pieno o parziale) dipendono il salario, la durata dell'impiego, la frequenza dei periodi di disoccupazione. Nel secondo anello, gli individui si compongono in nuclei familiari il cui reddito complessivo dipenderà non soltanto dai redditi da lavoro dei suoi componenti (e quindi, in modo cruciale, dal numero di percettori

---

<sup>1</sup> La letteratura non è in grado di identificare un'unica scala di equivalenza ottimale, dato che la dimensione delle economie di scala familiari può variare nello spazio, nel tempo e in base alle abitudini di consumo (a riprova di ciò, basti pensare alla discussione sulla peculiarità delle scale di equivalenza adottate nei criteri di eleggibilità per il Reddito di Cittadinanza in Italia; Gallo e Raitano 2019). Per tale ragione nelle analisi empiriche si usano di solito scale “pragmatiche”, ottenute attribuendo uno specifico valore ad ogni componente del nucleo in base alla sua età. Solitamente, in linea con la prassi seguita a livello internazionale, si fa uso della scala “OCSE modificata” che assegna valore 1 al capofamiglia e 0,5 e 0,3 ad ogni ulteriore componente della famiglia di età, rispettivamente, maggiore o non superiore a 14 anni.



di salari), ma anche da altri eventuali redditi di mercato, come quelli che scaturiscono dal rendimento della ricchezza finanziaria e immobiliare posseduta. L'ultimo anello è quello dell'intervento redistributivo dello Stato attraverso imposte e trasferimenti.

### *Come misurare i redditi?*

Se la definizione delle variabili da osservare appare teoricamente chiara, sul piano empirico emergono problematiche di non facile soluzione. Nella valutazione del benessere economico, e del ruolo redistributivo svolto dall'attore pubblico, occorrerebbe tenere infatti conto di ogni tipologia di imposta (su reddito, consumo, patrimonio, tenendo anche conto di ogni tipo di deduzione e detrazione) e di trasferimento (attribuendo, dunque, un valore monetario ai trasferimenti in natura, quali, ad esempio, sanità e istruzione, e alle minori imposte versate grazie alle agevolazioni fiscali). Analogamente, si dovrebbe attribuire un valore monetario ai redditi in natura derivanti dalla possibilità di consumo di determinati beni senza bisogno di passare per il mercato, in primis, l'abitazione di residenza per chi è proprietario, oltre che, ad esempio, il consumo di beni e servizi prodotti all'interno della famiglia o delle forme di retribuzione non monetaria, i cosiddetti frange *benefits* (Baldini e Toso 2009).

La limitata disponibilità di dati e i problemi metodologici che ostacolano la valutazione dell'impatto redistributivo dei trasferimenti e dei redditi in natura e delle imposte indirette fanno sì che nella definizione dei redditi disponibili si considerino, generalmente, soltanto le imposte personali e i trasferimenti in moneta (come le pensioni, i sussidi di disoccupazione e i redditi minimi) e non si tenga conto dei redditi non monetari (in primis, dei fitti imputati – ovvero le rendite catastali – di cui beneficiano i proprietari di casa o del vantaggio economico che affluisce agli affittuari a prezzi agevolati). Si è, dunque, costretti a trascurare alcuni importanti meccanismi attraverso i quali lo Stato può influenzare la distribuzione del potere d'acquisto tra i cittadini o attraverso cui ulteriori meccanismi di mercato possono attenuare o amplificare la sperequazione del tenore di vita. Ad esempio, guardando al possibile effetto redistributivo delle politiche pubbliche, l'adozione di misure di austerità che portino a una modifica del grado di copertura dei sistemi sanitari nazionali o una riforma tributaria che incrementi la tassazione dei consumi non sarebbero colte, se non tramite eventuali effetti indiretti sui redditi da lavoro, dai tradizionali indicatori distributivi.

### *Redistribuzione e predistribuzione*

Al di là delle complessità metodologiche nel tenere conto di ogni forma di imposta e di trasferimento, la valutazione dell'impatto dell'azione pubblica sulla distribuzione dei redditi e del benessere economico non può limitarsi alle sole politiche redistributive. Infatti, le politiche pubbliche influenzano la disuguaglianza anche negli altri anelli della catena, agendo sugli equilibri che si raggiungono su ogni mercato, in primis quello del lavoro, e sulle stesse scelte occupazionali e di vita dei diversi membri dei nuclei familiari. In particolare, le politiche pubbliche possono influenzare gli esiti raggiunti dai mercati sia favorendo l'accumulazione individuale di dotazioni richieste e premiate dal mercato (ad esempio quelle di capitale umano,



su cui richiamano con forza l'attenzione i sostenitori del *social investment state*; Morel et al. 2012), sia attraverso forme di regolazione dei mercati dalle quali dipende, ad esempio, la possibilità che si formino rendite e che si abbiano sperequazioni più o meno marcate (Franzini et al. 2014). In altri termini, l'intervento pubblico può influenzare la disuguaglianza sia attraverso le politiche redistributive sia mediante ogni altra misura in grado di determinare il funzionamento dei mercati e, quindi, di incidere sui redditi che in essi si formano. Queste politiche determinano la disuguaglianza prima dell'azione redistributiva e, per questo, vengono chiamate di "predistribuzione" (Hacker, 2011).

Tenendo conto di queste limiti, che potrebbero distorcere l'interpretazione delle tendenze degli indicatori distributivi e la loro comparabilità nello spazio e nel tempo, passiamo a presentare le principali evidenze relative all'evoluzione della disuguaglianza personale nei principali paesi occidentali.

### 3. La disuguaglianza dei redditi disponibili: cosa dicono i dati?

Il reddito equivalente disponibile (misurato, nei dati di comparazione internazionale, al netto delle imposte dirette e includendo i trasferimenti pubblici in moneta ed escludendo i fitti imputati) è, come detto, considerato il miglior indicatore del benessere economico individuale. Come indice di disuguaglianza si tende ad utilizzare nei confronti internazionali l'indice (o coefficiente) di Gini, che varia fra 0 e 1, dove 0 rappresenta il caso ideale di equidistribuzione delle risorse all'interno di una popolazione, mentre l'indice, il cui valore cresce quanto più i redditi sono diseguali, vale 1 nel caso di massima sperequazione, ovvero quando tutti gli individui hanno reddito nullo tranne un individuo che detiene l'intero reddito della collettività.

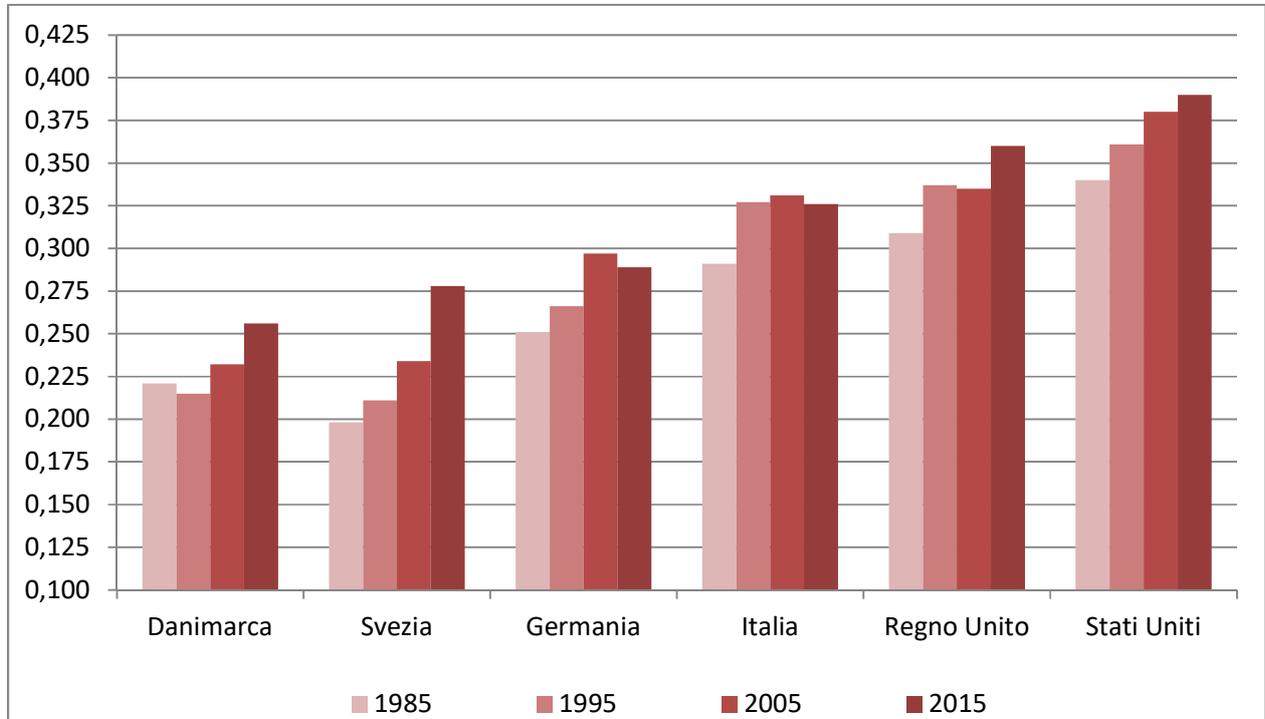
L'osservazione dell'andamento dell'indice di Gini dei redditi disponibili in alcuni importanti paesi OCSE (Danimarca, Svezia, Germania, Italia, Regno Unito e Stati Uniti) conferma una crescita generalizzata della disuguaglianza negli ultimi decenni, anche se le dinamiche temporali seguite nei vari paesi sono differenti (Figura 1)<sup>2</sup>. I paesi del Nord Europa – Danimarca e Svezia – si confermano come i più egualitari, nonostante una chiara tendenza di crescita della disuguaglianza soprattutto negli anni più recenti, mentre gli Stati Uniti e il Regno Unito risultano i più diseguali. In particolare, negli Stati Uniti la sperequazione dei redditi è cresciuta in modo considerevole, e con una tendenza pressoché lineare, a partire dagli anni '80 del XX secolo. Nel complesso, la crescita dell'indice di Gini fra il 1985 e il 2015 è compresa fra il 12% dell'Italia e il 40% della Svezia (dove, però, il livello iniziale dell'indice era il più basso).

---

<sup>2</sup> Nelle figure di fonte OCSE non si include la Francia dato che il database utilizzato non riporta informazioni precedenti alla metà degli anni '90 del XX secolo. Le serie storiche di vari indicatori distributivi nei paesi dell'OCSE sono reperibili nella sezione "Social Protection/Income Distribution and Poverty" del sito <http://stats.oecd.org/>. Nelle figure di fonte OCSE, laddove nel database OCSE manchi l'osservazione specifica del singolo anno (1985, 1995, 2005 o 2015), si è fatto uso del dato disponibile più vicino a tale anno.



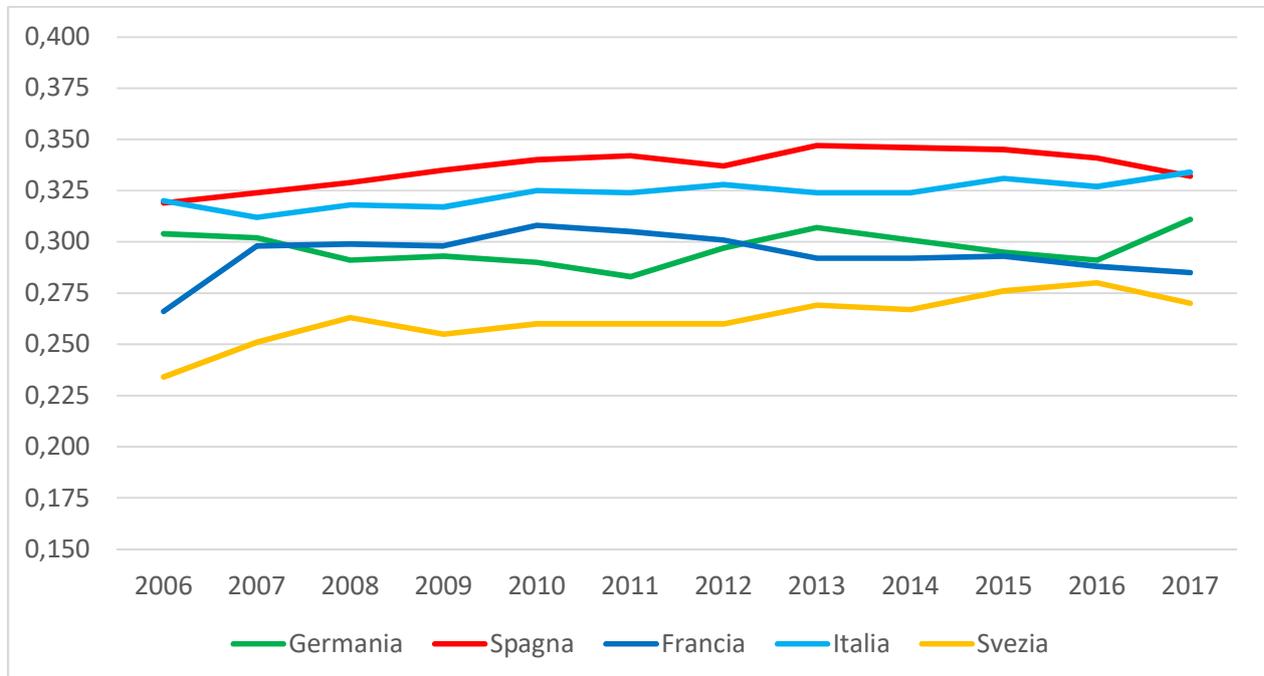
Figura 1. Tendenze dell'indici di Gini dei redditi equivalenti disponibili in alcuni paesi OCSE



Fonte: elaborazioni su dati OCSE

Per i paesi europei, a partire dal 2006, si dispone di indagini campionarie omogenee che permettono di confrontare con precisione le tendenze della distribuzione dei redditi lordi e netti. Ponendo l'attenzione su 5 fra i principali paesi dell'UE (Italia, Germania, Francia, Spagna e Svezia) si rileva come il valore dell'indice di Gini dei redditi disponibili equivalenti annui risulti in lieve aumento in tutti i paesi fra il 2006 e il 2017 (Figura 2).

In Italia, contrariamente a una diffusa percezione, la disuguaglianza dei redditi disponibili, misurata attraverso l'indice di Gini, non sembra comunque essere aumentata in modo rilevante dalla metà degli anni '90 in poi. L'indice, infatti, dopo aver registrato un improvviso salto intorno al 1993, presumibilmente in ragione della forte crisi economica-occupazionale del 1992 e delle politiche di bilancio restrittive che ne seguirono, è rimasto sostanzialmente costante negli anni successivi. Tuttavia, dietro questa costanza possono nascondersi molti cambiamenti, alcuni dei quali anche seriamente problematici (Franzini e Raitano 2018).

Figura 2: *Andamento dell'indice di Gini dei redditi equivalenti disponibili*

Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC

La prima considerazione è che la disuguaglianza non è diminuita in seguito alla crescita occupazionale registratasi dal 1997 fino all'esplosione della crisi del 2008-2011. Questo aspetto è rilevante perché l'aumento dell'occupazione (che permette a chi ne era tendenzialmente privo di disporre di un reddito) è un fattore di decisiva importanza per la riduzione delle disuguaglianze, soprattutto laddove la crescita occupazionale va a vantaggio di chi vive in nuclei familiari che si posizionano nella coda bassa della distribuzione. Se questo non è avvenuto vuol dire sia che la crescita occupazionale si è accompagnata a livelli salariali molto modesti per i neo-entrati in attività e/o non ha avvantaggiato chi vive nei nuclei meno abbienti, sia che in altri punti della scala della distribuzione dei redditi le disuguaglianze si sono ampliate, annullando l'effetto positivo che si dovrebbe essere prodotto nella parte più bassa di quella scala. La stabilità dell'indice di disuguaglianza è, infatti, del tutto compatibile con la compresenza di opposti movimenti nella distribuzione dei redditi: al miglioramento di alcune categorie si può contrapporre il peggioramento di altre. In Italia tra coloro che hanno migliorato la propria posizione sembrano rientrare, in media, i dirigenti, i pensionati, i lavoratori autonomi – categoria caratterizzata, però, da una forte eterogeneità interna e una polarizzazione fra lavoratori a basso e ad altissimo reddito – e i percettori di redditi da capitale mentre operai e impiegati sarebbero regrediti (Brandolini 2005).

È inoltre presumibile che la disuguaglianza, così come solitamente misurata, sia sottostimata a causa della difficoltà di tenere conto di una serie di fattori "aggravanti" (Franzini e Raitano 2018). I dati campionari sui quali la si calcola non registrano, infatti, con precisione ciò che accade nelle



code della distribuzione, dal momento che i più poveri (in primis gli immigrati) e i più ricchi difficilmente sono oggetto di rilevazione (Burkhauser et al., 2017). In aggiunta i “super-ricchi” rappresentano una porzione così poco rilevante dal punto di vista numerico – ma molto rilevante dal punto di vista della concentrazione dei redditi e dell’influenza sulle decisioni prese dal potere politico – che risulta pressoché impossibile osservare cosa accade al loro interno mediante indagini campionarie. Alcune tendenze recenti possono avere reso più grave la difficoltà delle indagini campionarie nel mettere a fuoco quanto sta avvenendo lungo l’intera scala distributiva. La prima riguarda il corposo aumento dell’immigrazione che ha avuto l’effetto di concentrare nella coda bassa della distribuzione individui che, per varie ragioni, tendono a non essere correttamente rappresentati nelle indagini campionarie. La seconda è la crescente concentrazione dei redditi più elevati nelle mani di pochissimi super-ricchi e anche questo fenomeno tende a sfuggire quasi del tutto alle rilevazioni campionarie (Franzini et al. 2014). Di conseguenza, se le modifiche strutturali nelle tendenze distributive hanno riguardato, in modo particolare, i segmenti estremi della popolazione, la costanza dell’indice di Gini potrebbe essere dovuta all’incapacità dei dati di cogliere questi cambiamenti decisivi per la diseguaglianza<sup>3</sup>. Infine, alcuni studi segnalano che la diseguaglianza effettiva potrebbe essere ben maggiore di quella che risulta dai dati a causa della crescente importanza dell’economia sommersa o dell’elusione fiscale, il cui contributo al consolidamento dei redditi più alti potrebbe, peraltro, essere anch’esso cresciuto negli ultimi anni<sup>4</sup>.

#### 4. La diseguaglianza dei redditi di mercato: cosa dicono i dati?

Per meglio interpretare le dinamiche della diseguaglianza e quanto queste dipendano da ciò che accade sui mercati – in primis su quello del lavoro – è utile retrocedere di un anello lungo la catena del processo di formazione delle diseguaglianze e spostare l’attenzione dai redditi equivalenti disponibili a quelli equivalenti di mercato, escludendo, dunque, l’impatto redistributivo delle imposte dirette e dei trasferimenti monetari.

Come ricordato, i redditi di mercato sono formati dai redditi lordi percepiti da tutti membri del nucleo familiare e derivanti da ogni fonte (lavoro dipendente a autonomo, impresa, capitale, rendita). La loro distribuzione, anche nel tempo, risente di una serie di fattori quali la distribuzione e il peso delle diverse fonti di reddito (l’aumento del ruolo dei redditi da capitale, tendenzialmente distribuiti in modo più diseguale, tende, ad esempio, ad accrescere la

---

<sup>3</sup> Ruiz e Woloszko (2016) stimano che, in media nei paesi dell’OCSE, il valore del Gini del reddito disponibile aumenterebbe da 0,31 a 0,37 se si correggesse la sotto-rappresentazione degli individui a reddito molto alto nelle indagini campionarie.

<sup>4</sup> Alstadsæter et al. (2017), facendo uso di liste di cittadini del Nord Europa che hanno trasferito il loro patrimonio nei paradisi fiscali, calcolano che la quota di reddito dello 0,1% più ricco della popolazione superiore aumenta addirittura di 1/4 (dall’8 al 10%) quando si aggiungono i redditi da capitale nascosti all’estero.



diseguaglianza)<sup>5</sup>, la composizione dei nuclei familiari e il numero di percettori di reddito in ogni nucleo (l'aumento della partecipazione lavorativa dei componenti dei nuclei meno abbienti tende a ridurre la diseguaglianza) e la maggiore o minore distanza che separa i redditi percepiti dai membri dello stesso nucleo familiare (a parità di altre condizioni, quando persone ad alto salario si accoppiano con persone ad alto salario e viceversa – la cosiddetta omogamia coniugale – la diseguaglianza dei redditi di mercato cresce).

Con l'eccezione parziale della Svezia, dove le diseguaglianze di mercato sono rimaste costanti dalla metà degli anni '90 in poi, il valore dell'indice di Gini dei redditi di mercato risulta fortemente aumentato fra il 1985 e il 2015 in tutti i paesi osservati, anche se le dinamiche temporali della crescita della diseguaglianza differiscono fra i 6 paesi prescelti (Figura 3). La rilevante crescita della diseguaglianza dei redditi di mercato è, peraltro, molto probabilmente sottostimata per le ragioni già ricordate, in primis, per la difficoltà di tenere conto dell'aumentata concentrazione dei redditi nelle mani dei più abbienti.

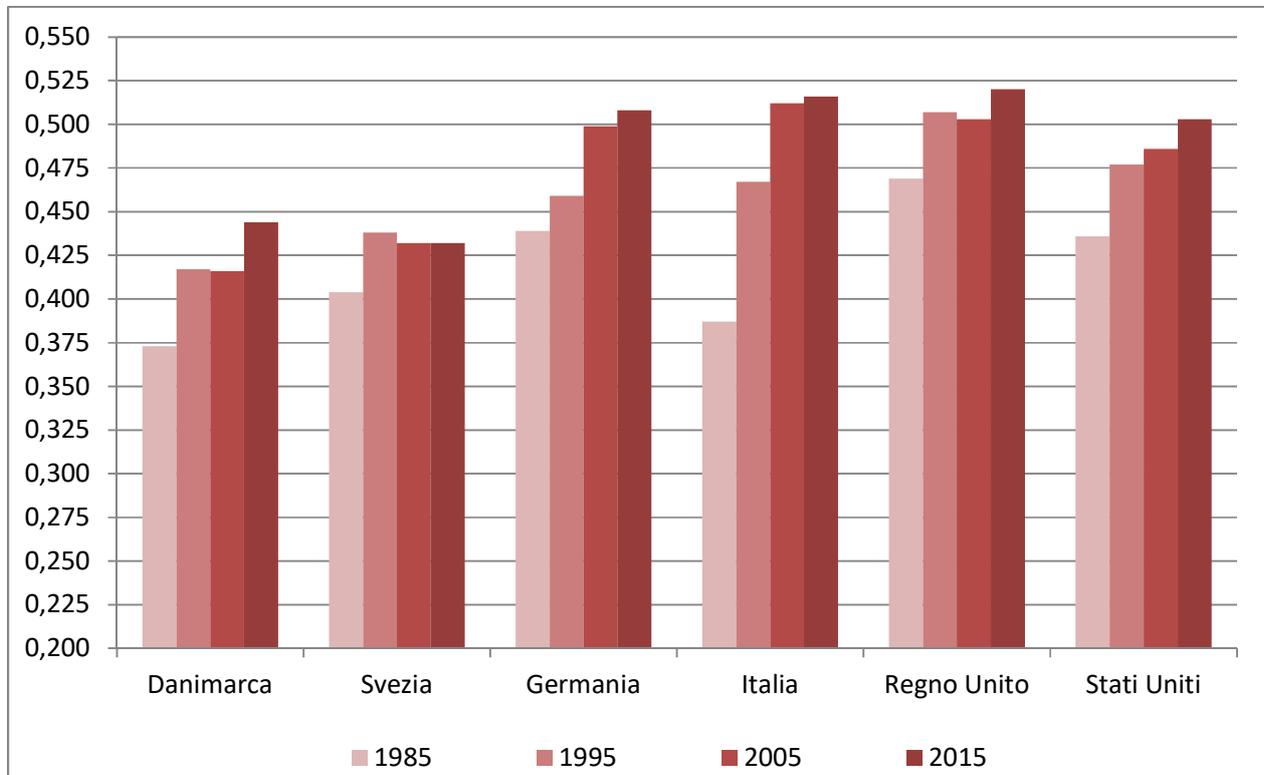
L'osservazione della diseguaglianza dei redditi di mercato – i cui valori sono, come atteso, di molto superiori a quelli relativi ai redditi disponibili, dato che non si tiene conto degli effetti della redistribuzione pubblica mediante imposte e trasferimenti – modifica, dunque, il quadro relativo ai redditi disponibili. Regno Unito e Italia, seguiti da vicino da Germania e Stati Uniti, risultano, attualmente, i paesi a maggiore diseguaglianza, mentre quelli del Nord Europa si confermano come i più egualitari, sebbene anche in tali paesi i mercati creino un'elevata sperequazione (l'indice di Gini assume valori sempre non inferiori a 0,375 nell'intero periodo di osservazione). Soprattutto, l'Italia risulta essere nettamente primo per crescita della diseguaglianza dei redditi di mercato fra il 1985 e il 2015: nel nostro paese, che all'inizio del periodo era allineato ai paesi del Nord Europa, la crescita dell'indice di Gini è stata del 33,3% nel corso del periodo, mentre negli altri paesi ha oscillato tra il minimo del 6,9% in Svezia e il massimo del 19% in Danimarca. Va dunque sottolineato che in Italia – nonostante la sostanziale stabilità della diseguaglianza dei redditi disponibili descritta nel paragrafo 3 – la sperequazione dei redditi creata dai mercati ha continuato a crescere anche dopo la metà degli anni '90 del XX secolo.

---

<sup>5</sup> I confronti tra paesi della distribuzione dei redditi da capitale sono problematici, poiché questa fonte di reddito è estremamente complessa da registrare nelle indagini campionarie.



Figura 3. Tendenze dell'indici di Gini dei redditi equivalenti di mercato in alcuni paesi OCSE



Fonte: elaborazioni su dati OCSE

In base a questi dati, l'Italia è quindi il paese caratterizzato dal maggiore aumento della disuguaglianza di mercato fra il 1985 e il 2015. Da alcuni studi risulta che il maggior ruolo "disegualizzante" è stato svolto dai redditi da lavoro, soprattutto da quelli da attività autonome (Fiorio et al. 2012, Raitano 2016). Come si è già ricordato, in Italia la crescita occupazionale registrata dalla metà degli anni '90 fino all'esplosione della crisi non ha contribuito alla riduzione della disuguaglianza. Le ragioni sono numerose. Da una parte, sembra essere aumentata la partecipazione al lavoro soprattutto delle donne appartenenti a nuclei più abbienti e in modo particolare questo sarebbe avvenuto nel Mezzogiorno. Dall'altra, l'effetto potenzialmente positivo della crescita dell'occupazione è stato più che bilanciato da una serie di fattori di segno opposto: la crescita della dispersione salariale legata alla deregolamentazione delle forme contrattuali, l'incremento del peso dei redditi da lavoro autonomo e l'innalzamento dei rendimenti sul capitale, in particolare quello finanziario.

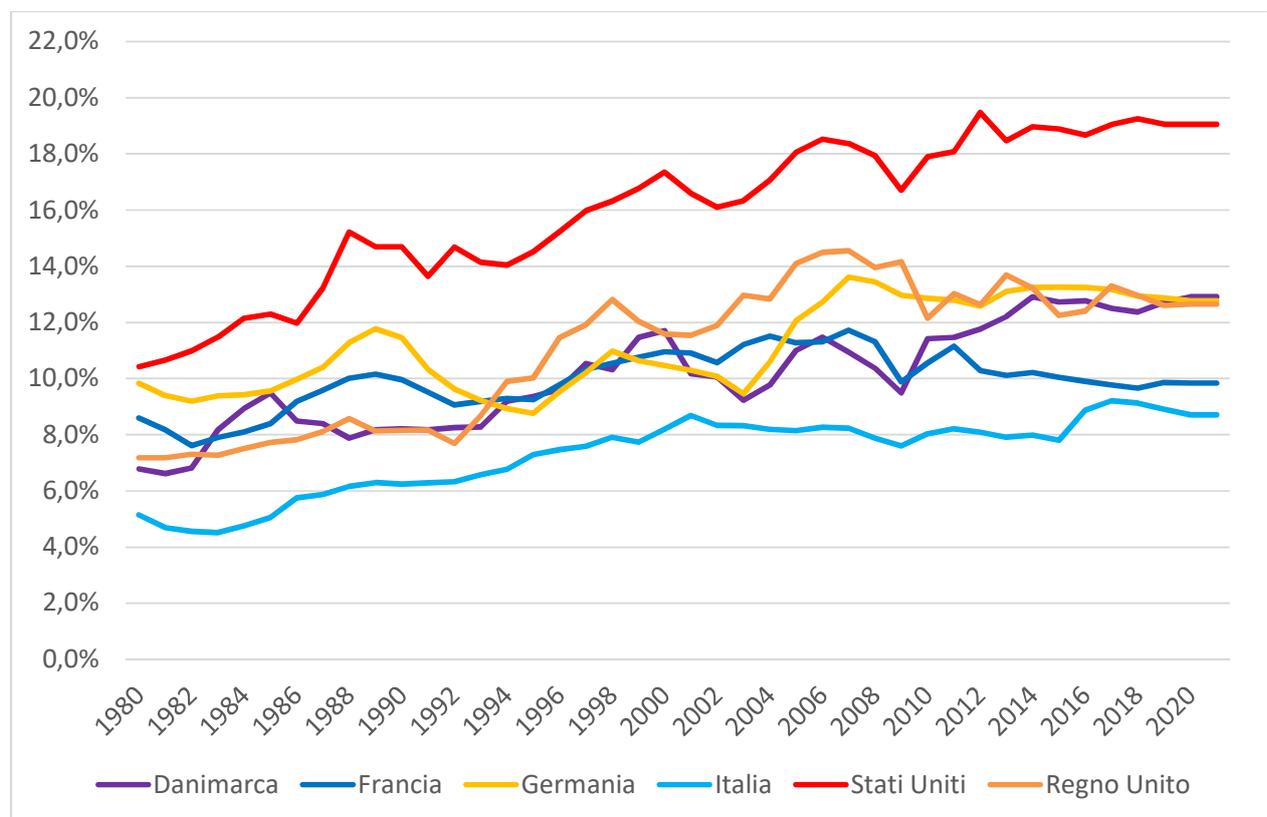
Va però sottolineato che la distribuzione dei redditi di mercato è influenzata dalla composizione per età della popolazione. Infatti, dove la percentuale di anziani (e dunque di pensionati e inattivi) è più alta, i redditi di mercato tendono ad essere più diseguali, dato che i pensionati, solitamente, non guadagnano alcun reddito di mercato o ne percepiscono di limitati (il loro tenore di vita dipende, nella gran parte dei casi, dai trasferimenti pubblici di previdenza e assistenza). Analogamente, la disuguaglianza dei redditi di mercato aumenta, per definizione, dove un



numero maggiore di lavoratori ha accesso a schemi di pensionamento anticipato (e risulta quindi avere redditi di mercato nulli). Ad ogni modo, nonostante la rilevanza di questi aspetti metodologici, dai dati OCSE si rileva che il quadro di crescita sostenuta della disuguaglianza di mercato nei principali paesi occidentali risulta confermato anche quando il valore dell'indice di Gini dei redditi di mercato equivalenti viene calcolato escludendo dalle analisi gli individui che vivono in nuclei con un individuo di età superiore ai 65 anni come principale percettore di reddito (Raitano, 2019).

Una diversa metodologia per analizzare la disuguaglianza dei redditi di mercato si concentra sulle quote di reddito complessivo appropriate dai gruppi di individui che si posizionano nella parte più alta della distribuzione, solitamente rappresentati dall'1% più ricco (il top 1%) o anche gruppi più ristretti, come il top 0,1% o il top 0,01% (Atkinson et al., 2011). Gli studi sui cosiddetti *top incomes* non si basano sui dati delle indagini campionarie – che, come sottolineato, non sono in grado di registrare con precisione ciò che accade nelle code della distribuzione del reddito – ma su statistiche ufficiali sui redditi lordi dichiarati dagli individui provenienti dai registri fiscali (Leigh, 2009).

Figura 4: Quota di reddito del top 1% in alcuni paesi OCSE



Fonte: Elaborazioni su dati World Inequality Database



Le quote di reddito detenute dal top 1% variano ampiamente tra i paesi e i livelli di gran lunga più elevati si registrano negli Stati Uniti, mentre, in base a questo indicatore – il cui valore può essere però distorto qualora l'evasione e l'elusione fiscale avvantaggino soprattutto le persone a più alto reddito – l'Italia è il paese caratterizzato dalla minor concentrazione dei redditi al top della distribuzione fra quelli considerati (Figura 4). Va però rimarcato che la quota di reddito detenuta dall'1% più ricco è aumentata in tutti i paesi dagli anni '80, anche se a ritmi molto diversi (Forster et al., 2014).

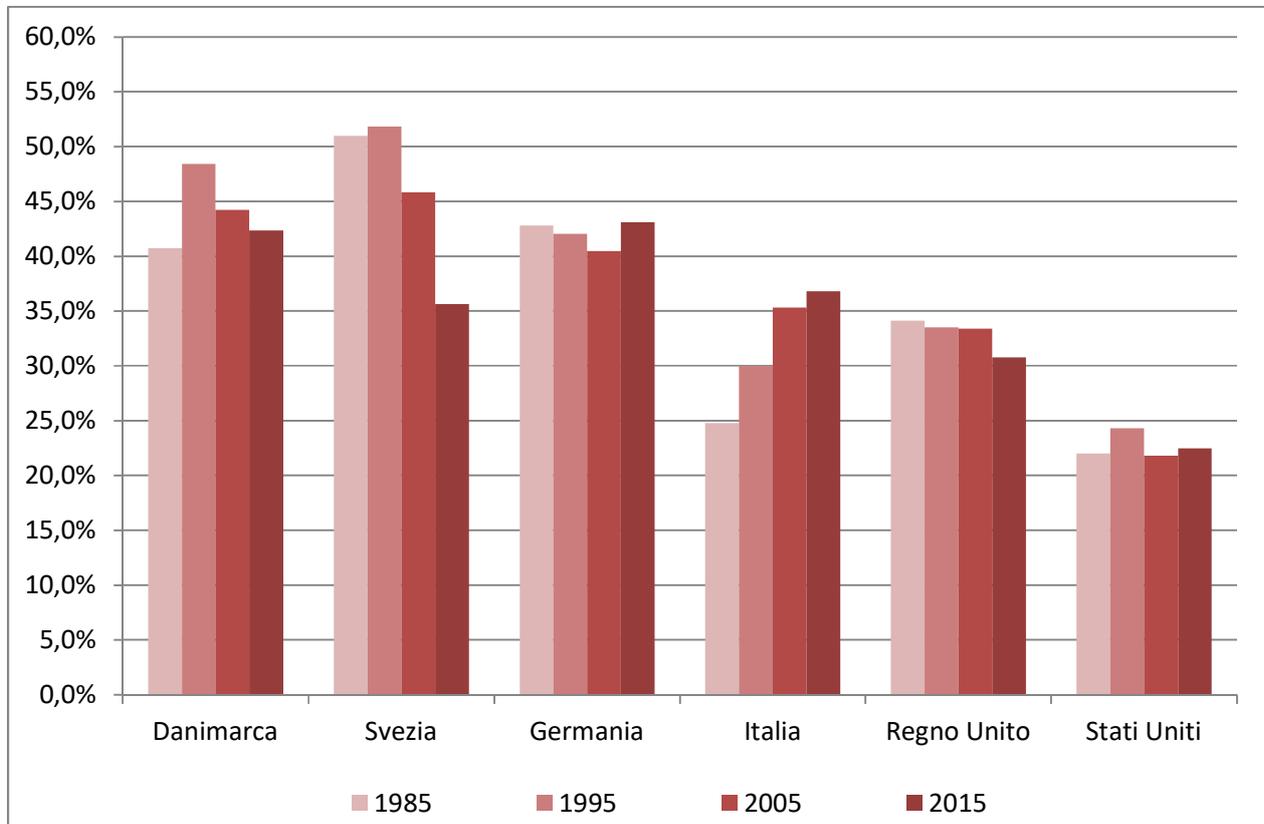
È inoltre interessante osservare che, mentre all'inizio del XX secolo i più ricchi ricavano il loro reddito principalmente dal capitale e dalle rendite, negli anni più recenti è cresciuta sensibilmente la quota di super-ricchi che diventa tale grazie a redditi da lavoro, come top manager, liberi professionisti e personaggi dello *show business* (Franzini et al 2014). È emersa, quindi, una nuova classe di lavoratori super-ricchi (Atkinson et al., 2011), e il mercato del lavoro – nonostante la caduta della quota di lavoro aggregato nella distribuzione funzionale – è diventato un luogo dove si sviluppano diseguglianze estreme (Franzini et al., 2014).

## 5. In quale misura la redistribuzione modifica la distribuzione di mercato?

Il modo più immediato per valutare l'intensità dell'impatto della redistribuzione sulla diseguglianza consiste nel misurare la differenza fra il coefficiente di Gini dei redditi di mercato e quello dei redditi disponibili (ovvero, calcolare di quanto si riduce in termini percentuali la diseguglianza dopo l'intervento pubblico mediante imposte e trasferimenti; Figura 5).

In tutti i paesi osservati, con l'eccezione degli Stati Uniti, l'indice di Gini si riduce di almeno 1/4 quando ai redditi di mercato si sottraggono le imposte personali e si aggiungono i trasferimenti monetari del welfare. La riduzione maggiore si osserva in Danimarca e Germania, mentre in Svezia l'intensità della redistribuzione risulta essersi fortemente attenuata nel XXI secolo. In base a questo indicatore, l'Italia è caratterizzata da una rilevante crescita dell'intensità della redistribuzione; nel nostro paese, per far fronte all'incremento delle diseguglianze di mercato, il welfare state avrebbe quindi accresciuto lo sforzo redistributivo.

Prima di raggiungere conclusioni sulla base di questo indicatore, va rilevato che – in aggiunta alle limitazioni derivanti dalla mancata considerazione di tutte le tipologie di imposizione, trasferimento e agevolazione fiscale – la misurazione dell'intensità della redistribuzione si scontra con una serie di difficoltà metodologiche a cui non si riesce tuttora a fornire una risposta univoca. Queste difficoltà, che potrebbero distorcere il confronto fra la distribuzione di mercato e quella dei redditi disponibili nei diversi paesi, sono legate all'inclusione o meno nell'analisi dei redditi da pensione.

Figura 5: Intensità della redistribuzione in alcuni paesi OCSE<sup>a</sup>

<sup>a</sup> Percentuale di riduzione dell'indice di Gini al passaggio dai redditi di mercato a quelli disponibili (ovvero, rapporto fra la differenza dell'indice di Gini dei redditi di mercato e dei redditi disponibili, rispetto all'indice di Gini dei redditi di mercato). Fonte: elaborazioni su dati OCSE

Un pensionato senza altra fonte di reddito ha un reddito di mercato nullo, ma un reddito disponibile positivo e la differenza fra i due redditi viene considerata come una forma di redistribuzione. Tuttavia, le pensioni non possono essere meramente interpretate come una redistribuzione inter-individuale fra chi versa i contributi e chi riceve i trasferimenti e ciò è tanto più vero quanto più ci si muove verso sistemi (come il contributivo in Italia) in cui le prestazioni sono strettamente commisurate alle contribuzioni versate durante l'intera vita lavorativa. Almeno parte dei redditi da pensione (e la parte preponderante negli schemi di calcolo a contribuzione definita) rappresenta, infatti, un trasferimento di reddito durante diverse fasi della vita di un individuo (metto da parte risparmio, sotto forma di contributi, quando sono attivo e me li riprendo da pensionato), piuttosto che un trasferimento inter-individuale dai ricchi ai poveri, secondo la normale accezione che si dà al termine redistribuzione. Volendo estremizzare, in un mondo puramente contributivo in cui le pensioni dipendessero unicamente da quanto si è versato durante la vita attiva (fossero, cioè, solo salario differito) e, dunque, il sistema previdenziale fosse il mero specchio delle disuguaglianze che si formano da giovani nei redditi da lavoro, il sistema pensionistico non comporterebbe nessuna redistribuzione del reddito vitale fra individui, ma

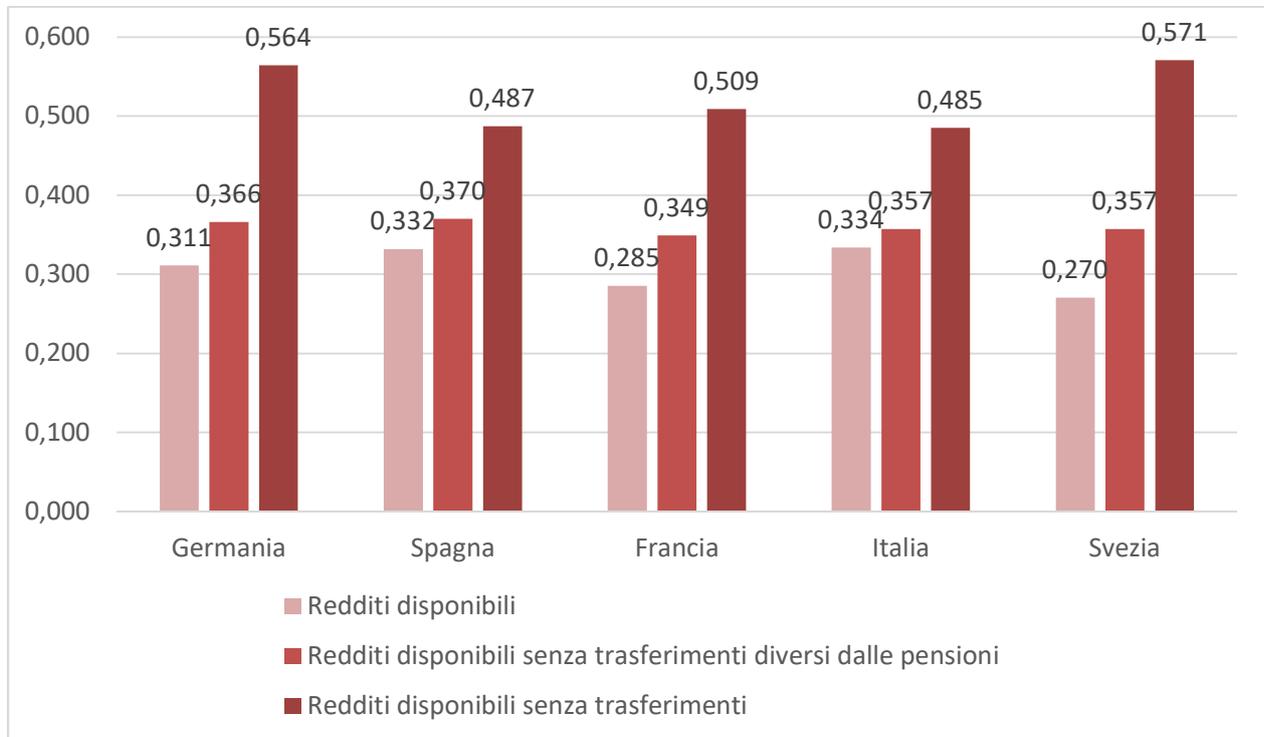


agirebbe semplicemente come una modalità per trasferire il risparmio individuale nel corso del tempo. Tuttavia, la semplice osservazione di una differenza nei redditi di mercato e disponibili percepiti in un anno dai pensionati segnalerebbe un'apparente ampia redistribuzione interpersonale, se la si misurasse confrontando la disuguaglianza pre e post intervento pubblico.

Più in generale, la valutazione dell'effettivo impatto redistributivo dell'intervento pubblico richiederebbe di prendere in considerazione anche l'influenza del welfare state sulla formazione delle disuguaglianze di mercato. In altri termini, bisognerebbe provare a dare risposta alle seguenti domande. Quale sarebbe la distribuzione di mercato se non ci fossero le politiche sociali? Quali sarebbero – e quali effetti distributivi avrebbero – l'offerta di lavoro, il risparmio e l'investimento in capitale umano se non fossero erogati trasferimenti di welfare? Quale è il ruolo dell'azione pubblica nel funzionamento dei mercati e nella creazione delle disuguaglianze che si formano in essi?

Elaborazioni condotte escludendo dal computo dei redditi disponibili le pensioni e gli altri trasferimenti monetari (come i sussidi di disoccupazione o i redditi minimi) mostrano chiaramente che nei paesi europei le pensioni svolgono un ruolo preponderante nella compressione delle disuguaglianze di reddito e che, soprattutto, l'influenza delle due tipologie di trasferimenti sulla disuguaglianza è molto diversa nei vari paesi.

La Figura 6 conferma quanto sia forte l'impatto dei trasferimenti sulla disuguaglianza: in Italia, ad esempio, grazie ai trasferimenti il valore dell'indice di Gini nel 2017 scendeva da 0,485 a 0,334. Tuttavia, nel nostro paese la disuguaglianza cresce in misura molto più limitata che altrove se si escludono dai redditi disponibili i trasferimenti monetari non pensionistici (il coefficiente di Gini passa da 0,334 a 0,357), mentre cresce in modo molto sensibile se si escludono anche le pensioni (il coefficiente di Gini diviene pari a 0,485). In maggior dettaglio, in Italia, a conferma del ruolo preponderante della previdenza nel nostro sistema di welfare e della debole capacità redistributiva degli altri tipi di trasferimento, la disuguaglianza si riduce solo del 6,4% – molto meno che altrove – se si escludono dai redditi disponibili i trasferimenti monetari non pensionistici mentre l'aumento è del 26,4% se si includono tali trasferimenti ma si escludono le pensioni. In nessun altro paese fra quelli considerati la discrepanza fra la riduzione della disuguaglianza dovuta alle pensioni e la riduzione dovuta agli altri trasferimenti non pensionistici è così ampia come in Italia. Va, ad ogni modo, ricordato che i dati qui mostrati si fermano al 2017 e non includono il Reddito di Cittadinanza che è entrato in vigore ad aprile 2019 e che, per sua natura, ha un forte impatto redistributivo a vantaggio dei beneficiari.

Figura 6: *Indice di Gini dei redditi disponibili prima e dopo i vari tipi di trasferimenti monetari nel 2017*

Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC

## 6. La disegualianza dei redditi da lavoro: cosa dicono i dati?

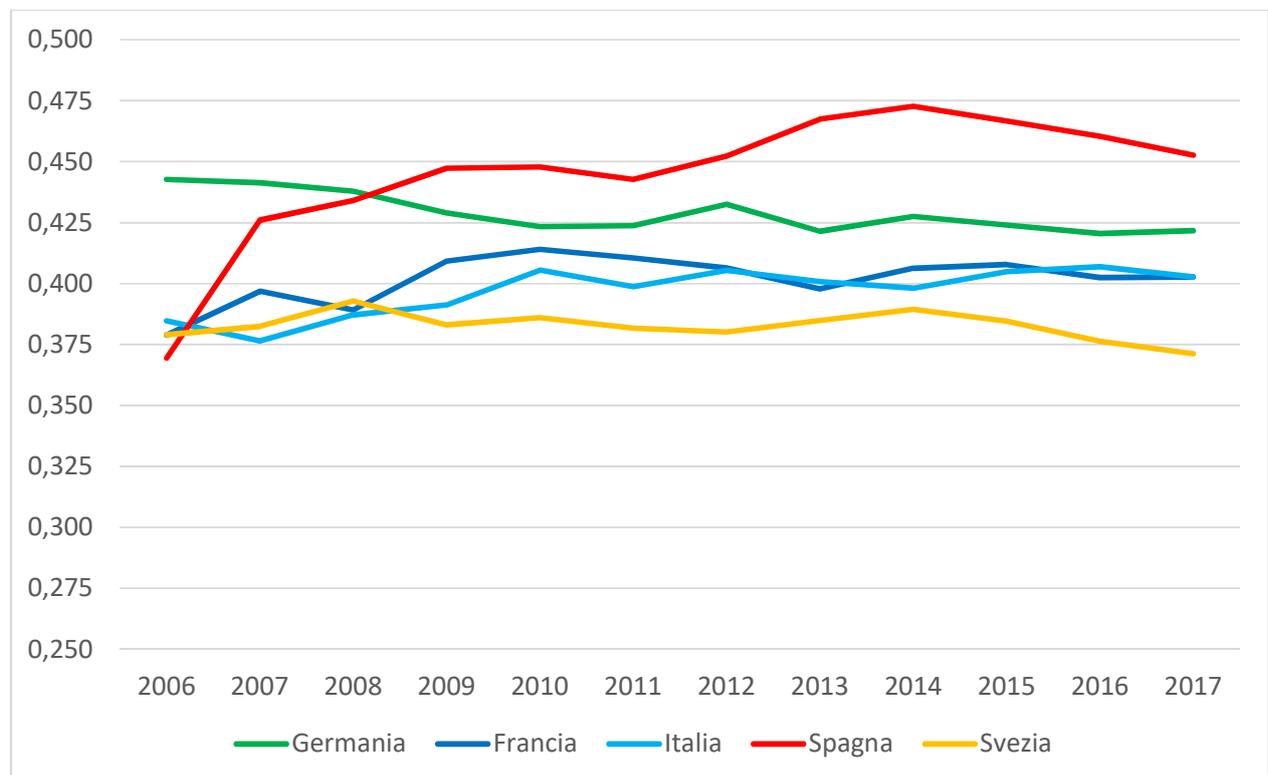
Dato il loro peso nei redditi di individui e famiglie, i redditi da lavoro svolgono il ruolo principale nel processo di creazione delle disegualianze. Nei cinque paesi europei considerati, l'indice di Gini della disegualianza dei redditi lordi annui da lavoro (autonomo e dipendente) è aumentato in misura abbastanza rilevante nel periodo 2006-2017 in Spagna e in misura minore in Italia, mentre è rimasto sostanzialmente costante o lievemente decrescente nei restanti tre paesi (Figura 7). La dispersione retributiva è in Italia meno elevata che altrove, anche se la crescita del coefficiente di Gini in Italia nel periodo esaminato non è trascurabile: da 0,383 a 0,403, con un incremento pari al 4,7%.

In generale, è interessante osservare come, pur tenendo in considerazione il solo sottogruppo di individui che percepiscono una retribuzione (escludendo quindi dall'analisi chi è disoccupato per un intero anno) anziché l'intera popolazione (suddivisa in nuclei familiari e considerando i loro redditi equivalenti), la disegualianza retributiva lorda è ovunque molto più elevata di quella registrata con riferimento ai redditi disponibili equivalenti. Il primo stadio della "catena" di creazione della disegualianza richiamato nell'introduzione produce, dunque, una forte disegualianza fra individui che viene poi attenuata quando questi si compongono in nuclei



familiari e, soprattutto, quando alle retribuzioni si aggiungono i trasferimenti pubblici e si sottraggono le imposte progressive sul reddito.

Figura 7: Tendenze dell'indice di Gini dei redditi da lavoro annui



Fonte: elaborazioni su dati EU-SILC

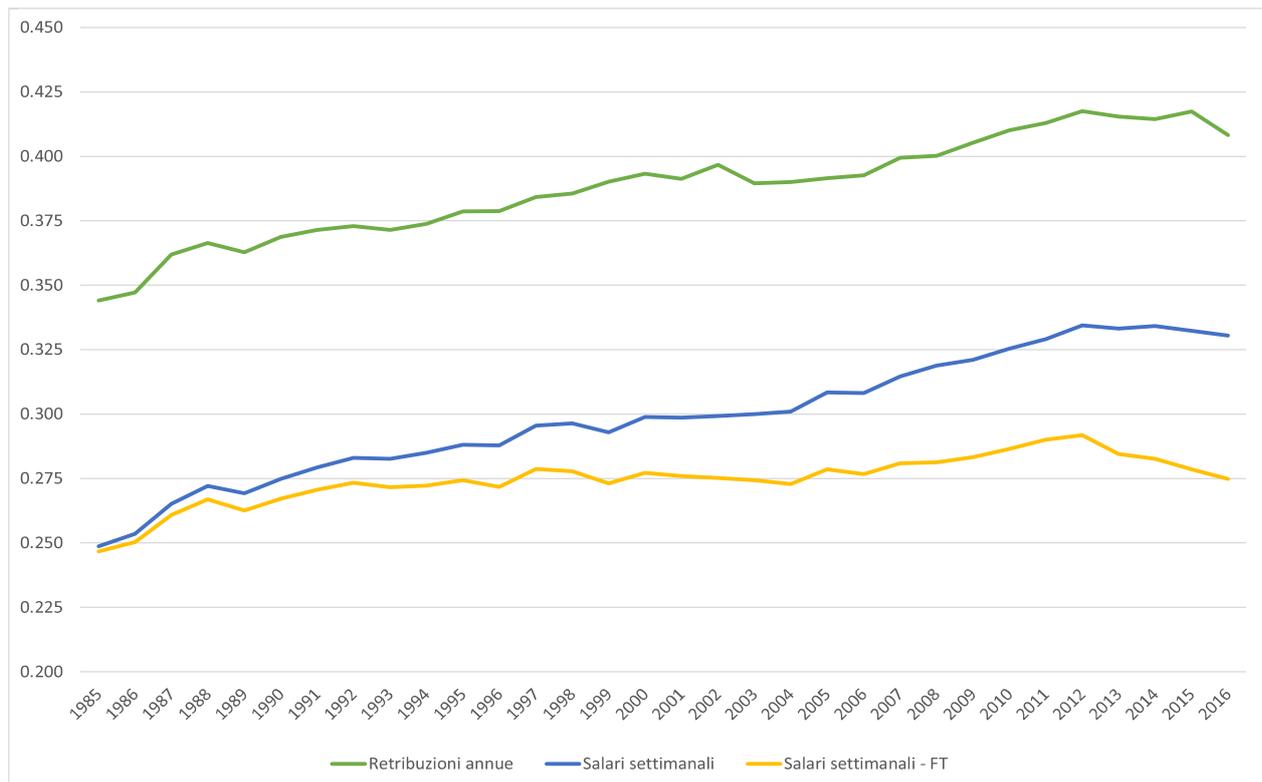
I dati raccolti nell'indagine campionaria europea EU-SILC non consentono di fornire un quadro sulle diseguaglianze che vada molto indietro nel tempo. Al contrario, gli archivi amministrativi dell'INPS sui redditi lordi da lavoro dipendente nel settore privato consentono di calcolare l'andamento dell'indice di Gini dal 1985. Di seguito mostriamo l'andamento dell'indicatore calcolato sulle retribuzioni annue, su quelle settimanali (che depurano, dunque, da differenze nelle settimane lavorate nell'anno, che penalizzano i precari) e sulle settimane dei soli full-timers (come possibile proxy dei salari orari, dato che i dati INPS non registrano le ore di lavoro), in modo da depurare l'analisi dall'effetto dovuto alla crescita imperiosa in Italia dei contratti a tempo parziale (Figura 8).

Il valore del Gini aumenta costantemente lungo l'intero periodo di osservazione per quanto concerne le retribuzioni annuali e settimanali (Figura 8), anche se, come atteso, la diseguaglianza delle retribuzioni settimanali è minore di quella annuale, a conferma del fatto che i periodi di intermittenza lavorativa penalizzano soprattutto i lavoratori con minore retribuzione settimanale. Diversa è la tendenza relativa ai salari settimanali dei full-timers – che, come detto, approssimano la tendenza dei salari orari – la cui diseguaglianza cresce nella prima parte del



periodo osservato, ma si mantiene poi sostanzialmente costante dal 1992 in poi, con l'eccezione di un incremento temporaneo durante la crisi iniziata nel 2008.

Figura 8: *Indice di Gini delle retribuzioni lorde*



Fonte: elaborazioni su dati INPS-LOSAI

Partendo da livelli diversi, la crescita fra il 1985 e il 2016 del valore dell'indice di Gini delle retribuzioni annue e settimanali ammonta, rispettivamente, al 18,6% e al 32,9%, mentre la crescita nell'intero periodo dell'indice di Gini dei salari settimanali dei full-timers è dell'11,4%. Basta dunque osservare la sostanziale stabilità negli ultimi 25 anni dell'indice di Gini dei salari settimanali dei full-timers per affermare che il mercato del lavoro italiano non genera diseguaglianze crescenti? Purtroppo, la risposta è necessariamente negativa per una duplice considerazione: in primo luogo, i lavoratori con contratti full-time sono una quota sempre minore fra i dipendenti (Garnero et al., 2022) e, in secondo luogo, se vogliamo capire come il mercato del lavoro influenzi la dispersione del benessere economico fra i residenti in Italia, non possiamo guardare semplicemente a una misura ideale di dispersione retributiva che depuri dall'influenza dei tempi di lavoro, che, al di là di quanto definito dai salari unitari, rappresentano la dimensione cruciale da cui dipende il tenore di vita dei dipendenti nel settore privato. Si aggiunga inoltre che in quest'analisi – per ragioni di uniformità dei dati a disposizione – ci siamo focalizzati unicamente sui dipendenti privati, senza considerare chi lavora con forme contrattuali sovente ancora più penalizzate, come i parasubordinati e le “partite IVA involontarie”. In tutta



probabilità, se includessimo nell'analisi anche questi lavoratori il quadro di crescita delle diseguaglianze retributive sarebbe ancora più accentuato.

Come osservato, la diseguaglianza salariale viene solitamente calcolata prendendo in considerazione solo il gruppo di individui che lavorano durante un certo anno, cioè senza considerare l'effetto esercitato dalle uscite dalla forza lavoro, ad esempio per disoccupazione. Questo aspetto potrebbe contribuire a sottostimare fortemente l'aumento della diseguaglianza nei redditi da lavoro in seguito a una crisi economica. Ad esempio, se una recessione avesse l'effetto di espellere dalla forza lavoro i lavoratori meno pagati, nonostante il tenore di vita di questi peggiorerebbe chiaramente, a parità di condizioni la diseguaglianza dei redditi tra chi rimane occupato si ridurrebbe. Per una migliore comprensione dell'andamento della diseguaglianza salariale durante le recessioni Franzini e Raitano (2016) hanno calcolato l'andamento della diseguaglianza dei redditi da lavoro durante la crisi del 2008-2013 guardando al sottogruppo degli occupati nel 2008 e includendo nel calcolo (con reddito nullo) chi nel corso del tempo perde lavoro e diviene disoccupato. Utilizzando questo approccio emerge un quadro drammatico: la diseguaglianza salariale risulta infatti aumentata del 21% in Italia nel periodo 2008-2013 all'interno del campione dei dipendenti del 2008.

La diseguaglianza dei redditi in Italia viene solitamente imputata all'esistenza di ampi divari medi fra individui con diverse caratteristiche, in particolare fra chi vive nelle diverse aree del territorio italiano – essendo le retribuzioni medie al Sud ampiamente inferiori di quelle che si registrano nelle altre macro-aree – fra uomini e donne (a causa del ben noto divario salariale di genere a discapito delle donne) e fra occupati giovani e meno giovani<sup>6</sup>. Guardare al solo divario medio fra gruppi è sicuramente importante, ma consente di osservare le sole diseguaglianze *between groups*, ovvero i divari medi “fra” individui appartenenti a gruppi diversi, mentre trascura del tutto livelli e dispersioni che si osservano “all'interno” di ciascun gruppo di individui omogenei per caratteristiche, la cosiddetta diseguaglianza *within groups*. In altri termini, concentrarsi sui divari medi implica attribuire interamente il peso delle diseguaglianze osservate e della loro evoluzione alle divergenze retributive medie di individui in gruppi diversi, tralasciando completamente livelli e tendenze della diseguaglianza all'interno di ciascun gruppo di individui omogenei per alcune caratteristiche.

Uno strumento sovente usato in letteratura per identificare il peso relativo delle componenti *within* e *between groups* della diseguaglianza, tra lavoratori raggruppati in base a caratteristiche omogenee, è l'indice di Theil, che gode della proprietà di poter essere perfettamente scomponibile per sottogruppi (così non è, invece, per il coefficiente di Gini). Il valore dell'indice di Theil può essere infatti espresso come somma ponderata della componente *between* e della componente *within* (Baldini e Toso 2009). La prima è calcolata ricostruendo una distribuzione ipotetica in cui

---

<sup>6</sup> Analisi condotte sui microdati degli archivi amministrativi INPS dei dipendenti del settore privato mostrano che, in media, i residenti al Sud ricevono una retribuzione lorda annua inferiore di circa il 30% a quella che si ottiene al Nord, mentre in media il salario delle donne è all'incirca il 75% di quella degli uomini. Raitano et al. (2021) mostrano, inoltre, che nel nostro paese gli occupati della fascia d'età 25-34 guadagnano nell'anno, a parità di caratteristiche come istruzione, genere e cittadinanza, il 32,3% in meno di quelli di età 35-44.



ogni componente di un gruppo dispone esattamente del reddito medio del gruppo (si annullano, dunque, le differenze *within group*); pertanto, essa riflette le distanze medie fra gruppi all'interno della distribuzione. La seconda è, invece, espressa come media ponderata delle diseguaglianze interne ad ogni gruppo<sup>7</sup>. La componente *between* – se espressa come quota percentuale della diseguaglianza totale – esprime, dunque, di quanto si ridurrebbe la diseguaglianza complessiva di un paese se si annullassero i divari medi fra gruppi, mantenendo costanti i divari interni fra gli individui appartenenti a ciascun gruppo. Con riferimento alle retribuzioni annue si è dunque calcolato come varia la quota di diseguaglianza spiegata dai divari medi fra gruppi di individui distinti per genere, classe d'età (15-29, 30-49, 50-65) e regione di lavoro (Figura 9)<sup>8</sup>.

È prima di tutto interessante osservare che fra il 1985 e il 2016 la componente *between* in termini di genere non spiega più del 6% della variabilità totale. Questo numero ci dice che se non ci fosse un divario salariale medio fra uomini e donne (lasciando però immutate le distanze interne all'interno dei due gruppi di uomini e donne) la diseguaglianza totale si ridurrebbe al più del 6%, segnalando, dunque, che il 94% della diseguaglianza totale emerge all'interno dei gruppi, cioè dipende dalla sperequazione salariale che si osserva fra individui dello stesso genere. Analogamente, i divari salariali medi fra individui di diverse fasce d'età spiegano una quota abbastanza limitata della diseguaglianza complessiva, nel 2016 pari all'10,9%, un valore nettamente inferiore a quello che si registrava fino alla metà degli anni Novanta.

Come noto, i divari territoriali sono tuttora molto ampi in Italia. Se si misura, tuttavia, quanta della diseguaglianza complessiva sia attribuibile semplicemente alle differenze medie dei salari dei residenti nelle varie regioni italiane si osserva che tali divari medi spiegano una differenza molto limitata della diseguaglianza complessiva, compresa fra il 3 e il 5% a seconda dell'anno considerato. Ciò ovviamente non vuol dire che i divari medi non sono importanti e che non devono essere presi in esame da un punto di vista di policy, ma segnala che a pesare sulla diseguaglianza complessiva sono in misura di gran lunga maggiore le ampie diseguaglianze retributive che si registrano all'interno delle regioni, soprattutto nel Mezzogiorno che è l'area del nostro territorio di gran lunga con i livelli più elevati di diseguaglianza salariale.

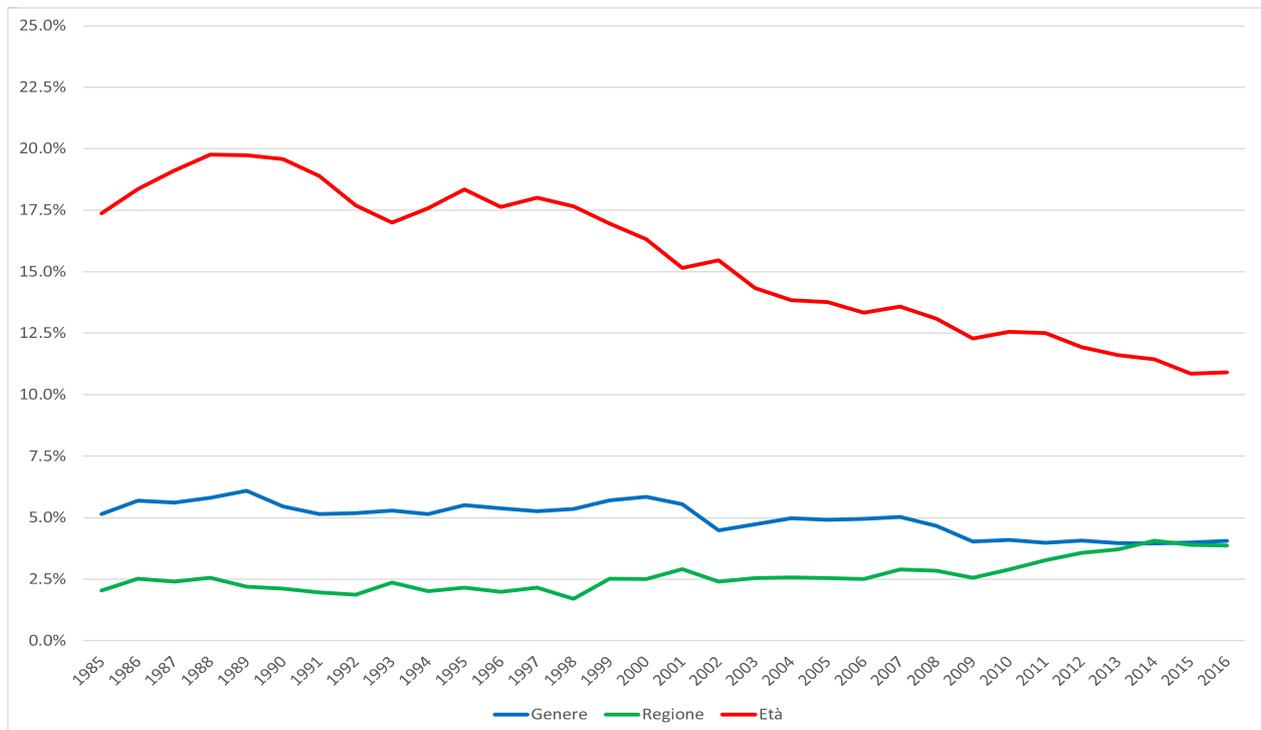
---

<sup>7</sup> Nella scomposizione dell'indice di Theil la ponderazione viene effettuata attribuendo come peso di ciascun gruppo la quota di reddito da esso percepita.

<sup>8</sup> Le dimensioni delle due componenti in cui si scompone l'indice di Theil non sono neutrali rispetto al numero di gruppi in cui si suddivide la popolazione (ad esempio, se si distinguono gruppi per macro-area o regione di lavoro). A parità di condizioni, più alto il numero di gruppi, maggiore la quota di diseguaglianza imputabile alla componente *between*.



Figura 9: Quota di disuguaglianza salariale annua spiegata dalle caratteristiche demografiche e dalla regione di lavoro



Fonte: elaborazioni su dati INPS-LOSAI

## 7. I 'soliti sospetti' nelle tendenze della disuguaglianza dei redditi: progresso tecnico e globalizzazione

Come determinante principale delle tendenze della disuguaglianza la letteratura economica si è concentrata principalmente su una crescita dei divari salariali tra lavoratori con diversi livelli di istruzione (o, più ampiamente, di competenze) e sui meccanismi alla base di tale crescita. Soprattutto nel caso degli Stati Uniti si è notato come la crescita delle disuguaglianze salariali si sia associata a un aumento dello *skill premium*, ovvero del divario salariale fra lavoratori ad alta e bassa istruzione (Bound e Johnson, 1992; Katz e Murphy, 1992). Questo aumento sarebbe dovuto a un cambiamento tecnologico *skill-biased* – che avvantaggia, cioè, chi ha più elevate competenze – e dal processo di globalizzazione, che aumenta l'offerta di lavoratori non qualificati nei paesi meno sviluppati e la possibilità di delocalizzare in questi paesi alcune fasi del processo produttivo, così penalizzando i lavoratori con minori competenze. In altri termini, secondo l'ipotesi di *skill biased technological change*, le tecnologie informatiche devono essere associate a lavoratori altamente qualificati per essere produttive e questo aumenterebbe la domanda di lavoro loro rivolta, che crescerebbe più dell'offerta. Al contrario, le nuove tecnologie, unite alla concorrenza di lavoratori poco qualificati nei paesi in via di sviluppo favorita dal processo di



globalizzazione, ridurrebbero la domanda di lavoratori poco qualificati, comprimendo ulteriormente i loro salari relativi.

Invece di un semplice divario tra lavoratori ad alte e basse competenze, la letteratura più recente sostiene che il progresso tecnologico e la digitalizzazione sta sostituendo con le nuove tecnologie informatiche e digitali soprattutto i lavori routinari svolti, generalmente, da lavoratori a media qualifica (Autor et al., 2006; Goos et al., 2014). L'ipotesi della "routinizzazione" sostiene che i lavori a media qualifica (ad esempio, quelli impiegatizi e amministrativi) consistono in mansioni di routine che seguono una serie precisa di procedure e sono facilmente automatizzati o delocalizzati nei paesi in via di sviluppo. Al contrario, le mansioni cognitive non routinarie svolte da lavoratori altamente qualificati sono complementari alle nuove tecnologie, mentre le mansioni manuali non routinarie sarebbero meno esposte al progresso tecnologico non potendo (ancora) essere automatizzate (si pensi ad autisti o lavori di cura). Di conseguenza, sarebbe emerso un fenomeno di polarizzazione del mercato del lavoro, dove i lavoratori altamente (soprattutto) e scarsamente qualificati hanno migliorato i loro salari e le loro opportunità occupazionali rispetto a quelli mediamente qualificati (Das e Hilgenstock, 2018).

La globalizzazione, influenzando sia l'importanza del commercio internazionale che le possibilità di delocalizzazione dei posti di lavoro nei paesi a minor costo del lavoro, è considerata un'ulteriore causa dell'aumento della disegualianza e della polarizzazione (Breemersch et al., 2017). Altri autori si sono concentrati sul ruolo delle importazioni dalla Cina nel declino dell'occupazione manifatturiera nei paesi sviluppati (Autor et al., 2014; Acemoglu et al., 2015), trovando che circa un quarto del calo dell'occupazione manifatturiera statunitense è dovuto all'aumento delle importazioni dalla Cina in seguito al suo ingresso nel WTO nel 2001. Quindi, anche se la letteratura concorda sul fatto che la globalizzazione non è il fattore più importante dietro l'aumento della disegualianza, essa sembra avere indotto ripercussioni rilevanti i gruppi di lavoratori maggiormente esposti ad essa. Al contrario, la letteratura non rileva un effetto negativo dell'immigrazione nei paesi sviluppati su salari e occupazione dei nativi (Kierzenkowski e Koske, 2012).

Nella visione *mainstream*, le differenze nelle dotazioni di competenze sono, dunque, considerate i principali fattori di disegualianza. Di conseguenza, l'investimento in capitale umano è raccomandato come la migliore politica per ridurre la disegualianza, oltre che per sostenere la crescita economica. Tuttavia, le spiegazioni della crescita della disegualianza salariale legate al capitale umano sono messe in discussione dalla semplice osservazione del fatto che le variabili maggiormente associabili alla dotazione individuale di capitale umano – il titolo di studio e l'esperienza lavorativa – spiegano al massimo un terzo della disegualianza dei salari, mentre la disegualianza che emerge all'interno di gruppi di lavoratori omogenei per istruzione e esperienza risulta nettamente prevalente, oltre che in aumento in molti paesi (Lemieux, 2006). In altri termini, la disegualianza tra individui diversamente istruiti è senza dubbio importante per interpretare i divari salariali. Tuttavia, la disegualianza salariale totale dipende, per la maggior parte, dai divari tra individui con le stesse competenze. Attraverso un esercizio di scomposizione per sottogruppi simile a quello mostrato nel paragrafo 6, Franzini e Raitano (2019) mostrano, ad



esempio, che in Italia la quota di diseguaglianza retributiva attribuibile ai divari medi fra individui con diversa istruzione risulta pari a poco meno del 10%.

La fiducia nelle spiegazioni della crescita della diseguaglianza basate sulla crescita del premio salariale ottenuta da chi ha investito maggiormente nel proprio capitale umano è in un certo senso rassicurante e fornisce chiare implicazioni di policy. I mercati pagherebbero i lavoratori in base alle loro competenze, che però sono distribuite in modo disomogeneo nella popolazione; le politiche dovrebbero quindi favorire l'accumulazione di capitale umano di coloro che provengono da contesti (familiari e sociali) meno avvantaggiati. Tuttavia, un'attenzione analoga andrebbe dedicata alle determinanti dei differenziali fra persone con competenze simili, senza limitarsi ad assumere, semplicisticamente, che i differenziali salariali fra individui con istruzione simile dipendano unicamente da divari nelle abilità individuali non osservabili nei dati che si hanno a disposizione (relative, ad esempio, allo specifico corso di laurea seguito e alla qualità dell'istruzione ricevuta). Aspetti quali la fortuna, le abilità non cognitive (*soft skills*, non sempre associabili a maggiori competenze) e il ruolo svolto dalle connessioni sociali per ottenere lavori più remunerativi sono infatti cruciali per capire i meccanismi che creano le diseguaglianze salariali (e di opportunità) e valutarne la accettabilità.

## 8. Quali altri fattori possono influire sulla crescita delle diseguaglianze di reddito?

Atkinson (2007) e Bourguignon (2017) hanno sostenuto che interpretare le tendenze delle diseguaglianze sulla base di come si muove il solo *skill premium* appare molto discutibile. Nei paragrafi precedenti abbiamo mostrato che l'aumento della diseguaglianza è stato disomogeneo tra i paesi, e la dispersione salariale si è verificata soprattutto nella parte superiore della distribuzione con la crescita imperiosa dei *top incomes*. Come sottolineato da Bourguignon (2017), a parte il caso degli Stati Uniti, i dati non sempre si adattano all'opinione comune che la diseguaglianza sia ovunque in continua tendenza all'aumento. Le dinamiche della diseguaglianza sembrano quindi essere specifiche per paese, e questo porta a ritenere che un ruolo rilevante in tali dinamiche sia svolto dalle istituzioni economiche nazionali e da esplicite scelte di policy. Al contrario, se a contare fossero solo una serie di cambiamenti strutturali delle economie sviluppate, considerabili come fattori esogeni comuni a tutti i paesi, quali il progresso tecnico e la globalizzazione, sarebbe lecito attendersi maggiori similitudini nelle tendenze della diseguaglianza nei vari paesi.

La letteratura economica ha quindi proposto una serie di interpretazioni delle dinamiche della diseguaglianza che arricchiscono senz'altro quelle proposte dal *mainstream*. Data l'indeterminatezza dei risultati raggiunti in letteratura rispetto a quale sia stata la causa prevalente delle dinamiche osservate – dovuta sia a formidabili complessità metodologiche nell'identificare l'effetto di una singola determinante, sia al fatto che gli studi, generalmente, esaminano il ruolo di una sola possibile causa della crescita della diseguaglianza – in questo



paragrafo, anziché sostenere una specifica tesi riguardo al ruolo di un singolo fattore nelle dinamiche richiamate nei paragrafi precedenti, forniamo una breve rassegna dei principali risultati raggiunti in letteratura. Questi risultati, letti nella loro globalità, oltre a confermare la complessità dei meccanismi retrostanti la dinamica delle diseguaglianze, confermano come le tendenze in atto siano associabili a molteplici fenomeni e scelte di policy. Ne consegue, dunque, che politici che volessero effettivamente contrastare le diseguaglianze potrebbero servirsi di un menu di scelta abbastanza ampio (AG.I.R.E., 2018).

#### *Alcuni "motori" della diseguaglianza*

Franzini e Pianta (2015) individuano, ad esempio, quattro principali "motori" dei recenti aumenti della diseguaglianza nei paesi sviluppati:

- i. l'aumento del potere del capitale sul lavoro (dovuto soprattutto all'ascesa della finanza e alla continua deregolamentazione dei mercati finanziari);
- ii. il rafforzamento di un "capitalismo oligarchico", dove le posizioni individuali dipendono più da rendite legate a posizioni di potere e di privilegio (ottenute anche tramite monopoli e protezione politica) che dalle competenze individuali;
- iii. la crescente "individualizzazione" delle condizioni dei lavoratori, a causa dell'indebolimento dei sindacati e della perdita di valore della contrattazione collettiva centralizzata;
- iv. l'arretramento della politica, che si interessa sempre meno di questioni rilevanti per il benessere economico soprattutto dei meno abbienti, quali la progressività delle imposte su redditi e successioni, il controllo degli affitti, la regolamentazione della finanza e dei flussi di capitale.

Tra questi motori, in molti hanno evidenziato il ruolo disegualizzante dovuto alla deregolamentazione finanziaria e alla "finanziarizzazione" delle economie attuali. Ad esempio, Bourguignon (2017) rileva come la finanziarizzazione abbia favorito i detentori di redditi da capitale – dunque, in media, i più abbienti – oltre che dipendenti e, soprattutto, top manager nella finanza. Similmente, Furceri e Loungani (2015) e Denk e Cournède (2015), effettuando una serie di analisi comparative fra paesi, rilevano un legame positivo fra maggiore integrazione finanziaria globale e crescita della diseguaglianza.

#### *Le cause della crescita dei "top incomes"*

Altri studi si sono concentrati sulle cause del forte aumento delle quote di reddito appropriate dai lavoratori "super-ricchi", i cosiddetti *top incomes*. Fra queste, l'OCSE (2011) elenca: un mercato sempre più globale per top manager e superstar dello sport e dello show business; un uso crescente di salari legati alla performance azionaria delle aziende che ha particolarmente beneficiato top manager e professionisti della finanza; la riduzione delle aliquote fiscali marginali



(le aliquote massime dell'imposta sul reddito delle persone fisiche, che erano dell'ordine del 60-70% nei principali paesi OCSE fino alla fine degli anni 1970, sono scese a circa il 40% in media alla fine degli anni 2000); modifiche delle norme sociali che hanno reso sempre più accettabili retribuzioni elevatissime (Atkinson 2007).

L'evidenza che pochi individui in alcune professioni – ad esempio, sportivi, cantanti, artisti, scrittori, amministratori delegati, avvocati – possono godere di salari enormi è stata definita “economia delle superstar” (Rosen, 1981). La letteratura economica *mainstream* ha offerto spiegazioni basate essenzialmente sulla remunerazione di talenti individuali straordinari o sulla popolarità; solo più recentemente alcuni studi si sono concentrati sul potere contrattuale “non competitivo” di cui godrebbero questi individui. In linea con il primo approccio, Rosen (1981) e Adler (1985) sostengono che i super guadagni emergono sempre da una feroce competizione tra i migliori performer in settori in cui la tecnologia amplifica i guadagni del vincitore; grazie alla tecnologia che permette il “consumo congiunto” di una determinata attività, aumenta il numero di clienti possibili in alcune professioni (si pensi alle partite di calcio trasmesse in diretta TV in contemporanea in tutto il mondo, o alla possibilità per i broker finanziari di controllare pacchetti azionari in tutto il mondo dal loro PC), cosicché il vincitore della competizione potrebbe appropriarsi di quote enormi del mercato potenziale (come nei mercati dove il “winner takes all” discussi da Frank e Cook, 1995). In linea col secondo approccio, invece, lo straordinario aumento degli stipendi dei top manager delle grandi imprese più che a tecnologie che premiano i “superbravi” dipenderebbero principalmente dal loro potere rispetto agli azionisti che, in un contesto di proprietà diffusa, non sarebbero in grado di osservare le effettive azioni dei top manager (Bebchuk e Fried, 2003; Bivens e Mishel, 2013). Ancora, alcuni professionisti possono sfruttare la loro notorietà indipendentemente dalle loro presunte migliori capacità, come evidente, fra le altre cose, nei guadagni eccezionali ottenuti dalla pubblicità da parte dei personaggi dello *show business* (Franzini et al., 2014).

#### *Le ricadute sulla diseguaglianza delle riforme*

Numerosi studi hanno anche indagato l'effetto sulla diseguaglianza di una serie di riforme, in primis quelle del mercato del lavoro. Riguardo a queste ultime emerge un consenso generalizzato (Kierzenkowski e Koske, 2012; ILO, 2015, OECD, 2011): la diminuzione dei tassi di sindacalizzazione e del potere dei sindacati, la decentralizzazione della contrattazione collettiva, le liberalizzazioni del mercato del lavoro e il calo del salario minimo tendono ad aumentare la diseguaglianza salariale, in particolare a discapito di chi si trova nella coda inferiore della distribuzione dei salari. Al contrario, le politiche attive del mercato del lavoro, se ben disegnate, e le misure di sostegno all'occupazione riducono la diseguaglianza di reddito delle famiglie, favorendo la crescita del numero di percettori di salari nelle famiglie meno abbienti.

Come sottolineato dall'OCSE (2011), la maggior parte delle politiche e delle riforme (soprattutto del welfare e del mercato del lavoro) introdotte negli ultimi 30 anni ha, dunque, contribuito ad ampliare le disparità salariali, ampliando, allo stesso tempo, le opportunità occupazionali, ma soprattutto tramite contratti atipici e precari. L'influenza congiunta sulle diseguaglianze di questi



due fenomeni, in contrasto fra loro, è pertanto teoricamente indeterminata e va valutata empiricamente.

Causa et al. (2016) valutano l'effetto sulla disegualianza di una serie di riforme strutturali (in primis, liberalizzazioni dei mercati del lavoro e dei prodotti) e rilevano che gli effetti di tali riforme sulla disegualianza variano a seconda della variabile più influenzata da queste riforme: la crescita della produttività del lavoro non è inclusiva, dal momento che dei guadagni di produttività beneficiano significativamente di più i lavoratori a reddito medio-alto; al contrario, la crescita dell'occupazione è inclusiva, favorendo soprattutto le famiglie nella metà inferiore della distribuzione del reddito.

Infine, Causa et al. (2018) rilevano un declino diffuso dell'intensità della redistribuzione nei paesi dell'OCSE, dovuto principalmente a una riduzione dell'efficacia dei trasferimenti in denaro. Inoltre, le imposte personali sul reddito hanno, in genere, un minor impatto redistributivo, rispetto ai trasferimenti; tuttavia, come detto sopra, negli ultimi 30 anni si è assistito a un processo di riduzione generalizzata delle aliquote marginali sul reddito nei paesi OCSE e uno spostamento di alcune forme di reddito che favoriscono i più abbienti (redditi da capitale e rendite) verso forme di tassazione agevolata ad aliquota ridotta (Immervol e Richardson, 2011).

## 9. Conclusioni

In questo articolo si è sottolineato come la disegualianza dei redditi sia il prodotto di processi complessi che dipendono dall'interazione fra molteplici fattori. La complessità dei meccanismi alla base di tali processi è, probabilmente, responsabile del fatto che, seppure si osserva una tendenza di crescita della disegualianza dei redditi nei principali paesi occidentali, i singoli paesi hanno registrato traiettorie diversificate negli andamenti dei principali indicatori distributivi. Inoltre, in coerenza con l'immagine di un processo complesso caratterizzato da diversi snodi (delineato nel paragrafo 2), in chiave comparata fra paesi, livelli e tendenze della disegualianza cambiano a seconda della variabile di reddito che si prende a riferimento nell'analisi (salari, redditi di mercato, redditi disponibili, quote di reddito complessivo detenute dai *top incomes*), come mostrato nei paragrafi 3-6 di questo lavoro.

In particolare, l'osservazione dell'andamento dell'indice di Gini dei redditi disponibili in alcuni importanti paesi OCSE (Danimarca, Svezia, Germania, Italia, Regno Unito e Stati Uniti) conferma una crescita generalizzata della disegualianza negli ultimi decenni, anche se le dinamiche temporali seguite nei vari paesi sono differenti. In Italia, tuttavia, contrariamente a una diffusa percezione, la disegualianza dei redditi disponibili, misurata attraverso l'indice di Gini, non sembra comunque essere aumentata in modo rilevante dalla metà degli anni '90 in poi. Dietro questa apparente costanza possono però nascondersi sia problemi di misurazione delle tendenze in atto (soprattutto nella "coda alta" della distribuzione) sia molti cambiamenti, alcuni dei quali anche seriamente problematici. Questa percezione è, peraltro, confermata dalla forte e continua



crescita, nel nostro paese, della diseguaglianza misurata ponendo l'attenzione ai redditi di mercato (prima, quindi, dell'azione della redistribuzione tramite imposte e trasferimenti, in primo luogo le pensioni) e, in particolare, sui salari lordi annui.

La letteratura *mainstream* attribuisce solitamente le tendenze in atto ad alcuni fenomeni esogeni – un progresso tecnico che avvantaggia chi ha maggiori competenze e la globalizzazione che, nei paesi occidentali, penalizza i più deboli – contro i quali poco potrebbero le politiche pubbliche, a meno di non rischiare di compromettere alcune prospettive di maggiore crescita economica. Una serie di studi, soprattutto negli anni più recenti, ha tuttavia enfatizzato come le cause di aumento della diseguaglianza siano molteplici – ben più ampie di quanto solitamente sostenuto – e molte di esse siano imputabili ad esplicite scelte adottate dai *policymakers*. L'interpretazione dei meccanismi alla base delle tendenze della diseguaglianza è, quindi, cruciale anche per individuare le corrette strategie di policy per farvi fronte ed è a questo tema che dedichiamo la parte conclusiva di questo lavoro.

Coerentemente con quanto afferma Tony Atkinson (2015) nel suo ultimo libro – che ha rappresentato una sorta di testamento spirituale del rinomato economista scomparso nel 2017 – nonostante l'indiscutibile pressione esercitata dal progresso tecnologico e dalla globalizzazione, la diseguaglianza non può essere ritenuta dipendere semplicemente da forze esogene "naturali" e, dunque, può essere affrontata unicamente attraverso una (minima) redistribuzione "ex post" verso i più svantaggiati. In realtà, le tendenze della diseguaglianza – e gli effetti di queste forze esogene sui risultati del mercato – sono sempre legate ad esplicite scelte esplicite da parte di policy maker nazionali e istituzioni internazionali, anche rispetto alle misure prese per affrontare il progresso tecnologico e la globalizzazione.

In linea con questa visione, più complessa di quella *mainstream* che guarda quasi esclusivamente a fattori strutturali ed esogeni, quali progresso tecnico e globalizzazione, il riequilibrio del potere tra i vari attori – in primis tra imprese e lavoratori, e dunque tra capitale e lavoro – dovrebbe rappresentare la priorità. Più in generale, si può sostenere che non esiste un approccio unico per affrontare la diseguaglianza e che le politiche appropriate dipendono dai meccanismi sottostanti e dai contesti politici e istituzionali specifici del paese.

Più in dettaglio, come Maurizio Franzini argomenterà in maggior dettaglio in un prossimo Social Cohesion Paper, le politiche per affrontare la diseguaglianza dovrebbero muoversi su due fronti: da un lato, incidere sui risultati del mercato attraverso la predistribuzione, per evitare che questi creino disparità troppo marcate e inaccettabili in base a criteri di efficienza e di uguaglianza sostanziale delle opportunità; dall'altro, rafforzare la capacità redistributiva del sistema fiscale e di welfare.

A tale proposito, va ricordato come Stiglitz (2012) sottolinei come il forte aumento della diseguaglianza negli Stati Uniti non sia stato il semplice risultato di fattori esogeni contro i quali "non si poteva fare nulla", ma sia dipeso soprattutto da decisioni politiche che hanno ridotto il ruolo di stato sociale e progressività fiscale, modellando i mercati in modo da renderli più adatti



a generare diseguaglianze e rendite. In assenza di misure in grado di contrastare la diseguaglianza di mercato, affidarsi solo a misure redistributive per invertire le tendenze alla diseguaglianza non sarebbe, quindi, sufficiente. Peraltro, in contrasto con le previsioni del teorema standard dell'elettore mediano, che suggerisce che più alta diseguaglianza dovrebbe favorire coalizioni tese a ridurla, è probabile che il sostegno politico alle politiche redistributive venga a mancare quando la diseguaglianza cresce, dato che il potere politico delle élite aumenta insieme al loro potere economico.

Come argomentato in questo contributo, non esiste, dunque, un approccio unico per affrontare il tema delle diseguaglianze e, soprattutto, in nessun modo bisogna seguire un approccio minimale. Come chiarito da AG.I.R.E. (2018), contrastare le diseguaglianze è un'assoluta priorità, in nome della democrazia, della giustizia sociale e dello stesso funzionamento efficiente e non distorto dei mercati. E a tal fine, va delineata una strategia di possibili interventi che riguardino un ampio numero di settori: la riforma delle istituzioni economiche (anche sovranazionali), le politiche macroeconomiche, quelle per la concorrenza, quelle redistributive, fiscali e del welfare e, ultime ma non meno importanti, una serie di misure necessarie per rendere più egualitario l'accesso a istruzione di qualità e più egualitari e inclusivi gli esiti del mercato del lavoro.

## Bibliografia

Acemoglu D., Autor D. (2011), *Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings*, in Ashenfelter O., Card D. (eds), *Handbook of Labor Economics Volume 4*, Elsevier.

Adler M. (1985), *Stardom and talent*, *American Economic Review*, 75: 208-212.

AG.I.R.E. – Franzini M., Granaglia E., Paladini R., Pezzoli A., Raitano M., Visco V. (2018), *AGIRE contro la diseguaglianza*. Un manifesto, Laterza, Bari.

Alstadsæter A., Johannesen N., Zucman G. (2017), *Who Owns the Wealth in Tax Havens? Macro Evidence and Implications for Global Inequality*, NBER Working Papers, n. 23805.

Atkinson A.B. (2007), *The distribution of earnings in OECD countries*, *International Labour Review*, vol. 146(1-2), pp. 41-60.

Atkinson A.B. (2015), *Inequality. What can be done?*, Cambridge University Press.

Atkinson A.B., Piketty T. e Saez E. (2011), *Top Incomes in the Long Run of History*, *Journal of Economic Literature*, vol. 49, n. 1, pp. 3-71.

Autor D., Dorn D., Hanson G., Song J. (2014) *Trade Adjustment: Worker Level Evidence*, *Quarterly Journal of Economics*, 129(4): 1799-1860.



- Autor D., Katz L., Kearney M. (2006), *"The Polarization of U.S. Labor Market"*, American Economic Review, vol. 96, n. 2, pp. 184-194.
- Baldini M., Toso S. (2009), *Disuguaglianza, povertà e politiche pubbliche*, il Mulino, Bologna.
- Bebchuck, L. A., Fried, J. M. (2003), *"Executive Compensation as an Agency Problem"*, Journal of Economic Perspectives, 17: 71-92.
- Berg A., Ostry J., Tsangarides C., Yakhshilikov Y. (2018), *"Redistribution, inequality, and growth: new evidence"*, Journal of Economic Growth, vol. 23(3), pp. 259-305.
- Bivens J., Mishel L. (2013), *"The pay of corporate executives and financial professionals as evidence of rents in top 1 percent"*, Journal of Economic Perspectives, 27(3), pp. 57-78.
- Bound J., Johnson G. (1992), *"Changes in the Structure of Wages in the 1980s: An Evaluation of Alternative Explanations"*, American Economic Review, vol. 82, pp. 371-392.
- Bourguignon F. (2017), *"World changes in inequality: an overview of facts, causes, consequences and policies"*, BIS Working Papers, n. 654.
- Brandolini A. (2005), *"La disuguaglianza di reddito in Italia nell'ultimo decennio"*, Stato e mercato, 2, pp. 207-230.
- Breemersch K., Damijan J., Konings J. (2017), *"Labour Market Polarization in Advanced Countries: Impact of Global Value Chains, Technology, Import Competition from China and Labour Market Institutions"*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 197.
- Burkhauser R., Hérault N., Jenkins S., Wilkins R. (2017), *"Survey under-coverage of top incomes and estimation of inequality: what is the role of the UK's SPI adjustment?"*, ISER Working Paper, n. 2017-08
- Canberra Group (2011), *Handbook on Household Income Statistics*, Geneva, United Nations.
- Causa O., Hermansen M., Ruiz N. (2016), *"The Distributional Impact of Structural Reforms"*, OECD Economics Department Working Papers, No. 1342.
- Causa O., Vindics A., Akgun O. (2018), *"An empirical investigation on the drivers of income redistribution across OECD countries"*, OECD Economics Department Working Papers, No. 1488.
- Comin F. (2008), *"Measuring capabilities"*, in Comin F., Qizilbash M., Alkire S. (eds), *The Capability Approach: Concepts, Measures and Applications*, Cambridge University Press.
- Das M., Hilgenstock B. (2018), *"The Exposure to Routinization: Labor Market Implications for Developed and Developing Economies"*, IMF Working Paper, 18-135.



Davies J. (2009), *“Wealth and economic inequality”*, in Salverda W., Nolan B., Smeeding T. (eds), *The Oxford Handbook of economic inequality*, Oxford University Press.

Denk O., Cournède B. (2015), *“Finance and income inequality in OECD countries”*, OECD Economics Department Working Papers, No. 1224.

Fiorio C., Leonardi M., Scervini F. (2012), *“La disuguaglianza dei redditi in Italia”*, in Checchi D. (a cura di), *Disuguaglianze diverse*, il Mulino, Bologna, pp.137-154.

Förster M., Llena-Nozal A., Nafilyan V. (2014), *“Trends in Top Incomes and their Taxation in OECD Countries”*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 159.

Francese M., Mulas-Granados C. (2015), *“Functional Income Distribution and Its Role in Explaining Inequality”*, IMF Working Paper, 15-244.

Frank R.H., Cook P.J. (1995), *The winner-take-all society*, Free Press, New York.

Franzini M. (2014), *Le basi morali del capitalismo contemporaneo*, [www.eticaeconomia.it](http://www.eticaeconomia.it).

Franzini M. (2018), *“Redistribuire non basta: perché e come intervenire sulle disuguaglianze di mercato”*, in Franzini M., Raitano M. (eds), *Il mercato rende diseguali? La distribuzione dei redditi in Italia*, Il Mulino, Bologna.

Franzini M., Granaglia E., Raitano M. (2014), *Dobbiamo preoccuparci dei ricchi?* Il Mulino, Bologna.

Franzini M., Pianta M. (2015), *Explaining inequality*, London, Routledge.

Franzini M., Raitano M. (2016), *“L’impatto della crisi sulla disuguaglianza economica in Italia e i suoi preoccupanti lasciti”*, *Rivista delle Politiche Sociali*, n. 3-4/2016.

Franzini M., Raitano M. (2018), a cura di, *Il mercato rende diseguali? La distribuzione dei redditi in Italia*, Il Mulino, Bologna.

Franzini M., Raitano M. (2019), *“Earnings inequality and workers’ skills in Italy”*, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 51, pp. 215-224.

Furceri D., Loungani P. (2015), *“Capital Account Liberalization and Inequality”*, IMF Working Paper, 15-243.

Gallo G., Raitano M. (2019), *“Reddito di Cittadinanza: caratteristiche, beneficiari e prime valutazioni”*, in CNEL (a cura di), *XXI Rapporto Mercato del Lavoro e Contrattazione Collettiva*, Roma.

Garnero A., Ciucciovino S., Magnani S., Naticchioni P., Raitano M., Scherer S., Struffolino E. (2022), *Relazione del Gruppo di lavoro sugli interventi e le misure di contrasto alla povertà lavorativa in Italia*, Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, Roma.



Glyn A. (2009), *“Functional distribution and inequality”*, in Salverda W., Nolan B., Smeeding T. (eds), *The Oxford Handbook of economic inequality*, Oxford University Press.

Goos M., Manning A., Salomons A. (2014), *“Explaining job polarization: Routine-biased technological change and offshoring”*, *American Economic Review*, vol. 104, n. 8, pp. 2509-2526.

Hacker J.S. (2011), *The Institutional Foundation of Middle-Class Democracy*, Policy Network, London.

ILO-International Labour Office (2015), *Global Wage Report 2014/2015. Wages and income inequality*, Geneva.

Immervoll H., Richardson L. (2011), *“Redistribution Policy and Inequality Reduction in OECD Countries: What Has Changed in Two Decades?”*, OECD Social, Employment and Migration Working Paper, 122.

Jencks C., Tach L. (2006), *“Would Equal Opportunity Mean More Mobility?”*, in Morgan S., Grusky D., Fields G., (eds) *Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics*, Stanford University Press.

Katz L., Murphy K. (1992), *“Changes in Relative Wages, 1963-87: Supply and Demand Factors”*, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, pp. 35-78.

Kierzenkowski R., Koske I. (2012), *“Less Income Inequality and More Growth – Are they Compatible? Part 8. The Drivers of Labour Income Inequality – A Literature Review”*, OECD Economics Department Working Papers, No. 931.

Leigh A. (2009), *“Top incomes”*, in Salverda W., Nolan B., Smeeding T. (eds), *Handbook of economic inequality*, Oxford University Press.

Lemieux T. (2006), *“Increasing Residual Wage Inequality: Composition Effects, Noisy Data, or Rising Demand for Skill?”*, *American Economic Review*, vol. 96, n. 3, pp. 461-498.

Morel N., Palier B. e J. Palme (eds) (2012), *Towards a Social Investment Welfare State? Ideas, Policies and Challenges*, Policy Press.

OECD (2008), *Growing Unequal*, Paris.

OECD (2011), *Divided we Stand. Why Inequality Keeps Rising*, Paris.

OECD (2015), *In It Together. Why Less Inequality Benefits All*, Paris.

Piketty T. (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press.

Raitano M. (2016), *“Income inequality in Europe since the crisis”*, *Intereconomics-Review of European Economic Policy*, vol. 51, n. 2, pp. 67-72.



Raitano M. (2019), *“Trends and structural determinants of income inequality: an overview”*, in European Commission (eds.), *Addressing Inequalities: A Seminar of Workshops*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Raitano, M., Karagiannaki, E., Premrov, T., Geyer, L., Fuchs, M., Bloise, F., Costa-Font, J., Iudicone, F., De Micheli, B. (2021), *Study on Intergenerational Fairness*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Rosen S. (1981), *“Economics of superstars”*, *American Economic Review*, 71: 167-183.

Ruiz N., Woloszko N. (2016), *“What do household surveys suggest about the top 1% incomes and inequality in OECD countries?”*, OECD Economics Department Working Papers, No. 1265.

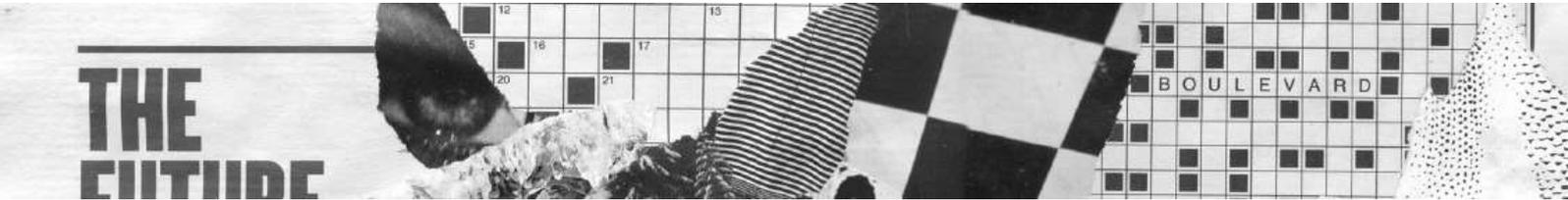
Sen A. (1991), *Capabilities and well-being*, United Nations University Press.

Simons H.C. (1938), *Personal income taxation*, Chicago University Press.

Stiglitz J. (2012), *The Price of Inequality*, New York, Norton.

Voitchovsky, S. (2009) *“Inequality and economic growth”*, in Oxford Handbook of Economic Inequality, Salverda W., Nolan B., Smeeding T. (eds), Oxford University Press.

Wilkinson R., Pickett K. (2009), *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*, Penguin Books.



**L' Osservatorio per la Coesione e l'Inclusione Sociale è**  
un progetto nato nell'ambito del Festival **SOCIAL COHESION DAYS**  
Promosso da *Fondazione Easy Care*  
Via A. Gramsci 54/s - 42124 Reggio Emilia  
Tel.: +39 0522378654 - 378715  
Email: [info@osservatoriocoesionesociale.it](mailto:info@osservatoriocoesionesociale.it)  
Web: [www.osservatoriocoesionesociale.eu/](http://www.osservatoriocoesionesociale.eu/)

