

**PROFILI REDDITUALI, LIVELLO
D'ISTRUZIONE E DISUGUAGLIANZA
NELLA DISTRIBUZIONE PERSONALE
DEI REDDITI IN ITALIA**

Marisa Civardi Bottiroli – Renata Targetti Lenti

JEL Classification: D31, D33, J24

Keywords: Personal Income and Wealth Distribution, Factor
Income Distribution, Human Capital Formation

Pavia, giugno 2001

Marisa Civardi Bottiroli e Renata Targetti Lenti

PROFILI REDDITUALI, LIVELLO D'ISTRUZIONE E DISEGUAGLIANZA NELLA DISTRIBUZIONE PERSONALE DEI REDDITI IN ITALIA

Abstract

Aim of the paper is to analyse the features and the changes in the personal income distribution in Italy in a structural framework. The degree of income inequality has been considered the result of factors which operate through the market, the households and the State. The income distribution process has been considered the result of micro socio-economic variables (individual features, property of factors as physical and human capital) and macroeconomic variables (functional income distribution, sectors' share in national income).

In Italy the degree of income inequality raised in the 90s as a result of many correlated factors. From the functional side the main ones were: a redistribution of income from labour to capital, a high fiscal burden on labour, a system of monetary transfers based on retirement providence. From the market side we observe that the introduction and impact of Information and Communication Technology (ICT) has been delayed in comparison to other European Countries. The effects on income distribution of a change in the relative use of capital and labour and of an increase in the use of skilled labour have become relevant only in the last years.

The evidence from the Bank of Italy Survey has allowed to analyse the personal income distribution process in different regions (North, Centre and South). The hypothesis has been that in regions very differentiated as to the productive structure (modern in the North, traditional in the South) and to the unemployment rate and level of activity the inequality level and the average household income will be different. The main differences are found with respect to retired people (because of the linkage between pensions and working retributions) and among independent workers.

An analysis based on demographic features shows that in Italy old people improve their relative positions and young people deteriorate. Two different models explain the participation of women in the labour market. In the South, as in other European countries, the rise in female employment is induced as a compensation effect of the husband income decrease. In the North, on the opposite side, we observe a correlation between rise in female participation, education level and husband income.

The degree of education has been considered as one of the most important factors which explain the level of inequality in income distribution. The curve of individual incomes linked to age and educational degree shows the traditional shape, that is an inverted U. The concavity becomes more and more deep as the educational degree raises. The incomes of non-educated people remain quite stable along all the life cycle. The use of a logit model has allowed to obtain some other interesting results: the educational degree and the working experience (more than 10 years) are important factors which can explain the income inequality.

Key Words JEL: D31, D33, J24

Personal Income and Wealth Distribution, Factor Income Distribution, Human Capital Formation.

MARISA BOTTIROLI CIVARDI, RENATA TARGETTI LENTI

PROFILI REDDITUALI, LIVELLO D'ISTRUZIONE E DISEGUAGLIANZA NELLA DISTRIBUZIONE
PERSONALE DEI REDDITI IN ITALIA

1. Introduzione *

La rapida evoluzione che ha caratterizzato negli ultimi anni la letteratura sia economica che socio-politica ha portato alla formulazione di nuove e più articolate spiegazioni degli aspetti distributivi ed in particolare della distribuzione personale dei redditi¹. Dal punto di vista teorico si è cercato di riformulare i concetti di eguaglianza e di disuguaglianza, di identificare le variabili causali (di natura microeconomica e macroeconomica) che li determinano, di evidenziare le relazioni tra disuguaglianza e caratteristiche strutturali del sistema socio-economico, nonché tra disuguaglianza e politiche redistributive. Sul terreno dell'analisi empirica si è cercato di dare risposta ai nuovi e numerosi problemi metodologici che si presentano nel momento in cui si voglia quantificare il fenomeno e riconducibili, sostanzialmente, alla scelta delle unità di riferimento e degli indicatori.

Per molto tempo la distribuzione personale dei redditi è stata considerata come un processo stocastico di cui debbono essere determinate le leggi statistiche che lo governano, avendo come obiettivi primari la formulazione di leggi generali per descrivere la "forma" della distribuzione e la misura, sulla base di queste leggi, del relativo grado di disuguaglianza analizzata privilegiando quindi più gli aspetti statistici di quelli economici. Pareto, in particolare aveva individuato una relazione tra redditi

* Questo lavoro è stato presentato al Convegno "Tecnologia e Società" organizzato dal Prof. Giannino Parravicini presso l'Accademia Nazionale dei Lincei (5-6 aprile 2001). Riporta alcuni dei risultati ottenuti nell'ambito della ricerca condotta dall'Unità operativa di Pavia (contributo C.N.R. CU 00.00576ST/74) dal titolo "Schema di integrazione dei conti nazionali nella SAM con dati socio-economici" nell'ambito del sottoprogetto coordinato da Enrico Giovannini "Strumenti di valutazione delle politiche distributive". La ricerca costituisce parte del Progetto Strategico "Misure e parametri per la politica economica e sociale" coordinato da Enrico Giovannini.

¹ Una recente rassegna delle numerose teorie alternative della distribuzione personale dei redditi è contenuta nel primo volume del "Handbook of Income Distribution". Si veda Atkinson, Bourguignon (2000). Con il termine distribuzione personale dei redditi si fa riferimento, generalmente, alla distribuzione di frequenza (osservata empiricamente) dei singoli percettori (individui o famiglie) ordinati per classi di ammontare prescindendo dalla natura "funzionale" dei redditi stessi e, in particolare, dalla natura del fattore (lavoro dipendente o autonomo, capitale fisico o finanziario, risorse naturali) cui lo stesso reddito deve essere attribuito.

individuali e numero di percettori, a partire da un valore del reddito minimo, così significativa da potersi ritenere un vera e propria legge². Questa impostazione statistico-descrittiva ha portato ad una sorta di separazione tra lo sviluppo di una teoria della distribuzione personale del reddito ed il “corpus” principale della teoria economica e, segnatamente, delle teorie della distribuzione funzionale³. Nel corso del tempo, tuttavia, la distribuzione personale dei redditi è venuta acquistando importanza via via crescente anche per l’analisi economica non solo con riferimento ai concetti di equità e benessere ma anche in relazione allo studio dei comportamenti individuali e collettivi (concernenti il consumo, l’accumulazione in capitale fisico ed umano), alle caratteristiche dell’organizzazione produttiva e del mercato del lavoro nonché per il disegno delle politiche redistributive.

Non è semplice fornire una definizione univoca di eguaglianza e/o disuguaglianza dal momento che essa può differire in relazione alla variabile assunta come termine di riferimento (reddito, ricchezza, tenore di vita, utilità, felicità, opportunità), cosicché l’eguaglianza in termini di una variabile può divergere anche in modo significativo dall’eguaglianza valutata con riferimento ad un’altra⁴. Nell’ambito dell’economia politica la variabile “focale” è generalmente individuata nel reddito e/o nella ricchezza, in quanto variabili più facilmente quantificabili. Essendo esprimibili in termini monetari, esse sono utilizzabili per confronti nel tempo e nello spazio. La grandezza “reddito disponibile”, d’altra parte, resta un buon indicatore, anche se non certamente l’unico, del tenore di vita⁵.

Non v’è dubbio che i processi attraverso i quali i redditi individuali e/o familiari si determinano siano molto complessi. La disuguaglianza accertata nella distribuzione personale è la risultante delle disuguaglianze che s’instaurano nel momento della formazione delle diverse componenti del reddito. Queste disuguaglianze sono riconducibili sostanzialmente all’esistenza di percettori di soli redditi da lavoro in contrapposizione a percettori di redditi provenienti anche o solo dalla proprietà di beni capitali e/o di risorse naturali. All’interno della distribuzione dei redditi percepiti dai diversi gruppi di lavoratori si manifestano disuguaglianze determinate, tra l’altro, dalla posizione nella professione, dall’esercizio di determinate mansioni, dalle capacità individuali, dal livello d’istruzione, dalle caratteristiche tecnologiche dei diversi settori produttivi. Il mercato, la famiglia e lo Stato possono cioè essere considerati come i tre momenti nei quali si combinano i diversi fattori all’origine della disuguaglianza⁶.

La complessità del fenomeno distributivo ha fatto sì che in letteratura si sviluppassero numerose “teorie” che possono essere raggruppate in “tradizionali” e “strutturali”⁷. Le

² Si veda Pareto (1896), pag. 312.

³ Esse fanno riferimento ad una impostazione macroeconomica e considerano gruppi di redditi omogenei classificati in categorie molto ampie come sono quelle dei salari, dei profitti e delle rendite. Una delle prime e più note rassegne delle diverse teorie della distribuzione funzionale del reddito è quella di Kaldor (1956).

⁴ Per una discussione su questo punto si rimanda a Sen (1994).

⁵ Questa variabile mantiene la propria importanza di indicatore, non tanto per la sua rappresentatività di un paniere di beni più o meno determinato, quanto proprio come reddito monetario e quindi potere di comando indifferenziato sulle risorse disponibili. Si veda: Chiappero Martinetti, Targetti Lenti (1992), pag.21.

⁶ Per una analoga distinzione si rimanda a Wolleb (1991) (a cura di).

⁷ Per una rassegna delle principali teorie che possono essere ricondotte a questa distinzione si rimanda a Targetti Lenti (1984).

prime si basano su di un'impostazione di natura essenzialmente microeconomica e riconducono le cause della disuguaglianza tra i redditi personali solo, o comunque in modo prevalente, alle caratteristiche individuali (età, sesso, capacità generali, talenti particolari, caratteristiche fisiche, livello d'istruzione) nonché alla collocazione socioeconomica (patrimonio ereditato, provenienza sociale, condizioni ambientali, luogo di residenza). Le seconde, e cioè le cosiddette teorie di tipo "strutturale" proposte a partire da anni più recenti, anche se piuttosto eterogenee presentano una "radice" comune poiché considerano la distribuzione dei redditi personali disponibili come il risultato dell'influenza congiunta della struttura economica e socio-istituzionale dei diversi sistemi produttivi. Queste impostazioni cioè, assumendo come fattori determinanti la struttura organizzativa (gerarchica o a rete) delle imprese, la distribuzione delle occupazioni (influenzata dall'assetto tecnologico), la composizione dell'occupazione per settore e per categorie professionali, l'azione redistributiva dello Stato, finiscono con il ricondurre la distribuzione personale dei redditi non solo a variabili di natura micro ma anche macroeconomica.

Dalla distribuzione funzionale del reddito (distinta nelle tre grandi categorie dei salari, dei profitti e delle rendite) si perviene a quella personale (primaria e secondaria) attraverso alcuni passaggi. Il primo è costituito dalla formazione e distribuzione del valore aggiunto ai diversi fattori di produzione in connessione alla produzione del prodotto interno e nell'ambito di una specifica struttura del sistema economico articolato in settori d'attività, imprese di varia dimensione, categorie professionali. Questo primo momento riflette sia le caratteristiche di natura macroeconomica sia le scelte tecnologiche delle imprese, ovvero le variabili che determinano la ripartizione del reddito tra le quote settoriali e funzionali.

Il secondo passaggio rappresenta il processo di distribuzione primaria del reddito dai fattori alle famiglie. La direzione e la grandezza dei flussi riflette la struttura proprietaria dei fattori da parte dei singoli individui, raggruppati in unità familiari di diversa composizione e ampiezza. Alcuni di questi fattori, come ad esempio i beni capitali, sono generalmente considerati di proprietà della famiglia. La capacità d'ottenere un determinato livello di reddito dipende dalle caratteristiche individuali (le abilità personali, innate od acquisite, l'età), ma anche dalla posizione relativa di ogni soggetto all'interno di una determinata struttura sociale ed economica⁸.

Per ciascun individuo, poi, il peso d'ogni tipo di reddito su quello complessivo dipenderà dal livello e dalla composizione delle dotazioni (capitale umano e capitale fisico) che possono essere scambiate sul mercato. I modi attraverso cui le dotazioni di fattori produttivi si traducono in redditi dipendono dai prezzi (del lavoro dipendente, del lavoro autonomo, e del capitale) quali si determinano in relazione alle condizioni strutturali e congiunturali dei diversi mercati. La disuguaglianza risulterà tanto più elevata quanto più la proprietà delle dotazioni, ed in particolare dei beni capitali, è concentrata, quanto maggiore è la dispersione delle remunerazioni dei fattori ed in particolare del lavoro, quanto più l'esclusione dal mercato e l'emarginazione è un fenomeno che colpisce sistematicamente alcune componenti della forza lavoro, specifici settori produttivi, singole aree territoriali.

Il terzo momento infine è quello in cui viene determinato il valore dei redditi disponibili. Se si tiene conto dell'azione redistributiva del settore pubblico, esercitata attraverso il

⁸ Si veda, per una discussione su questo punto, Targetti Lenti (1984).

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

Lo schema d'analisi appena introdotto evidenzia come ogni agente economico (individuo, impresa, Stato), grazie alla posizione che riveste all'interno del sistema economico ed alle interazioni con gli altri agenti, contribuisca a determinare la disuguaglianza che caratterizza la distribuzione del reddito individuale e familiare sia a livello primario che secondario. In questa sede, in particolare, interessa fissare l'attenzione sul ruolo che i diversi individui, interagendo con il sistema delle imprese, svolgono all'interno del processo produttivo in quanto detentori di risorse materiali (lavoro, capitale, terra), ma anche e soprattutto immateriali quali l'istruzione o, più in generale, un determinato livello di "knowledge".

La nostra relazione, infatti, ha lo scopo di analizzare le caratteristiche ed i mutamenti nella distribuzione personale dei redditi che si sono verificati in Italia negli anni 90 con una impostazione, se così si può dire, "strutturale". Lo sforzo sarà quello di mettere in relazione i mutamenti nella disuguaglianza con le trasformazioni del sistema produttivo e socio-istituzionale. L'esperienza più recente dei principali paesi industrializzati ha mostrato come i processi di globalizzazione e di ristrutturazione industriale, l'introduzione delle nuove tecnologie informatiche, la modificazione del peso dei vari settori produttivi nonché le politiche di riduzione della spesa pubblica nell'ambito dei processi di trasformazione del Welfare State abbiano prodotto effetti sul mercato del lavoro che si sono tradotti in una sensibile crescita nei livelli di disuguaglianza. Ciò a conferma del fatto che esistono relazioni molto strette tra caratteristiche del sistema produttivo, effetti delle politiche economiche e distribuzione (primaria e secondaria) del reddito.

2. Distribuzione personale e funzionale del reddito in Italia. I fatti stilizzati.

Qualunque sia il modello interpretativo prescelto, tutte le indagini in tema di disuguaglianza nella distribuzione personale dei redditi si basano su specifiche evidenze empiriche, nella maggior parte dei casi tratte da indagini campionarie. La significatività statistica del campione, il metodo di trattazione dei dati, la definizione delle variabili (unità di riferimento, componenti di reddito, periodo temporale di riferimento) condizionano l'interpretazione dei risultati. La definizione stessa di reddito non è priva d'ambiguità. Da un punto di vista concettuale, infatti, il reddito può essere definito come

"l'ammontare di moneta che un individuo potrebbe spendere in un dato periodo di tempo mantenendo immutato il valore della sua ricchezza"⁹. La definizione di reddito dal punto di vista statistico è, in genere, più restrittiva perché considera solamente le entrate monetarie che, in termini di reddito, derivano da lavoro dipendente, da lavoro autonomo e da capitale in senso lato¹⁰.

In Italia, nel periodo compreso tra la seconda metà degli anni '70 ed il 1998, e cioè quello per cui sono disponibili dati confrontabili, la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi familiari disponibili ha mostrato tendenze di medio lungo periodo contrastanti ed alcune oscillazioni cicliche. Verso la fine degli anni '70 nel nostro sistema economico sembrava essersi consolidato un processo di riduzione nella disuguaglianza che è possibile segnalare come una vera e propria "spinta egualitaria"¹¹.

Gli anni '80 (e più precisamente il decennio '82 -'91) hanno mostrato tendenze contrastanti. Alla "crescita ineguale" dal 1983 al 1987 è seguita, dal 1988 al 1991, una "ripresa egualitaria". Questo secondo periodo è stato caratterizzato da una sostanziale riduzione della disuguaglianza, che nel 1991 ritorna ai livelli esistenti all'inizio degli anni '80. Negli anni '80, in particolare, sembra possibile individuare un qualche legame tra disuguaglianza e ciclo (tendenza prociclica), in linea con l'esperienza di altri paesi, ed in relazione agli effetti delle politiche economiche che influenzano sia la dinamica dell'occupazione che le quote distributive¹². La disuguaglianza ha teso a crescere nelle fasi di espansione economica ed a ridursi in quelle di recessione¹³.

⁹ In base a questa definizione dovrebbero essere presi in considerazione anche elementi non strettamente monetari, quali gli autoconsumi, i sussidi in natura di cui usufruiscono alcune specifiche categorie di lavoratori, i fitti imputati per il godimento di una abitazione in proprietà, i trasferimenti in natura effettuati dalla amministrazione pubblica e così via. Su questi aspetti, si veda Atkinson (1983), pag.39. Se infine l'unità di riferimento fosse quella fiscale, sarebbe necessario considerare la definizione specifica di reddito fissata dalle norme vigenti. In questo caso è evidente che la distribuzione ed il relativo grado di disuguaglianza risulteranno fortemente condizionati dalla natura e dalle caratteristiche della base imponibile.

¹⁰ Per la quantificazione dei redditi da lavoro dipendente, se si escludono i contributi sociali, non sembrano esistere particolari problemi. Ciò non è invece vero per i redditi da lavoro autonomo e da capitale: infatti il sistema di contabilità SEC, adottato in Italia, considera la categoria dei redditi misti, che comprende sia quelli di lavoro che di capitale-impresa, derivanti da attività imprenditoriali o professionali di tipo familiare.

¹¹ E' questa la denominazione con cui viene identificato il periodo 1977-82 nel primo dei Rapporti sulla distribuzione del reddito in Italia predisposti dal CNEL a partire dal 1993. Si veda Rossi (1993, 1994b, 1996, 1998). Le misure di disuguaglianza sono calcolate partendo dai microdati delle indagini campionarie della Banca d'Italia. Queste indagini, effettuate a partire dal 1966, sono state per molto tempo l'unica fonte di riferimento per le indagini sulla distribuzione personale dei redditi. Esse sono state via via raffinate sotto l'aspetto metodologico sia per quanto riguarda la rappresentatività del campione sia con riferimento alla struttura del questionario e alla qualità delle informazioni raccolte. I principali risultati sono pubblicati con il titolo "Reddito, risparmio e patrimonio delle famiglie italiane" sul Supplemento al Bollettino Statistico. Per gli anni successivi al 1998 sono disponibili su cd rom.

¹² Si veda Rossi (1994a).

¹³ "La frequenza dei dati, prima annuale e poi biennale dalla fine degli anni ottanta, rende ardua l'identificazione del legame con il ciclo economico, ma qualitativamente la relazione sembra essere positiva, almeno fino ai primi anni novanta: la dispersione dei redditi si amplierebbe nei periodi di espansione economica e si comprimerebbe in quelli di recessione. Al di là delle oscillazioni da un anno all'altro, non sembra emergere una particolare tendenza di medio periodo". Si veda Brandolini, D'Alessio (1999), pag.13.

A partire dall'inizio degli anni 90, tuttavia, sembra essersi del tutto attenuato il legame tra ciclo e disuguaglianza e si è manifestato, invece un processo di crescita significativa e sistematica di quest'ultima. La tendenza alla crescita della disuguaglianza ha caratterizzato tutto il periodo successivo al 1991 fino al 1998¹⁴.

L'indice di Gini calcolato sulla distribuzione dei redditi disponibili familiari cresce da un valore pari a 0,329 nel 1991 a 0,374 nel 1998 (+ 13,68%), e da un valore pari a 0,270 nel 1991 a 0,343 nel 1998 (+ 23,70%) se calcolato sui redditi familiari equivalenti (Tabella 1). La crescita nella disuguaglianza risulta ancor più evidente se si calcolano le quote di reddito dei decimi di famiglie. Per il primo quinto, la quota passa dal 7,2% nel 1991 al 5,8% nel 1998; per il quinto più ricco, invece, passa dal 39,2% nel 1991 al 43,2% nel 1998.

La crescita dell'indice di Gini è attribuibile essenzialmente all'aumento della quota di reddito percepita dall'ultimo decimo, a scapito di tutti gli altri. Tra il 1991 ed il 1998 questa quota passa da 23,8% a 27,5% (+ 15,6%). Nello stesso periodo la quota del 1° decimo passa dal 2,7% al 2,0% (- 26,0%) quella del 2° decimo passa da 4,4% a 3,8% (- 13,4%). Anche i decimi intermedi perdono: la quota percepita dal 3°, 4° e 5° decimo si riduce del 8%; la quota percepita dal 6°, 7° e 8° si riduce del 3,7%.

Un confronto con quanto avvenuto negli altri paesi industrializzati dell'area OCSE consente di meglio interpretare l'evidenza per l'Italia. Con riferimento ai valori della disuguaglianza si deve osservare come intorno ai primi anni novanta il grado di dispersione dei redditi familiari equivalenti risultasse in Italia pari a quello del Regno Unito e dell'Irlanda, più elevato di quello esistente negli altri 10 paesi europei considerati e nettamente superiore a quello dei Paesi Nordici¹⁵. In particolare è possibile individuare un gruppo di paesi a bassa disuguaglianza (Finlandia, Belgio, Lussemburgo, Svezia, e Danimarca) caratterizzati da un indice di Gini che oscilla tra 0,21 e 0,22 ed un altro gruppo di paesi nei quali il grado di disuguaglianza è decisamente più elevato (Regno Unito, Irlanda e Italia), e cioè compreso tra 0,30 e 0,31 (Tabella 2). In una situazione intermedia si collocano i restanti paesi, con Germania e Paesi Bassi relativamente più vicini alle altre nazioni nordiche¹⁶.

¹⁴ I dati per il periodo 1987-1995 sono tratti da Brandolini (1999) e Brandolini, D'Alessio (1999). Quelli del 1998 sono tratti da Banca d'Italia (2000).

¹⁵ I redditi familiari sono stati resi comparabili applicando dei coefficienti di equivalenza pari a $N^{0,5}$ dove N è il numero dei componenti. I dati sulla distribuzione dei redditi nei diversi paesi europei sono tratti dal LIS (Luxembourg Income Study). Si veda Atkinson, Rainwater, Smeeding (1995). "Il LIS è, al momento, la migliore banca dati per confrontare il grado di disuguaglianza della distribuzione dei redditi nei paesi industrializzati, la comparabilità dei dati rimane tuttavia imperfetta e impone cautela nella lettura dei risultati. Un ulteriore motivo di attenzione deriva dal fatto che il confronto è svolto per un solo anno per ciascun paese e risente quindi delle diverse condizioni congiunturali nazionali; questa diversità è probabilmente acuita dal fatto che le ultime disponibili per i paesi della UE coprono un arco temporale di 9 anni, dal 1987 per l'Irlanda al 1995 per l'Italia e il Regno Unito." Si veda Brandolini, D'Alessio (1999), pag.29.

¹⁶ Come già emerso in studi precedenti, i redditi familiari equivalenti risultano distribuiti in modo più eguale nei paesi della Scandinavia e del Benelux. Si veda, ad esempio Atkinson, Rainwater, Smeeding (1995); Gottschalk, Smeeding (2000), pag.279. Il fatto che, anche in seguito alla dinamica nei primi anni Novanta, l'Italia risulti, insieme al Regno Unito, il paese della UE con la distribuzione più diseguale sembra essere una parziale novità. "Questo risultato dipende solo in parte dalla dualità geografica dell'economia italiana: eliminando il divario nei redditi medi tra Centro-Nord e Mezzogiorno, la deviazione logaritmica media dei redditi familiari scenderebbe al livello della Francia, al di sotto di quello

I valori assunti dall'indice di Gini nei diversi paesi all'inizio degli anni 90 riflettono meccanismi (di natura socio-istituzionale, economica e politica) riconducibili sia alle diverse caratteristiche della struttura produttiva e dei processi di formazione dei redditi che operano attraverso il mercato, sia alla differente capacità dei singoli Paesi di attenuare con opportune politiche redistributive le spinte alla disuguaglianza provenienti dal mercato¹⁷. Non v'è dubbio che nei Paesi Nordici l'azione di sostegno dei redditi da parte dello Stato sia molto rilevante ed efficace. Infine, le disuguaglianze registrate all'inizio degli anni '90 riflettono anche le dinamiche abbastanza differenziate degli anni precedenti.

In particolare si deve segnalare che nella maggior parte dei paesi industrializzati la disuguaglianza era aumentata in modo significativo proprio negli anni '80. Questa tendenza è da attribuirsi principalmente al processo di liberalizzazione dei mercati ed alla riduzione del Welfare State verificatasi in quasi tutti i paesi europei in seguito alla crisi petrolifera degli anni '70¹⁸. L'Inghilterra è, sotto questo profilo, un caso esemplare¹⁹. In questo paese tra la metà degli anni '70 e la metà degli anni '80 la crescita della disuguaglianza è stata superiore al 12%²⁰. Nel periodo successivo, tra la metà degli anni '80 e la metà degli anni '90, la crescita è stata più contenuta attorno a valori compresi tra il 7% e 12%. In altri paesi, invece, come l'Austria o la Francia, la disuguaglianza è rimasta invariata. L'Italia sembra essere uno dei pochi paesi europei in cui la disuguaglianza è diminuita negli anni '80 ed è cresciuta, invece, negli anni '90. L'Italia è anche il paese in cui più sensibile è la crescita della quota di reddito percepita dall'ultimo decimo e contemporaneamente è più accentuata la diminuzione della quota percepita dai primi due²¹.

La crescita della disuguaglianza nel nostro paese può essere ricondotta a numerosi fattori che hanno operato sia a livello macroeconomico che microeconomico. In questi ultimi anni si sono verificate modifiche di natura strutturale tali da invertire la tendenza dei decenni precedenti e contribuire tutte insieme ad innalzare il grado di disuguaglianza nella distribuzione personale dei redditi. Queste modificazioni hanno riguardato il sistema produttivo e l'organizzazione del lavoro, la domanda e l'offerta di lavoro, le variabili demografiche, i livelli d'attività delle diverse aree territoriali, le politiche redistributive,

registrato nel Regno Unito, ma pur sempre molto al di sopra di quelli osservati nelle altre economie continentali". Si rimanda a Brandolini, D'Alessio (1999), tabella 3, pag. 23.

¹⁷ Per una analisi del diverso peso del mercato e dello Stato nel determinare la disuguaglianza in alcuni paesi industrializzati si rimanda a Fritzell (1994).

¹⁸ Si veda Fritzell (1994).

¹⁹ "La crescente dispersione dei redditi familiari, osservata tra la seconda metà degli anni Settanta e la seconda metà degli anni Ottanta, sarebbe infatti interamente attribuibile alla quota decrescente dei redditi da lavoro (dipendente o autonomo) e alla crescente disuguaglianza osservata tra i redditi da lavoro. ... A ciò si aggiunga il ruolo svolto dalle scelte di politica fiscale e, più in generale, sociale". Si veda Rossi (1998), pag. 272, ed anche Atkinson (1994).

²⁰ I risultati sono tratti da uno studio effettuato dall'OCDE in base ad un questionario armonizzato partendo dai microdati delle indagini nazionali. Si veda Forster M.F., Pellizzari M., (2000).

²¹ Per un confronto dei mutamenti nelle quote di reddito percepite dai decimi di popolazione nei diversi paesi europei si rimanda a Forster M.F., Pellizzari M., (2000), pag.12.

Si potrebbe avanzare l'ipotesi che, in Italia, gli effetti del processo di liberalizzazione dei mercati e le trasformazioni del settore industriale abbiano cominciato ad operare con un certo ritardo rispetto agli altri paesi europei. In particolare, che abbiano cominciato ad operare solamente quando la svalutazione del 1992 ha imposto mutamenti tecnologici e organizzativi all'interno delle imprese al fine di mantenere adeguati livelli di competitività. Questi mutamenti si sono tradotti in un aumento dell'impiego del capitale rispetto al lavoro, in un aumento del lavoro specializzato rispetto a quello non specializzato, in una riduzione del peso del lavoro dipendente rispetto al totale del fattore lavoro.

Alcune misure, poi, come "il patto per il lavoro" siglato durante il governo Ciampi, hanno contribuito a modificare la distribuzione funzionale del reddito a favore dei profitti. La tendenza ad una crescita dei "redditi da capitale e impresa" negli anni 80 e 90 sembra essere comune anche ad altri paesi industrializzati (Francia, Germania, USA, UK). Solo nel Regno Unito ed in Italia, tuttavia, questa dinamica subisce un'accelerazione proprio negli anni 90. In modo speculare si osserva una caduta tendenziale dei redditi da lavoro. In particolare nell'industria privata la quota dei redditi da lavoro è tendenzialmente diminuita per tutti gli anni 90, ad eccezione del periodo immediatamente successivo alla svalutazione del '92²².

Anche la crisi del Welfare State e la dimensione del debito pubblico hanno richiesto interventi radicali di riduzione della spesa pubblica e di recupero delle entrate fiscali. Si è così attenuata l'incidenza e l'efficacia di quelle politiche redistributive, che negli anni 80 avevano contribuito ad accrescere il reddito disponibile delle famiglie²³. In questi anni lo Stato non è riuscito a contrastare le spinte alla disuguaglianza che provenivano dal mercato.

Come riflesso di questi mutamenti, ed in particolare di una dinamica più accentuata del reddito nazionale rispetto a quella del reddito percepito dal settore famiglie, si verifica una significativa riduzione della quota di reddito (nazionale lordo disponibile) percepita dalle famiglie consumatrici (dal 78,9% del 1991 al 71,6% del 1997) ed un corrispondente aumento della quota percepita dalle imprese individuali e dalle società e quasi società private (la cui quota cresce dal 5,7% del 1991 al 7,4% del 1997)²⁴. Ancora più significativo è l'aumento nella quota percepita dal settore pubblico (dal 14,5% nel 1991 al 18,5% nel 1997).

Sensibile appare anche il mutamento nella distribuzione funzionale del reddito disponibile delle famiglie. Più precisamente, si osserva una diminuzione delle componenti caratterizzate da un minor grado di disuguaglianza (reddito da lavoro dipendente) ed un aumento di quelle caratterizzate da un maggior grado di disuguaglianza (redditi da capitale). Appare aumentato anche il peso dei redditi da trasferimento; è bene tuttavia ricordare che in Italia questa componente è costituita quasi completamente da trasferimenti previdenziali e che dunque il suo contributo dal punto di vista redistributivo è piuttosto ridotto (Tabella 3).

²² L'ipotesi è che "esista una qualche associazione tra la dinamica" del tasso di cambio reale e "quella della quota dei salari sul valore aggiunto nel settore industriale". Per una discussione su questo punto si rimanda a Brunello, Checchi (2000), pag. 188.

²³ "In questi anni la crescita della spesa pubblica corrente si appiattisce attorno allo zero" e "la riduzione del fabbisogno primario non ha d'altra parte uguali negli altri paesi europei". Si veda Rossi (1998), pag.47.

²⁴ I dati sono tratti dall'ultimo Rapporto del CNEL. Si veda Atella (2000), tabelle 3.5-3.8, pagg. 70-72.

Si nota, innanzitutto, come il reddito da lavoro dipendente passi dal 58,6% nel 1991 al 56,6% nel 1996 e risalga al 57,8% nel 1997²⁵. Questa riduzione è stata accompagnata anche da un decremento nella quota del reddito da lavoro autonomo (dal 31,5% nel 1991 al 30,0% nel 1997). Corrispondentemente, è aumentato il peso dei redditi da capitale (dall'11,3% nel 1991 al 12,8% nel 1997), ma soprattutto si è modificata la sua composizione. È cresciuto il peso del risultato lordo di gestione (dal 9,1% nel 1991 a ben il 12,1% nel 1997) in concomitanza ad una drastica riduzione del peso degli interessi sul debito pubblico. Il peso del risultato lordo di gestione, comprensivo del reddito da lavoro autonomo, passa dal 40,6% nel 1991 al 42% nel 1997. L'Italia è l'unico paese tra quelli della Comunità Europea in cui queste componenti hanno un peso così rilevante²⁶. Il risultato lordo di gestione, è opportuno sottolinearlo, in questo periodo si dimostra la componente più dinamica della crescita del reddito interno. Questa tendenza potrebbe essere la conseguenza non solo delle trasformazioni del settore industriale, ma anche del processo di "finanziarizzazione" dell'economia che ha caratterizzato gran parte dei settori produttivi.

Con riferimento al ruolo redistributivo dello Stato, si può osservare come il peso dei trasferimenti per prestazioni sociali sul reddito disponibile delle famiglie si sia mantenuto elevato per tutti gli anni '90 e, dal 25,1% del 1991, sia passato a ben il 29,1% nel 1997. Restano, invece, sempre molto bassi gli altri trasferimenti di natura più strettamente assistenziale. In modo speculare si segnala un sensibile incremento del carico fiscale, concentrato in larga misura sul fattore lavoro. Il peso dei contributi sociali dal 21,8% nel 1991 è salito al 24,7% del 1997, quello delle imposte dirette dal 13,8% del 1991 al 15,6% del 1997²⁷.

Le caratteristiche appena segnalate trovano sostanziale corrispondenza nei dati empirici ricavabili dall'ultima indagine della Banca d'Italia. Con riferimento alla composizione secondo la tipologia di reddito familiare, si rileva che, nel 1998, la quota più consistente (38,5 %) è costituita dal reddito da lavoro dipendente; le altre componenti di reddito, da libera professione e impresa (lavoro autonomo), da capitale e da trasferimenti rappresentano rispettivamente il 14,3 %, il 23,7 % ed il 23,5 % (Tabella 4).

Dal 1998 al 1995 la dinamica delle quote riflette quella già segnalata dai dati di Contabilità Nazionale: si riduce, innanzitutto, la quota del reddito da lavoro dipendente soprattutto a favore di quelle dei redditi da lavoro indipendente e da capitale²⁸. Se poi si considerano i redditi da lavoro nel complesso ed il confronto viene fatto con il 1987 la riduzione appare ancora più sensibile: dal 65,2% del 1987 si scende fino al 52,8% del 1998.

Per ottenere qualche nuova indicazione rispetto a quanto già osservato, può essere utile comparare i valori dell'indagine con quelli desumibili dalla Contabilità Nazionale. Le

²⁵ Le stime relative agli anni successivi al 1997 non sono ancora disponibili a causa del processo di revisione in corso delle serie di Contabilità Nazionale da parte dell'ISTAT.

²⁶ Per un approfondimento di questo punto si rimanda a: Forster, Pellizzari, (2000), pag. 8.

²⁷ Si veda CNEL (2000), tabella 3.7, pag. 72.

²⁸ "Rispetto al 1995 si registra una flessione di oltre due punti percentuali della quota di reddito da lavoro dipendente, che prosegue il suo trend discendente. La quota di reddito da lavoro indipendente, invece, aumenta di 1,9 punti percentuali, mantenendo complessivamente invariata la quota dei redditi da lavoro sul totale. La quota dei redditi da trasferimenti registra un calo di 1,3 punti percentuali, dovuto sostanzialmente a un incremento degli importi medi inferiore rispetto alle altre fonti di reddito, mentre la quota dei redditi da capitale aumenta di 1,5 punti percentuali". Si veda Banca d'Italia (2000), pag. 11.

differenze sono in gran parte giustificate dalla diversa definizione di reddito da lavoro e da capitale nelle due fonti. Nelle stime dell'ISTAT i redditi da lavoro e da capitale sono contabilizzati al lordo del debito contributivo. Nella rilevazione della Banca d'Italia i redditi da lavoro sono rilevati al netto dei contributi sociali e delle imposte ed i redditi da capitale sono rilevati al netto delle imposte e sono comprensivi anche degli "affitti imputati"²⁹.

In base ai dati della Banca d'Italia, nel 1998 la quota di reddito percepita dal fattore lavoro sul totale del reddito familiare netto supera di poco il 50%. Il rapporto tra il reddito da lavoro (dipendente ed autonomo) ed il reddito disponibile lordo, e cioè comprensivo dei trasferimenti e al lordo delle imposte (fonte Contabilità Nazionale) nel 1997 è invece uguale all'87,8%. La differenza è quasi totalmente attribuibile al peso dei contributi sociali (pari al 24,7%) ed alle imposte correnti (15,6%). Anche il peso dei trasferimenti è lievemente inferiore nei dati Banca d'Italia, probabilmente a causa di alcune voci che pur afferendo alle famiglie sfuggono alla rilevazione. Il reddito da lavoro autonomo rilevato dall'indagine, invece, potrebbe essere sottostimato a causa dell'elevato grado di evasione associato ad alcune famiglie appartenenti alla categoria dei lavoratori autonomi³⁰.

I redditi da capitale, infine, pesano nell'indagine in misura quasi doppia rispetto ai dati di Contabilità Nazionale. Due fattori potrebbero giustificare questa differenza: l'inclusione dei fitti imputati (che rappresentano ben il 17% del totale del reddito disponibile netto delle famiglie) ed una miglior capacità dell'indagine di cogliere l'ammontare dei redditi da capitale finanziario (che pesano per ben il 5,6%).

I dati campionari per il 1998, pur con le dovute cautele circa la loro significatività statistica, consentono di effettuare un'analisi del peso delle diverse componenti di reddito all'interno dei diversi gruppi di percettori distinti per livello di reddito, e cioè per quinti di reddito (tabella 4.1)³¹. Com'era facile attendersi, le diverse componenti pesano in modo diverso a seconda del livello del reddito: e cioè la quota dei redditi da trasferimenti "caratterizza principalmente le famiglie con bassi redditi (55,2 % per le famiglie con meno di 20 milioni); quella dei redditi da lavoro dipendente risulta invece più elevata nelle classi centrali di reddito, mentre quella dei redditi da libera professione o impresa e da capitale sono più elevate per la classe di reddito superiore"³².

Un'analisi più attenta della tabella 4.1 fornisce alcune indicazioni che merita segnalare. Il reddito da lavoro dipendente si distribuisce con un peso crescente dal 1° al 4° quinto, in cui raggiunge una quota di quasi il 50%, per scendere al 37% circa nell'ultimo quinto. Il reddito da lavoro autonomo presenta invece quote sistematicamente crescenti dal 1° al 5° quinto, passando dal 4,5 al 20,7. I trasferimenti, costituiti quasi totalmente da pensioni, si distribuiscono con pesi decrescenti: costituiscono più del 50% nel primo quinto e scendono al 15% nell'ultimo. Il peso dei redditi da capitale, infine, appare distribuito in

²⁹ Il reddito disponibile netto nell'indagine della Banca d'Italia è definito come la somma dei redditi da lavoro dipendente, da lavoro autonomo, da capitale, da pensioni ed altri trasferimenti netti. Si veda Banca d'Italia (2000), pag.12.

³⁰ Il valore del reddito annuale dichiarato a fini fiscali, d'altra parte, è l'unico a cui le famiglie possono fare riferimento. Per una discussione su questo punto e per un'analisi delle principali caratteristiche delle diverse fonti dei dati sui redditi individuali e familiari si rimanda a Targetti Lenti (1984).

³¹ I quinti sono ottenuti ordinando le famiglie in base al reddito e suddividendo il campione di famiglie in 5 gruppi di uguale numerosità

³² Si veda Banca d'Italia (2000), pag. 11.

modo abbastanza uniforme: si mantiene attorno al 20% fino al terzo quintile per salire al 27,4% nel gruppo più ricco.

La composizione per componente funzionale di reddito all'interno dei cinque gruppi appare diversa da quella prevalente negli altri paesi europei³³. In particolare, per la Francia, appaiono più elevati della media il peso dei redditi da capitale nel primo quintile ed il peso dei trasferimenti negli ultimi due quinti (Tabella 5).

Con riferimento ai redditi da capitale si deve osservare come una componente importante di questa voce, e cioè i fitti imputati inclusi nella definizione di capitale della Banca d'Italia, siano presenti anche tra le famiglie più povere in relazione al fatto che, in Italia, la proprietà dell'abitazione è abbastanza equidistribuita e diffusa anche nelle famiglie a basso reddito, ed in particolare in quelle con capofamiglia anziano. Ben il 66,4% delle famiglie vive in un'abitazione di proprietà. Anche gli interessi sui depositi ed i rendimenti dei titoli di Stato appaiono abbastanza equidistribuiti nei diversi quinti³⁴.

I redditi da capitale finanziario e le «rendite» derivanti dal possesso di titoli azionari ed obbligazionari diversi dai titoli di Stato sono concentrati, invece, nell'ultimo quintile. Il diverso peso dei redditi da capitale nel quinto di popolazione riflette la composizione e distribuzione della ricchezza³⁵. Essa è più concentrata di quella del reddito. Nel 1998 l'indice di Gini della ricchezza totale, al netto delle passività finanziarie, risulta pari a 0,635. Poco meno della metà della ricchezza reale netta è posseduta dal 10% più ricco della popolazione. La diffusione e la composizione della ricchezza finanziaria presenta divari sensibili per aree e livello d'istruzione. Lo strumento più diffuso è il deposito bancario, posseduto dall'82,1% delle famiglie. Per le altre forme di risparmio, invece, la quota di coloro che la possiedono scende a valori attorno al 10%.

I trasferimenti per prestazioni sociali hanno in Italia, rispetto ad altri paesi della Comunità Europea, effetti perequativi meno rilevanti di quanto ci si possa attendere in relazione al loro ammontare complessivo. La componente relativa alla spesa previdenziale, rispetto alle altre voci di natura assistenziale, è stata sempre preponderante e crescente nel tempo³⁶.

La composizione della spesa sociale costituisce, com'è noto, una vera e propria anomalia del nostro sistema di Welfare³⁷. La riforma previdenziale, attuata prima dal governo Amato e successivamente da quello Dini, ha contribuito a frenare solo parzialmente la

³³ In Francia la distribuzione dei diversi tipi di reddito nei decimi di popolazione è abbastanza differente. I redditi da lavoro dipendente, ad esempio, si distribuiscono con un peso via via crescente fino al primo 80%, mantenendosi elevati anche nel restante 20%. Si veda Piketty (1999), pag. 8.

³⁴ Per tutti gli anni 80 una componente importante dei trasferimenti alle famiglie è consistita negli interessi sul debito pubblico. Questi redditi da capitale hanno contribuito all'aumento del reddito disponibile delle famiglie senza tuttavia produrre un impatto significativo sul grado di disuguaglianza. Il possesso dei titoli era, infatti, abbastanza equidistribuito nei vari decili di percettori. Si rimanda, per una discussione su questo punto a Rossi (1994a, 1994b, 1996).

³⁵ Nell'indagine la ricchezza reale familiare è rilevata al netto delle passività contratte per l'acquisto di beni reali. In essa non sono inclusi i beni durevoli.

³⁶ Per un'analisi del peso di queste componenti si rimanda a Mazzaferro, Toso (2000).

³⁷ Per un'analisi del nostro modello di Welfare in relazione a quelli degli altri paesi dell'Unione Europea si rimanda a Ferrera (1993, 1998, 1999). Un sistema pensionistico particolarmente "generoso" era, del resto, una sorta di "contropartita" ad una elevata e crescente concentrazione del peso delle imposte dirette proprio sui lavoratori dipendenti.

crescita dei trasferimenti pensionistici³⁸. Essa è destinata a produrre effetti in futuro anche in termini distributivi, ma oggi è ancora difficile valutarne la portata. Il costo dei tagli alla spesa pubblica avviato a partire dal 1992 ha finito con il ricadere sulle categorie più deboli (i lavoratori dipendenti, gli esclusi dal mercato del lavoro, i giovani, il Sud).

In Italia, in particolare, manca uno strumento che tuteli contro i rischi di disoccupazione ed abbia carattere di universalità, e cioè di uno strumento finanziato attraverso la fiscalità generale per garantire un livello minimo di reddito a coloro che per varie ragioni sono fuori dal mercato dal lavoro. L'Italia è rimasto l'unico paese europeo, oltre la Grecia, a non possedere ancora uno strumento di questo tipo³⁹. In Italia, così come in Grecia, tra la metà degli anni '80 e la metà degli anni '90, i trasferimenti di natura non previdenziale hanno beneficiato in misura rilevante le classi di reddito intermedio a spese sia delle classi di reddito più basso sia di quelli più elevati⁴⁰.

In tutti i quinti di popolazione, la quasi totalità dei trasferimenti è costituita da pensioni. Questa voce, essendo correlata alle retribuzioni percepite durante la vita lavorativa, è presente e rilevante anche per i gruppi a reddito più elevato. Se si fa riferimento alla sola popolazione in età pensionabile, si osserva che la quota dei trasferimenti per pensioni d'anzianità sul totale, percepita dai tre decimi più bassi della distribuzione è inferiore al 30% mentre supera invece il 30% per i tre decimi di reddito più elevati. Nel tempo, inoltre, e cioè tra la metà degli anni '80 e la metà degli anni '90, in Italia il tasso di crescita delle quote di trasferimenti previdenziali percepite dai tre decimi superiori è stato il più alto della Comunità (circa il 7%) mentre, specularmente, quelle percepite dagli altri decimi ha subito la riduzione più forte⁴¹.

L'analisi appena effettuata sembra suggerire che i mutamenti intervenuti nella distribuzione del reddito nel corso degli anni '90 possono giustificare solo in parte la crescita nel grado di disuguaglianza. Anche se è certamente difficile scindere gli effetti delle politiche macroeconomiche dalle tendenze spontanee del mercato, molti elementi sembrano indicare che la crescita della disuguaglianza verificatasi negli anni 90 potrebbe

³⁸ Si è trattato di una sorta di imposta patrimoniale sulla ricchezza pensionistica, e cioè di una riduzione del valore attuale dei flussi presenti e futuri dei benefici pensionistici al netto del valore attuale degli oneri fiscali e contributivi presenti e futuri. In particolare Nicola Rossi ha calcolato che in seguito alla riforma Amato si è verificata una riduzione di circa il 30% così che nel 1992 da 6 milioni di miliardi (in assenza di riforma e pari a oltre tre volte il debito pubblico ufficiale) il valore attuale si era ridotto a poco più di 4 milioni di miliardi. L'innalzamento dell'età pensionabile e la riduzione dei benefici pensionistici attesi hanno gravato sulle classi d'età più giovani (il valore attuale dei benefici potrebbe essere inferiore a quello dei contributi corrisposti).

Poiché insieme alla decurtazione dei redditi permanenti delle famiglie si è verificato un peggioramento delle aspettative di sostegno dei redditi da parte dello Stato, gli effetti complessivi in termini di riduzione dei consumi sono stati più rilevanti delle attese. Per questa ragione il grado di disuguaglianza potrebbe essere meglio misurato con indicatori basati sulla spesa (che, incorporando le aspettative, anticipa nei comportamenti correnti eventi futuri) invece che sul reddito corrente. Si veda Rossi (1994c).

³⁹ Nel febbraio 1997 è stata istituita la "Commissione Onofri" con lo scopo di effettuare una profonda revisione del comparto assistenziale. Cfr. gli atti della "Commissione per l'analisi delle compatibilità macroeconomiche della spesa sociale" istituita presso la "Presidenza del Consiglio dei Ministri" nel febbraio 1997, sotto la Presidenza di Paolo Onofri. Questa Commissione è nota anche come "Commissione Onofri". Si veda anche: Bosi (1999).

⁴⁰ Si veda Forster, Pellizzari, (2000), pag. 22.

⁴¹ Si rimanda a Forster, Pellizzari, (2000), pag. 24.

essere stata causata prevalentemente dai mutamenti intervenuti nella struttura produttiva e dalle modificazioni nel mercato del lavoro. O, per meglio dire, le spinte ad una maggior disuguaglianza provenienti dal mercato non sono state contrastate da politiche redistributive adeguate⁴². Gli unici effetti perequativi sono stati quelli prodotti da un sistema d'imposte progressivo.

In quasi tutti i paesi della Comunità, ed anche in Italia, tra la metà degli anni '80 e la metà degli anni '90 la quota d'imposte pagate dai percettori più ricchi sono aumentate e quelle pagate dai percettori più poveri diminuite. D'altra parte, proprio in Italia, a causa della ridotta capacità redistributiva dei trasferimenti, il reddito primario e quello disponibile del quinto più basso sono diminuiti nella stessa percentuale⁴³.

E' possibile effettuare un'analisi del contributo delle diverse componenti funzionali di reddito alla disuguaglianza nella distribuzione dei redditi della popolazione in età lavorativa. Per questo è necessario scomporre l'indice di Gini in due componenti in relazione al peso delle diverse componenti e della variabilità all'interno delle diverse componenti. L'evidenza empirica raccolta da uno studio dell'OCDE mostra che l'Italia è uno dei pochi paesi in cui il maggior contributo alla disuguaglianza viene dall'aumento della variabilità all'interno dei redditi da capitale e da lavoro autonomo⁴⁴.

3. Il mercato, le caratteristiche del sistema produttivo e la disuguaglianza nella distribuzione del reddito.

In un sistema economico di mercato la proprietà dei fattori è certamente la prima, e forse la più importante, causa di disuguaglianza in relazione alle caratteristiche istituzionali, alle specificità dei metodi di produzione ed alle intensità delle relazioni che si instaurano sul mercato dei fattori. La proprietà privata dei mezzi di produzione, il ricorso al lavoro salariato, il coordinamento della produzione mediante un sistema di mercato sono tutti fattori che intervengono nel rendere differenti le posizioni di partenza dei diversi soggetti⁴⁵.

Le disuguaglianze di reddito possono essere la conseguenza, anche, di diverse scelte individuali circa l'impiego del tempo dedicato al riposo piuttosto che al lavoro. D'altra parte, l'incentivo al lavoro come risposta ai differenziali salariali, può ridursi per la compresenza di fattori, sia economici sia socio-demografici, che condizionano pesantemente la localizzazione e la mobilità dei lavoratori. Per motivi analoghi, può mancare al lavoratore e all'impresa l'incentivo a sostenere i costi di una riqualificazione professionale. I processi di riqualificazione sono molto spesso costosi e difficilmente sostenibili da parte delle singole imprese. Ciò è tanto più vero quanto più il fenomeno è generalizzato e coinvolge la maggioranza dei processi produttivi. Proprio la riqualificazione delle forze produttive, resa necessaria dalla "rivoluzione informatica",

⁴² Il fenomeno era già apparso evidente nel periodo 1983-87. Per un approfondimento di questo punto si rinvia a Rossi (1993, 1994a, 1994b, 1996, 1998).

⁴³ Si veda Forster, Pellizzari, (2000), pag. 17.

⁴⁴ Si veda Forster, Pellizzari, (2000), pag. 86.

⁴⁵ Le cosiddette regole di mercato «garantiscono l'adattamento minuto della produzione alla domanda finale e alle sue variazioni, scaricando costi e vantaggi, premi e punizioni, su soggetti privati; dall'altra, esse sollecitano le energie innovative dei singoli assicurando loro l'appropriazione privata del sovrappiù realizzato, di ciò che resta del ricavo una volta pagati i costi di produzione (ovvero: una volta distribuiti i redditi contrattuali)» Si veda Salvati (1989), pag.231.

costituisce oggi uno dei principali ostacoli all'equilibrio del mercato del lavoro ed alla crescita dell'occupazione.

Fino alla fine degli anni 80 il nostro sistema produttivo era stato caratterizzato da una forte complementarità tra capitale e lavoro. L'organizzazione del lavoro di tipo fordista aveva consentito l'assorbimento di lavoratori di diversa qualificazione. All'interno delle imprese del settore manifatturiero, la struttura gerarchica e piramidale era caratterizzata da una consistente base di lavoratori dipendenti e da una minoranza di dirigenti collocati in posizioni elevate. Questi ultimi controllavano in forma diretta ed indiretta un numero elevato di lavoratori situati in posizioni inferiori cosicché i redditi dei primi, relativamente bassi ed uniformi, riflettevano in misura proporzionale quelli dei secondi, molto più elevati, in relazione ai rapporti di subordinazione che intercorrevano tra i due gruppi di lavoratori. L'esistenza d'una sorta di piramide occupazionale cui corrispondeva una piramide delle retribuzioni consentiva di giustificare sia una distribuzione dei redditi da lavoro dipendente di tipo paretiano sia l'esistenza di frequenze più elevate, rispetto alla log-normale, nella coda sinistra in corrispondenza alle retribuzioni basate sui minimi contrattuali⁴⁶.

Negli anni 90 si sono verificati mutamenti radicali sia nella struttura produttiva sia nella società nel suo complesso. In questo periodo è andato configurandosi quello che viene denominato come sistema post-fordista. Si è verificata, ed è ancora in corso, una riduzione nell'impiego dei lavoratori dipendenti, una crescita del lavoro autonomo e dei cosiddetti lavori atipici. E' cresciuto il peso del settore dei servizi e si sono corrispondentemente ridotti quelli dei settori manifatturiero e pubblico. E' aumentato il peso dei lavoratori qualificati nell'industria manifatturiera ed in alcuni comparti dei servizi, così come è aumentato il peso dei lavoratori non qualificati in altri comparti come quello dei servizi alla persona.

E' emersa quella che può essere definita la "nuova questione sociale" in Europa⁴⁷. Una quota crescente della popolazione attiva risulta esclusa dal mercato del lavoro. Il conflitto oggi non è più tra capitalisti e lavoratori, ma piuttosto tra chi è occupato od occupabile, e chi è escluso⁴⁸. Non è qui la sede per approfondire le ragioni che possono spiegare l'esclusione dal mercato del lavoro di una quota crescente di popolazione. Basti sottolineare come a causa di questa esclusione si sia progressivamente ridotta la partecipazione attiva di gran parte della popolazione alla produzione del reddito⁴⁹. Tra le nazioni OCSE, l'Italia presenta, assieme alla Spagna, il più basso tasso di occupazione (51,2% nel 1996, molto inferiore alla media europea pari al 60,2%). Il processo di redistribuzione del reddito tra lavoro e non lavoro è reso ancora più difficoltoso dall'elevata percentuale di disoccupati e dal basso tasso di partecipazione della popolazione femminile e delle coorti più anziane⁵⁰.

⁴⁶ Per l'elaborazione di questa teoria si rimanda a Lydall (1975). Una verifica al caso italiano è stata, in passato, effettuata da Campa e Visco (1973).

⁴⁷ Cfr. Van Parijs, Salinas (1998), pag. 2.

⁴⁸ Per una discussione su questo punto e per un'analisi della situazione italiana si rimanda a: Phelps (1997).

⁴⁹ E' andata delineandosi quella che è stata definita la "società dei 2/3", poiché circa 2/3 della popolazione risulta a carico del restante terzo che è inserito nel mercato del lavoro. Si veda Dahrendorf (1989), pag. 171.

⁵⁰ Per un approfondimento di questo punto si rimanda a Dell'Aringa, Lucifora (2000), pag. 25.

I principali fattori all'origine dell'innalzamento del rapporto tra lavoratori qualificati e lavoratori non qualificati sono stati individuati nella diffusione delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT), nella rilocalizzazione delle produzioni a minor intensità di lavoro qualificato nei paesi in via di sviluppo, nelle modifiche nell'organizzazione delle imprese.

L'esistenza d'una correlazione positiva tra nuove tecnologie e crescita dell'impiego di lavoratori qualificati è stata confermata da numerose verifiche empiriche⁵¹. La complementarità tra innovazione tecnologica e lavoro qualificato è attualmente una delle tematiche più sviluppate e più condivise negli studi degli economisti del lavoro. "L'idea di fondo è che le nuove tecnologie, tra cui le ICT (Information, Communication, Technology), siano non solo *labour-saving*ma anche *skill-biased*"⁵². Le nuove tecnologie, una volta introdotte vanno a sostituire mansioni tradizionalmente compiute dai lavoratori *unskilled* ma, contemporaneamente, richiedono, in genere, l'impiego di un numero inferiore di lavoratori ad elevata qualificazione⁵³.

Una seconda ipotesi, spesso collegata alla precedente, è che "sia il cambiamento organizzativo a essere complementare al lavoro qualificato"⁵⁴. Quando le strutture di stampo gerarchico vengono sostituite da sistemi organizzativi "a rete", più flessibili ed adatti a sistemi che devono competere a livello internazionale, il corrispondente cambiamento organizzativo si traduce in una nuova composizione dell'occupazione⁵⁵. In particolare, la struttura occupazionale si presenta "sempre più omogenea, nel senso di uno spostamento verso strutture caratterizzate da maggiori responsabilità individuali e da maggiore flessibilità; tale tendenza comporterebbe a sua volta una "distorsione" avversa al lavoro meno qualificato"⁵⁶.

Al cambiamento nella composizione delle qualifiche dei lavoratori ha corrisposto un mutamento nella struttura dei salari, con dinamiche sfavorevoli ai lavoratori poco qualificati⁵⁷. Per questi ultimi si è verificato un deterioramento del potere contrattuale, mentre la crescente presenza numerica dei lavoratori qualificati è stata accompagnata

⁵¹ Queste verifiche sono state condotte principalmente con riferimento ai "settori manifatturieri statunitensi e britannici" Per un'ampia rassegna di questi lavori si rimanda a Piva, Vivarelli (2000a).

⁵² Si veda Piva, Vivarelli (2000a), pag. 7.

⁵³ Per una recente analisi della diffusione di questo fenomeno a livello europeo si rimanda a Corsi (2000).

⁵⁴ Si veda Piva, Vivarelli (2000b).

⁵⁵ Alcuni autori hanno dimostrato che, negli Stati Uniti, la domanda di lavoro ha subito mutamenti strutturali a favore degli "skilled" solo quando l'introduzione di computer è stata accompagnata da riorganizzazioni all'interno delle imprese. Si veda Bresnahan, Brynjolfsson, Hitt (1999).

⁵⁶ Si veda Piva, Vivarelli (2000b), pag. 7.

⁵⁷ Quando ci si riferisce al capitale umano è necessario ricorrere ad alcune semplificazioni. In letteratura, generalmente, la suddivisione è tra lavoratori qualificati (skilled) e i lavoratori non qualificati (unskilled). Nella prima categoria si includono i lavoratori non addetti ad operazioni manuali (i cosiddetti colletti bianchi) o coloro che hanno un titolo di studio elevato, mentre alla seconda categoria appartengono i lavoratori manuali e gli operai (colletti blu) o coloro che hanno livelli di istruzione o titoli di studio più bassi. "La suddivisione è quindi o per mansione ricoperta/inquadramento o per titolo di studio. In realtà si tratta di due classificazioni diverse, utilizzate in funzione della disponibilità dei dati; si può comunque ipotizzare che chi ha un titolo di studio più elevato abbia maggiore probabilità di ricoprire posizioni più qualificate: le correlazioni, calcolate da OECD (1998) su alcuni paesi industrializzati, tra inquadramento e livello di istruzione sono significativamente a sostegno di questa tesi soprattutto nel settore manifatturiero". Si veda Piva, Vivarelli (2000b), pag. 3.

anche da un deciso miglioramento del trattamento economico⁵⁸. A seconda poi delle caratteristiche istituzionali dei vari paesi, ed in particolare della presenza o meno di forti organizzazioni sindacali, questi mutamenti nella composizione della domanda di lavoro si sono tradotti alternativamente in maggior ventagli salariali o in un aumento dei livelli di disoccupazione⁵⁹. Negli Stati Uniti e nei paesi anglosassoni, ad esempio, si è verificato un ampliamento della dispersione salariale tra le due categorie di lavoratori senza che si producessero significativi effetti sul tasso di disoccupazione⁶⁰. Nella maggior parte dei paesi europei, invece, ed in particolare in Italia, questa dispersione è stata più contenuta⁶¹. E' cresciuta, invece, la disoccupazione in seguito alla riduzione della domanda di lavoratori *unskilled*⁶².

Le trasformazioni concernenti le strutture professionale, settoriale e territoriale dei nuovi posti di lavoro hanno avuto, ed ancor più in futuro avranno, notevoli conseguenze sulle relazioni tra le diverse classi produttive nonché sulla distribuzione personale dei redditi. Lo sviluppo delle tecnologie informatiche e le conseguenti modificazioni organizzative finiranno con il determinare una divisione tra gruppi ad alta specializzazione professionale e gruppi addetti a professioni poco specializzate. Il passaggio da strutture gerarchiche ad alto tasso d'industrializzazione a strutture a rete e caratterizzate prevalentemente da servizi implica un mutamento nella distribuzione delle retribuzioni, con un addensamento delle frequenze in corrispondenza dei livelli estremi ed una rarefazione per quelli intermedi. Ne conseguirebbe dunque una riduzione della "classe media" (operaia ed impiegatizia), che si era consolidata parallelamente all'espansione dell'occupazione industriale, e di quella occupata nei servizi tradizionali, nonché nella pubblica amministrazione⁶³.

I dati forniti dall'indagine della Banca d'Italia consentono di analizzare le caratteristiche delle distribuzioni dei redditi familiari, complessivi e per tipo di reddito. L'analisi comparata dell'evidenza empirica nel 1987 e nel 1998, a livello aggregato e per ripartizione territoriale, consente di cogliere alcuni importanti aspetti della distribuzione personale, ed in particolare quelli collegati con la composizione dell'occupazione in relazione anche alle trasformazioni organizzative verificatesi all'interno delle imprese. L'ipotesi da verificare è se la valenza territoriale, e più precisamente le caratteristiche di aree fortemente differenziate sotto il profilo dei processi produttivi (per livello tecnologico e settore d'attività) e sotto il profilo occupazionale (in termini di partecipazione e composizione dell'occupazione) sia una variabile significativa nello

⁵⁸ Si veda Nickell-Bell (1995); OECD (1996, 1998). Si veda pure, per un'interessante rassegna su questo punto, Simonazzi (2000).

⁵⁹ Per un approfondimento di questo punto si rimanda a Sapir (2000).

⁶⁰ Si veda Sapir (2000).

⁶¹ Si veda Casavola, Gavosto, Sestito (1996).

⁶² Alcuni autori, utilizzando la banca dati INPS su 36.000 imprese italiane tra il 1986 e il 1990, hanno stimato l'effetto del progresso tecnologico sulla domanda di lavoro e sulle retribuzioni per qualifica professionale. L'evidenza empirica ha mostrato che la dispersione salariale tra categorie in Italia è stata meno ingente che altrove, ma che il cambiamento tecnologico ha avuto un effetto determinante sull'occupazione dei lavoratori qualificati. Si rimanda a Casavola, Gavosto, Sestito (1996).

⁶³ Questo fenomeno, che ha già trovato conferma in molte esperienze in atto negli Usa ed in altri paesi Europei, sarebbe il risultato del processo di trasformazione strutturale dell'occupazione. Pertanto, assumerebbe un segno opposto a quanto si era verificato negli anni Sessanta in relazione alla crescita delle classi operaia, impiegatizia e dei pubblici dipendenti. Si veda Sylos Labini (1975).

spiegare il grado di disuguaglianza e le caratteristiche della distribuzione personale del reddito. Al Nord l'esistenza di industrie caratterizzate da una struttura professionale in cui è relativamente più consistente la quota di lavoro specializzato e di un terziario avanzato (servizi alle imprese), sono tutte condizioni che finiscono con l'accentuare il grado di disuguaglianza e giustificare redditi medi elevati. Al Sud, d'altra parte, l'esistenza di una struttura produttiva tradizionale, un maggior peso del settore agricolo e del terziario tradizionale (servizi alle persone) insieme ad elevati livelli di disoccupazione finiscono con il determinare egualmente elevati livelli di disuguaglianza insieme a redditi medi più bassi.

Si può avanzare l'ipotesi che le differenze nella distribuzione dei redditi trovino giustificazione nelle "marcate disparità tra i gruppi d'individui che competono nel mercato del lavoro⁶⁴". Al Sud, nel corso degli anni '90, si è verificato un progressivo deterioramento di tutti gli indicatori: è diminuito il tasso di partecipazione, è aumentata la disoccupazione soprattutto tra i giovani, si è ampliata l'area del lavoro irregolare, è aumentato il numero di working poors. Al Nord, in seguito anche all'accelerazione dei mutamenti tecnologici ed organizzativi, i fattori all'origine della disuguaglianza hanno agito in direzioni contrastanti. All'interno del settore industriale, la trasformazione dell'organizzazione produttiva da gerarchica "a rete" ed il maggior ricorso ai lavoratori qualificati hanno finito con l'appiattire la piramide delle retribuzioni ad un livello medio-alto. Contemporaneamente si è ampliato il ventaglio delle retribuzioni tra settori. E', pure, aumentato il numero di lavoratori indipendenti e quello degli occupati a basso reddito, grazie al ricorso alle collaborazioni coordinate e continuative.

Le numerose verifiche empiriche riferite a diversi sistemi economici mostrano che la distribuzione dei redditi complessivi tende ad una log-normale nel senso che la distribuzione effettiva presenta code e valore modale più elevati rispetto alla normale. Generalmente la distribuzione è asimmetrica a destra, poiché la mediana è inferiore alla media. Questa forma della distribuzione finale dei redditi sembra presentarsi in concreto in tutti i sistemi ad economia di mercato, sia prima sia dopo l'adozione, da parte della pubblica amministrazione, di provvedimenti di natura redistributiva. Invece, la distribuzione dei redditi all'interno delle singole categorie o gruppi di redditi tende ad essere meno asimmetrica e, in taluni casi, ad allontanarsi decisamente dalla log-normale. Partendo dall'ipotesi che la distribuzione complessiva dei redditi familiari sia la risultante di distribuzioni parziali, settoriali e territoriali, è possibile effettuare un'analisi delle distribuzioni dei redditi familiari a livello nazionale e distinte per area territoriale. Con riferimento all'Italia nel complesso, si osserva che nel 1987 e nel 1998 le due distribuzioni sono entrambi unimodali e presentano una moderata asimmetria positiva. In entrambi gli anni, il primo 50% di popolazione percepisce una quota di reddito inferiore al 50% e si osserva un maggior addensamento nella coda inferiore della scala.

A partire dall'inizio degli anni 90 si sono approfondite le disparità territoriali. Le caratteristiche della distribuzione appaiono fortemente differenziate nelle diverse aree territoriali e crescenti nel tempo. L'indice di concentrazione del Gini calcolato sui redditi familiari presenta sempre valori lievemente più elevati al Sud rispetto al Nord e valori molto più contenuti al Centro. Nel 1998 esso, infatti, è pari a 36,3 al Nord, a 33,8 al Centro ed a 37,4 al Sud. Il reddito medio decresce passando dal Nord al Sud: se al Sud nel 1987 esso era pari solamente al 70,5% di quello rilevato al Nord, nel 1998 il rapporto

⁶⁴ Per un'analisi di questi fattori si rimanda a Dell'Aringa, Lucifora (2000), pag.23.

scende al 64,7%. Al Centro, invece, ad un reddito medio molto vicino a quello prevalente al Nord (pari, nel 1998 al 97,6%) si accompagna un grado di disuguaglianza minore (Tabella 6).

“Le distribuzioni di frequenza apparivano nel 1987 molto simili nella forma anche se situate a differenti livelli nella scala dei redditi. Il Sud contribuiva a determinare la parte inferiore della distribuzione riferita all’intero paese, mentre il Nord contribuiva a determinare la densità della parte superiore della scala dei redditi”⁶⁵. Rispetto al 1987 nel 1995 al Nord si osserva “uno spostamento della densità verso le posizioni centrali con una riduzione delle due code estreme e l’emergere di due mode nell’area centrale”⁶⁶. Al Centro le modificazioni sono molto contenute e solo il valore modale risulta lievemente più elevato. I mutamenti più significativi si verificano al Sud, con uno spostamento “dell’addensamento dal centro verso la parte inferiore della distribuzione”⁶⁷.

Esistono cause profonde di natura strutturale che possono spiegare queste differenze. In particolare la composizione dei redditi familiari nel Mezzogiorno differisce sensibilmente da quell’esistente nelle altre due circoscrizioni. Essa non è altro che il riflesso di una diversa struttura produttiva (minor presenza dell’attività imprenditoriale al Sud) e dei divari nei tassi d’attività e di disoccupazione. Nel 1998 al Sud il 40,9% dei redditi familiari è rappresentato da reddito da lavoro dipendente, l’11,5% da libera professione e impresa, il 28,5% da trasferimenti ed il 19,1% da capitale. Al Nord invece il reddito da lavoro dipendente pesa per il 38,2%, quello da libera professione e impresa per il 14,5%, i trasferimenti per il 31,9% ed i redditi da capitale per il 15,4%⁶⁸. La redistribuzione operata attraverso il sistema previdenziale contribuisce a poco meno di 1/3 dei redditi, con un peso lievemente superiore al Nord⁶⁹.

Per evidenziare le relazioni tra struttura produttiva e distribuzione dei redditi, è opportuno distinguere, all’interno delle diverse ripartizioni territoriali, le famiglie con capofamiglia “pensionato da lavoro” da quelle con capofamiglia appartenente alle forze di lavoro (Tabella 6.1). In tutte le ripartizioni territoriali, le famiglie del primo gruppo presentano un netto miglioramento della loro posizione relativa. Mentre nel 1987 il loro reddito medio era circa i 2/3 di quello medio di tutte le famiglie, nel 1998 esso raggiunge il 90% al Nord ed al Centro ed addirittura il 100% al Sud. Anche in termini numerici il territorio appare differente: il peso relativo delle famiglie con capofamiglia pensionato cresce, se pur lievemente, al Nord mentre al Centro ed al Sud si riduce.

All’interno del gruppo con capofamiglia “non pensionato” si osservano mutamenti distributivi differenziati a seconda che ci si riferisca agli occupati (distinti in dipendenti ed autonomi) o ai non occupati (comprensivi dei disoccupati e dei percettori di pensioni diverse da quelle da lavoro). Questi ultimi contribuiscono per il 13,8% al Nord, per il 12,5% al Centro e per ben il 27,6% al Sud. Specularmente, le famiglie con capofamiglia

⁶⁵ Per un’analisi sui diversi fattori che hanno determinato il grado di polarizzazione della distribuzione dei redditi si rinvia a D’Ambrosio (2000), pagg. 15-16.

⁶⁶ Si veda D’Ambrosio (2000), pagg. 17.

⁶⁷ Si veda D’Ambrosio (2000), pagg. 21.

⁶⁸ Ns. elaborazioni sui dati Banca d’Italia.

⁶⁹ Una considerazione analoga era presente nel terzo rapporto CNEL sulla distribuzione del reddito. “La redistribuzione operata attraverso il bilancio pubblico (e quindi attraverso il sistema previdenziale e lo strumento fiscale), pur riguardando l’intero territorio nazionale ha contribuito (e contribuisce) a sostenere nel Nord-est, i redditi familiari medio-alti molto più di quanto non abbia fatto (e faccia tuttora) nella altre circoscrizioni”. Si veda Rossi (1996), pag.30-31.

occupato sono rispettivamente il 50,7% al Nord, il 58,8% al Centro e solamente il 44,1% al Sud. Questi dati da soli possono spiegare le differenze distributive. L'elevata e crescente quota di famiglie a basso reddito del Sud è in larga misura attribuibile alla crescita della "polarizzazione dell'occupazione" tra i disoccupati e gli occupati a tempo pieno. Dal momento che i lavoratori disoccupati sono in misura prevalente concentrati nelle famiglie a basso reddito "può aumentare la disuguaglianza e la quota dei gruppi a basso reddito insieme ad una crescita del reddito e dell'occupazione"⁷⁰.

All'interno delle famiglie con capofamiglia occupato, la ripartizione tra quelle con capofamiglia lavoratore autonomo e quelle con capofamiglia lavoratore dipendente è, nelle tre ripartizioni, piuttosto differenziata. Nel 1998 gli autonomi pesano per il 29,4% al Nord, il 32,3% al Centro ed il 23,0% al Sud; per entrambe le categorie, infine, i redditi medi sono più elevati al Nord rispetto al Centro ed al Sud.

Le differenze maggiori si riscontrano all'interno del gruppo degli autonomi che, nel 1998, al Sud percepiscono in media un reddito pari solamente al 59,4% di quello dei colleghi del Nord (Tabella 6.2). Al Sud il valore relativamente basso del reddito medio può essere ricondotto ad una più elevata presenza, all'interno dei redditi da lavoro autonomo, di remunerazioni che derivano da attività a tempo parziale, spesso caratterizzate da rapporti di lavoro non continuativo, e quindi corrispondenti ad un numero di ore lavorate inferiori a quelle che derivano da un rapporto di lavoro regolare. Al Nord, invece, l'esistenza di un reddito medio da lavoro autonomo superiore del 42% a quello da lavoro dipendente è imputabile principalmente agli elevati redditi dei liberi professionisti che al Nord hanno probabilmente un maggior potere di mercato. E' indubbio che il decentramento d'alcuni servizi all'esterno delle imprese, conseguente all'introduzione delle ICT, abbia comportato una riduzione del peso relativo dei lavoratori dipendenti ed una crescita del lavoro autonomo ad elevata qualificazione e che la concentrazione territoriale dei cosiddetti *fire* (*Finance, Insurance, Real Estate*) sia molto più elevata al Nord che nel resto del paese.

Sembra dunque di poter concludere che le diverse caratteristiche del mercato del lavoro, e più in particolare della composizione dell'occupazione, spiegano in larga misura le differenze nella distribuzione del reddito e le modificazioni che, nel corso del tempo, si sono manifestate all'interno delle diverse ripartizioni territoriali. e, di conseguenza, sull'intero territorio nazionale. Spiegano pure le caratteristiche della distribuzione per l'Italia quando venga considerata come la risultante delle distribuzioni parziali. Una delle ipotesi che è possibile avanzare è che al Nord gli effetti più immediati dei processi di ristrutturazione si siano tradotti in un aumento dei pensionamenti e prepensionamenti, in un aumento delle posizioni autonome ed in un miglioramento della posizione relativa dei dipendenti ad elevata qualificazione⁷¹. I lavoratori autonomi ed i disoccupati, invece.

⁷⁰ Si veda Forster, Pellizzari, (2000), pag. 18.

⁷¹ "I pensionati, in particolare, in relazione al sistema previdenziale vigente, erano stati in grado di ottenere la pensione prima dell'età prevista e ad un livello relativamente elevato". Ed ancora, "I percettori di redditi da trasferimenti sono invece cresciuti in tutte le aree geografiche anche se in misura inferiore nel Sud e Isole. Ciò appare determinato, oltre che da una più marcata tendenza all'invecchiamento della popolazione osservata nelle regioni centrali e settentrionali, da un più consistente aumento nella quota di percettori di redditi da trasferimento osservata in queste regioni nella classe centrale di età". Si veda D'Alessio, Signorini (2000), pag.27.

“hanno subito un movimento verso livelli inferiori di reddito con una tendenza molto significativa per gli autonomi e meno per i disoccupati⁷²”.

L'evidenza empirica disponibile evidenzia un fenomeno che nella realtà potrebbe essere ancora rilevante, e cioè la più consistente presenza al Sud di percettori di redditi molto bassi, spesso inferiori a quello minimo di sussistenza. E' un problema, questo, che concerne i disoccupati e coloro che sono in cerca di prima occupazione, o solo parzialmente occupati. L'esistenza di quest'area d'emarginazione merita particolare attenzione in un processo di trasformazione com'è quello in atto.

4. L'importanza delle variabili “demografiche” nella determinazione della disuguaglianza negli anni '90.

Un altro elemento che può contribuire a spiegare le differenze nella distribuzione dei redditi all'interno delle diverse aree territoriali, è costituito dalla differente composizione demografica delle famiglie. Anche se non è sempre facile isolare e quantificare il contributo alla crescita della disuguaglianza delle singole variabili demografiche in confronto a quello delle variabili di natura economico-sociale, non v'è dubbio che il numero d'occupati o di percettori e le caratteristiche socio-demografiche del capofamiglia, condizionino la posizione relativa delle famiglie nella scala dei redditi. L'evidenza empirica mostra che la famiglia costituisce un meccanismo di perequazione dei redditi. Infatti essa opera al proprio interno una redistribuzione di reddito “quantitativamente molto rilevante, sia tra percettori e non percettori di reddito (minori, disoccupati, casalinghi), sia tra percettori di redditi disuguali. Tale redistribuzione, che in parte riflette anche i ruoli che i componenti assumono all'interno della famiglia (ad esempio compiti di lavoro domestico e di lavoro in attività di mercato), ha implicazioni sociali e economiche di rilievo⁷³”. In Italia, in particolare, l'influenza delle variabili demografiche sembra avere un peso minore di quanto avviene negli altri paesi della UE nello spiegare la disuguaglianza tra i diversi gruppi familiari. Secondo Brandolini e D'Alessio questa differenza potrebbe «dipendere da una struttura familiare più composita – in cui convivono più generazioni e si combinano più forme di reddito – che rende meno significativa che in altri paesi la classificazione basata sulle semplici variabili di natura demografica⁷⁴». L'analisi della distribuzione del reddito per gruppi distinti per età del capofamiglia rivela, tuttavia, differenze strutturali e sensibili modifiche nel corso del tempo.

L'allungamento della vita media e la corrispondente crescita di nuclei monocomponenti costituiscono uno dei principali fattori che potrebbero aver contribuito all'aumento della disuguaglianza negli anni '90 a causa, soprattutto, dell'elevato grado di variabilità dei redditi esistente all'interno di questa tipologia familiare, in larga misura costituita da

⁷² Si veda D'Ambrosio (2000), pagg.18

⁷³ Si veda D'Alessio, Signorini (2000), pag. 10.

⁷⁴ “Né l'andamento della disuguaglianza in Italia negli ultimi venti anni, né la posizione rispetto agli altri paesi sembrano dipendere dalla composizione delle famiglie..... Il ruolo secondario giocato dalle variabili demografiche, conferma i risultati ottenuti in altri studi con metodologie analoghe”. Si veda Brandolini, D'Alessio (1999).

giovani e da anziani⁷⁵. La riduzione della natalità ed il progressivo invecchiamento della popolazione si sono tradotti in una diminuzione della dimensione media della famiglia. Questa riduzione, del resto, è da considerarsi “fisiologica” durante un processo di modernizzazione come quello che si è verificato nell’ultimo decennio.

Un’analisi della distribuzione del reddito per gruppi distinti per età del capofamiglia rivela differenze strutturali e sensibili modifiche nel corso del tempo. “I redditi equivalenti medi (al netto delle rendite finanziarie) delle famiglie classificate per età del capofamiglia mostrano nel 1995 la tipica forma campanulare: sono crescenti passando dalle classi giovanili a quelle intermedie, raggiungono il massimo nella classe da 55 a 65 anni, per poi ridiscendere in quella più anziana”⁷⁶.

Nel periodo compreso tra la metà degli anni ’80 e la metà degli anni ’90 si segnala un peggioramento della posizione relativa dei gruppi giovani (capofamiglia giovane d’età inferiore a 30 anni) e degli adulti d’età compresa tra i 30 e 40 anni⁷⁷. Si osserva, invece, un miglioramento nella posizione relativa degli adulti d’età compresa tra i 40 ed i 50 anni e degli anziani⁷⁸. Questa tendenza è comune ad altri paesi della UE, ma per l’Italia appare molto più pronunciato il guadagno in termini relativi, sia di reddito che di ricchezza, del gruppo d’età dai 65 anni in su.

Per questa categoria è aumentato sia il reddito medio (da 29,9 milioni a 32,1 milioni) sia l’indice di concentrazione, che risulta il più elevato tra quelli dei diversi gruppi d’età (da 32,7 nel 1987 a 38,0 nel 1995). Questo valore riflette la composizione del reddito costituito, nel 1995, per circa il 25% da redditi da capitale e per il 59% da trasferimenti. Si tratta in larga misura di trattamenti pensionistici che riflettono le precedenti disparità retributive⁷⁹.

Secondo Brandolini e D’Alessio nel 1995 proprio la condizione di svantaggio per le famiglie degli anziani era in Italia meno pronunciata rispetto agli altri paesi europei appartenenti alla UE. In modo speculare risultava peggiore della media la condizione delle famiglie con capofamiglia giovane⁸⁰. Questo profilo reddituale riflette le mutate capacità di ottenere reddito in relazione all’età del capofamiglia verificatesi nel periodo tra il 1977 ed il 1995⁸¹. Infine, anche per le famiglie con capofamiglia d’età compresa tra

⁷⁵ Sul piano teorico, è stato dimostrato che l’effetto diretto dell’invecchiamento della popolazione è, ceteris paribus, quello di accrescere la disuguaglianza dei redditi. Si veda Brandolini, D’Alessio, (1999), pag. 6.

⁷⁶ Brandolini, D’Alessio (1999) pag.14.

⁷⁷ Per il gruppo dei giovani è cresciuto in modo significativo l’indice di concentrazione di Gini (dal 27,1 nel 1987 al 33,1 nel 1995) ed è diminuito il reddito medio. Per le due classi d’età centrali (30-40 e 40-50 anni) si è verificata una diminuzione del reddito medio (da 47,6 milioni a 41,6 milioni) accompagnata da un sensibile aumento dell’indice di concentrazione (da 28,3 a 32,3) per il secondo gruppo d’età. Si veda Malerba, Tartamella (1998), pag.291.

⁷⁸ Si veda Forster, Pellizzari, (2000), pag. 79

⁷⁹ Si veda Malerba, Tartamella (1998), pag.288.

⁸⁰ Brandolini, D’Alessio (1999).

⁸¹ “Tra il 1977 e il 1995, è diminuita in Italia la dimensione media delle famiglie, è aumentata la quota dei capifamiglia femminile e in età anziana e si è ridotta quella dei capifamiglia di età inferiore ai 30 anni; è cresciuto il numero delle persone sole e delle famiglie formate da un genitore e dai rispettivi figli, mentre è caduto quello delle famiglie comprendenti altri parenti o componenti non legati da rapporto di parentela. Al termine di questo processo, la struttura demografica italiana era diversa da quella prevalente nel resto della UE, con differenze più marcate rispetto ai paesi nordici. L’Italia

i 50 ed i 65 anni è aumentato il peso dei redditi da trasferimento (che, nel 1995, raggiunge una quota pari al 28%) come riflesso del ricorso ai prepensionamenti da parte di quote consistenti della popolazione.

Rispetto alla media europea, l'inversione nella posizione relativa degli anziani rispetto a quelle dei giovani verificatasi in Italia ancora una volta è il riflesso dei meccanismi redistributivi tra le generazioni che operano attraverso allo Stato⁸². Non si deve dimenticare tuttavia che meccanismi di segno opposto, e cioè trasferimenti di reddito e di ricchezza dalle generazioni anziane a quelle giovani, operano all'interno del settore privato come meccanismi di compensazione per la crescente concentrazione della disoccupazione tra le fasce giovanili della popolazione⁸³. Proprio per le famiglie con capofamiglia giovane è sensibilmente mutata la composizione del reddito: è diminuito il peso del reddito da lavoro, ed in particolare da lavoro dipendente, ed è aumentato quello da trasferimenti. E' aumentata la ricchezza (dal circa il 4,5% al 6,5%), mentre è rimasta stabile la quota di reddito (circa il 6%) ed è diminuita la quota di popolazione (dal 7% al 5% circa)⁸⁴.

L'evidenza empirica sui redditi familiari, distinti per classe d'età, conferma il ruolo assunto dai trasferimenti pubblici (dallo Stato alle famiglie) e privati (all'interno delle famiglie) nel modificare il grado di disuguaglianza nella distribuzione primaria del reddito, in relazione anche alle profonde trasformazioni che sono avvenute nella società e nella composizione demografica delle famiglie.

Le caratteristiche demografiche delle famiglie, ed in particolare la presenza di figli minori, condizionano la partecipazione femminile al mercato del lavoro e, di conseguenza, il numero dei percettori di reddito. Con riferimento, dunque, alla distribuzione del reddito all'interno di gruppi di famiglie classificate in base al numero di percettori si osservano modificazioni nel tempo e per ripartizione territoriale.

Secondo uno studio dell'OCDE, nel periodo compreso tra la metà degli anni '80 e '90, in Italia, analogamente a quanto accaduto in altri paesi europei, si è verificato un lieve aumento del peso del gruppo con due percettori, ed un aumento del reddito relativo di questo gruppo⁸⁵. L'opposto si è verificato per i gruppi senza percettori e con un solo percettore.

Il diverso grado di partecipazione delle donne ha prodotto effetti differenziati sulla distribuzione dei redditi familiari nelle diverse ripartizioni territoriali. Il tasso d'attività femminile, anche se rimane inferiore a quello della media dei paesi europei, è aumentato. "L'incremento nella quota di percettori si concentra esclusivamente tra le donne, che passano dal 38,1 per cento del 1977 al 52,1 del 1998, a fronte di una sostanziale stabilità

si caratterizzava, insieme a Irlanda e Spagna, per la maggiore dimensione familiare e la minore frequenza di capifamiglia femmine e mostrava una posizione estrema nella composizione per età dei capifamiglia, determinata dalla netta prevalenza degli anziani sui giovani". Brandolini, D'Alessio (1999), pag.14-15

⁸² Basti osservare che mentre la quota di popolazione appartenente a questa fascia d'età è cresciuta del «4% circa la quota di reddito, consumo, ricchezza facente capo a questa categoria è più che raddoppiata. Solo per la ricchezza l'aumento è leggermente meno marcato». Si veda Malerba, Tartamella (1998), pag.295

⁸³ Per un approfondimento di questo punto si rimanda a Tartamella (2000).

⁸⁴ La quota di reddito da trasferimenti è passata dal 4,6% nel 1987 a 10,1% nel 1995, quella dei redditi da capitale è passata da 11,8% a 15,5% nello stesso periodo. Si veda Malerba, Tartamella (1998), pag.291.

⁸⁵ Si veda Forster, Pellizzari, (2000), pag. 82

della quota di percettori maschi (dal 68,7 al 68,6 per cento”⁸⁶. Ancora, i fattori che influenzano il tasso d’attività femminile sono presenti sul territorio in modo non uniforme. In particolare, tali fattori concernono sia il livello della domanda di posizioni a tempo pieno e/o a tempo parziale, sia le caratteristiche dell’offerta di lavoro femminile (in particolare il livello d’istruzione), ma anche l’esistenza o meno di servizi che consentano alle lavoratrici madri di conciliare gli impegni familiari con quelli di lavoro. L’analisi della D’Ambrosio consente di osservare come al Nord si sia verificato “un aumento della dispersione all’interno delle famiglie con un solo percettore ed una riduzione di quella relativa alle famiglie con 2 o più percettori”⁸⁷. Al Sud, invece, la dispersione dei redditi è aumentata all’interno di tutti i gruppi e si è verificato uno spostamento generalizzato verso la coda inferiore della distribuzione. Esso è stato più rilevante per le famiglie con due percettori, avendo queste ultime subito un impoverimento più pronunciato rispetto a quello sperimentato nelle altre zone del paese. Al Nord, l’ingresso sul mercato del lavoro del coniuge donna comporta un innalzamento nel livello di reddito familiare, al Sud, nella maggior parte dei casi la nuova fonte di reddito serve a compensare la riduzione verificata nella capacità di guadagno del capofamiglia.

In Italia sembrano coesistere due modelli alternativi che spiegano la partecipazione femminile al mercato del lavoro. Al Sud, analogamente a quanto accade in altri paesi, come gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, prevale una sorta di effetto compensativo: la crescita dell’occupazione femminile si configura come la risposta ad una diminuzione del reddito del coniuge (lavoratore non qualificato, espulso dal mercato del lavoro)⁸⁸. Al Nord invece opererebbe un modello opposto: un’elevata correlazione positiva tra occupazione femminile, livello d’istruzione e reddito del coniuge⁸⁹.

5. Le relazioni tra livello d’istruzione, ciclo di vita e disuguaglianza: una stima per il 1995.

In un’economia capitalistica le regole di mercato non solo consentono enormi differenze di reddito e di ricchezza, ma ne favoriscono la trasmissione intergenerazionale mediante eredità di varia natura (fisica e culturale). Ancora la mobilità sociale è spesso ostacolata da logiche di appartenenza familiare e/o di ceto. L’adesione ad esse limita fortemente la possibilità di ogni generazione futura di acquisire posizioni radicalmente diverse da quelle che occupavano i loro genitori⁹⁰. E questo non vale solo per la dicotomia estrema “grande capitalista/comune salariato”, ma per tutte le categorie socio-economiche riconducibili non solo a differenze di reddito e/o ricchezza, ma anche di potere e/o prestigio in cui si voglia suddividere la società⁹¹.

⁸⁶ Si veda D’Alessio, Signorini (2000), pag. 18

⁸⁷ Si veda D’Ambrosio (2000), pagg. 18-22.

⁸⁸ Si veda Addabbo (2000).

⁸⁹ Si veda Del Boca, Pasqua (2000), pag.5.

⁹⁰ Per un’analisi della mobilità intergenerazionale nella distribuzione del reddito si rimanda a Checchi (1996, 1997).

⁹¹ “L’orizzonte delle opportunità effettive – che scaturiscono dal reddito familiare, dalle conoscenze, dalla formazione intellettuale, da atteggiamenti e ispirazioni indotte – è

Vi sono poi molti altri fattori che generano un'ampia dispersione dei redditi personali intorno ai valori medi. Tipica in questo senso è l'influenza delle abilità innate e/o acquisite attraverso l'istruzione. In un sistema in cui i redditi sono determinati sul mercato, ma le diverse capacità sono valorizzate all'interno delle diverse organizzazioni sociali ed economiche, un'ineguale distribuzione delle abilità tenderà a produrre una distribuzione dei redditi ineguale. La distribuzione delle abilità finisce con l'accentuare l'importanza di altri fattori anti-egualitari come quelli legati alla "sorte"⁹². Il caso, in particolare, ha una enorme importanza anche per l'accumulazione della ricchezza e dei patrimoni⁹³.

Il livello d'istruzione, oltre all'età, è da considerarsi uno dei fattori più significativi nello spiegare la disuguaglianza nella distribuzione personale dei redditi⁹⁴. Esso, d'altra parte, risulta a sua volta dipendere da un ampio insieme di fattori legati alle caratteristiche della famiglia d'origine (ricchezza e livello di istruzione dei genitori) ed a quelle dell'individuo stesso (capacità di apprendimento scolastico) nonché alla struttura del sistema scolastico⁹⁵.

Gli investimenti in capitale umano sono considerati una delle variabili cruciali che limitano la mobilità e permettono il mantenimento delle disuguaglianze. La scelta occupazionale e la conseguente collocazione sociale dipendono non solo dal livello di scolarità, ma anche dal *background* familiare e dal prestigio paterno. Ciò avviene solo al di sopra di una certa soglia, e la sua intensità è massima nei ceti medio-alti. I ceti medi userebbero l'istruzione come investimento sui figli che innalza le barriere d'accesso mentre per le elites l'istruzione appare come uno *status symbol* necessario. Uno studio relativo al 1987 segnala per l'Italia elevati gradi di persistenza nettamente maggiori di quanto rilevato per altri paesi⁹⁶. Nel nostro paese sembrano rimaste intatte le reti di supporto familiare nonostante un accesso generalizzato all'istruzione. Ciò potrebbe essere

diverso nei diversi ceti sociali, e nelle diverse famiglie all'interno di essi, e i processi di mobilità ne sono per conseguenza ostacolati". Si veda Salvati (1989), pag. 234.

⁹² "Spesso non è per abilità, bensì per fortuna, che un imprenditore anticipa una improvvisa svolta della domanda, o che un lavoratore investe in una specializzazione che domani sarà molto richiesta e molto remunerata. Questi elementi di imprevedibilità e di azzardo solo in piccola parte possono essere temperati da strategie assicurative: per un singolo, gli eventi sfavorevoli raramente si compensano con quelli favorevoli, generando, nel tempo, un reddito medio prevedibile. A volte la possibilità di ritentare la sorte può non esserci proprio, o può esserci da posizioni irrimediabilmente compromesse" Il riferimento è ancora a Salvati (1989), pag. 238.

⁹³ Si veda Thurow (1982).

⁹⁴ Le due teorie più note sono probabilmente quella chiamata dello *screening*, che interpreta i titoli di studio più elevati come segnalatori di una maggior dotazione di abilità, e quella del capitale umano, che invece vede nella formazione scolastica il mezzo per dotare l'individuo di conoscenze che aumentano la propria capacità produttiva che per questo verrà maggiormente remunerata.

⁹⁵ Per spiegare per quali ragioni ad un titolo di studio più elevato corrispondano maggiori remunerazioni sul mercato del lavoro, si è fatto ricorso ad argomentazioni diverse. "Da un lato, si può sostenere che il titolo scolastico riflette indirettamente l'intelligenza e la capacità individuale; dall'altro si può invece ritenere che l'istruzione fornisca competenze aggiuntive a quelle già possedute dall'individuo e che quindi accresca la produttività sul posto di lavoro". Per un'analisi approfondita su questi aspetti si rimanda a Checchi (1997), pag 125.

⁹⁶ Lo studio è stato effettuato su di un campione di 5.000 individui per i quali vengono confrontate le informazioni sui redditi individuali desunte dall'indagine Banca d'Italia per l'anno 1987. Si veda Checchi (1997).

anche conseguenza di variabili non osservate come qualità trasmissibili biologicamente o culturalmente.

Le distribuzioni dei redditi individuali da lavoro o da pensione (al netto delle imposte dirette) in relazione all'età ed al titolo di studio dei percettori ricavate dall'Indagine della Banca d'Italia, mostrano che l'andamento dei profili retributivi, al crescere del titolo di studio, tende ad assumere una forma ad U rovesciata, con un massimo collocabile intorno ai 50-60 anni (corrispondenti a 20-35 anni di esperienza lavorativa) in cui viene raggiunta la massima capacità di guadagno legata all'accumulo di esperienza lavorativa (accumulo di capitale umano che da questo momento comincerà invece a stabilizzarsi per poi diminuire per effetto dell'obsolescenza)⁹⁷. La curvatura del profilo retributivo risulta via via più accentuata (a parità d'età) passando da quella relativa ad individui in possesso di titolo di studio basso a quelle corrispondenti a titoli di studio più elevati. Per coloro che sono privi di titolo di studio il profilo risulta sostanzialmente piatto ad indicare la mancanza di prospettive di miglioramenti retributivi corrispondenti ad una progressione nella carriera professionale. Anche se più contenuti i divari continuano a permanere anche a carriera lavorativa ormai conclusa poiché la pensione è fortemente correlata al precedente livello retributivo (Figura 1). Le famiglie classificate per livello d'istruzione del capofamiglia presentano profili reddituali differenziati nelle diverse ripartizioni geografiche. Al Nord si osserva "uno spostamento verso l'alto dei livelli di reddito dei percettori con i più elevati livelli d'istruzione (laurea o titoli più elevati)⁹⁸". Al Sud "l'incremento della densità nella coda inferiore della distribuzione complessiva è attribuibile allo spostamento verso sinistra delle distribuzioni relative ai capifamiglia con licenza di scuola media e secondaria⁹⁹".

Un tentativo di stima del rendimento di un anno aggiuntivo di istruzione e/o di esperienza lavorativa è stato effettuato da Cannari e D'Alessio¹⁰⁰. I risultati della stima suggeriscono che per due individui con caratteristiche identiche (di uguale età, sesso, *background* familiare, luogo di residenza e così via) che abbiano incominciato a lavorare subito dopo aver terminato la propria carriera scolastica e che differiscano solo per avere il primo 8 anni di frequenza scolastica (possesso di licenza media inferiore) ed il secondo un diploma di scuola superiore e, quindi, 13 anni di frequenza scolastica, le differenze tra le rispettive retribuzioni sarebbe dell'ordine del 20-25%¹⁰¹.

In base a questi risultati sembrerebbe quindi che l'investimento in capitale umano, pur mediato dalle diverse dotazioni di capacità naturali, sia un fattore determinante nello spiegare la disuguaglianza tra le capacità di guadagno degli individui. Se dunque questi valori, pur con una certa sovrastima, non sono molto lontani dalla realtà, per quali ragioni tale investimento non è effettuato da tutti? La realtà, come si sa, è molto più articolata. Queste stime sono state determinate prendendo in considerazione solo fattori situati dal lato dell'offerta, e quindi assumendo implicitamente che tutti gli individui siano liberi di

⁹⁷ Si veda Livraghi (1997), pagg.229.

⁹⁸ Si veda D'Ambrosio (2000), pag.18

⁹⁹ Si veda D'Ambrosio (2000), pag.22.

¹⁰⁰ Si veda Cannari, D'Alessio (1995).

¹⁰¹ Si osservi che una delle possibili cause di distorsione di queste stime è rappresentata dalla effettiva non indipendenza tra livello d'istruzione (conseguente a scelte effettuate dall'individuo stesso o dai suoi genitori) e possibilità di guadagno. E' indubbio infatti che gli individui più dotati di capacità naturali sono spesso anche i migliori a scuola e sul lavoro; ciò aumenta le loro capacità di guadagno così che il rendimento dell'istruzione fornito dal modello risulta sovrastimato.

scegliere la propria collocazione sul mercato del lavoro. E' indubbio invece che l'esistenza di fattori legati alla domanda di lavoro da parte delle imprese condiziona in maniera altrettanto significativa la capacità di guadagno degli individui. La misura del contributo relativo dei due tipi di fattori è purtroppo fortemente ostacolata dalla mancanza di banche dati idonee.

Per stimare empiricamente l'impatto sulle opportunità remunerative delle diverse dotazioni (in termini di livello di istruzione, esperienza, *background* familiare) dei singoli individui, la fonte statistica più idonea sembra essere ancora una volta l'indagine della Banca d'Italia¹⁰². In particolare è possibile calcolare la ripartizione ed i redditi medi da lavoro (Tabella 7) all'interno di cinque gruppi di percettori distinti per qualifica professionale (Operai, Impiegati, Insegnanti, Quadri, Dirigenti), in base a valori non decrescenti del reddito da lavoro¹⁰³. Il primo gruppo (primo 20%) riguarda quindi i percettori più poveri, con i redditi da lavoro più bassi, il quinto (*top* 20%) quelli più ricchi, e quindi con le remunerazioni più elevate. La Tabella 7 riporta anche, nell'ultima riga il valore dell'indice di concentrazione di Gini calcolato sulle rispettive distribuzioni ordinate.

Se già i valori dell'indice di Gini, pur indicando livelli di concentrazione non particolarmente elevati, segnalano differenze non trascurabili tra le cinque qualifiche professionali (la categoria degli insegnanti presenta la disuguaglianza più ridotta, quella dei dirigenti la più elevata), l'analisi comparata delle cinque distribuzioni consente considerazioni più articolate.

Innanzitutto, si nota un andamento monotono rapidamente decrescente delle quote di percettori appartenenti al primo 20% passando dalla qualifica più bassa (operai) alla più elevata (dirigenti). In particolare ben il 30% degli operai appartiene al gruppo più povero, mentre solo l'1,4% dei dirigenti cade in questo quantile. Specularmente, all'ultimo quinto appartiene solo il 6,8% degli operai ma ben il 56,8% dei quadri e ben il 90% dei dirigenti.

Con riferimento al reddito medio, salendo lungo la scala delle qualifiche, all'interno del primo 20%, si osserva un andamento irregolare: partendo dalle 9.572 migliaia di lire degli operai, i redditi medi salgono a 10.054 nella categoria degli impiegati ma ridiscendono ripidamente a 8.692 in quella degli insegnanti (a causa, verosimilmente della presenza di una componente di "precariato"), per riprendere a risalire fino a raggiungere le 12.550 dei dirigenti. Si osserva invece una sostanziale uniformità di valori nei tre successivi quinti mentre nel 20% più ricco, anche se con differenze più

¹⁰² I dati si riferiscono all'indagine pubblicata nel 1997 che rileva i bilanci delle famiglie italiane nel 1995. Le stime qui riportate sono tratte da uno studio di Bottiroli Civardi (1997). Dal campione di individui sono stati selezionati i 6154 percettori che si sono dichiarati occupati dipendenti e che, a seconda della qualifica, sono distinguibili in: 1) Operai (o posizione simile, inclusi quindi i salariati, gli apprendisti ed i lavoranti a domicilio); 2) Impiegati; 3) Insegnanti di qualunque tipo di scuola (inclusi incaricati, contrattisti e simili); 4) Impiegati direttivi/quadri; 5) Dirigenti, alti funzionari, presidi, direttori didattici, docenti universitari, magistrati.

¹⁰³ Questi percettori, ordinati in base a valori non decrescenti del reddito da lavoro dichiarato nell'indagine, sono stati inizialmente suddivisi in 10 gruppi di uguale numerosità e, successivamente, al fine di assicurare un maggior grado di sintesi, in cinque gruppi costituiti, ciascuno, dal 20% della popolazione oggetto di studio.

accentuate, si ritrova praticamente la situazione del primo gruppo: il rapporto fra i redditi medi dei dirigenti e degli operai è, infatti, pari a 1,31 nel primo quinto e ad 8,64 nell'ultimo. Con riferimento a quest'ultimo gruppo, i confronti fra redditi medi, se si escludono gli insegnanti, indicano che il reddito medio degli impiegati è 1,042 volte quello degli operai, il reddito medio dei quadri 1,198 volte quello degli impiegati, quello dei dirigenti 1,318 volte quello dei quadri.

Se si mettono in relazione i redditi medi e la composizione dei cinque gruppi di redditeri ordinati rispetto al titolo di studio posseduto (Nessun titolo, Licenza elementare, Licenza media, Diploma secondario, Diploma superiore, Diploma universitario, Laurea specializzata) si osserva una forte relazione tra titolo di studio e remunerazione (Tabella 8). Essa è riscontrabile sia dagli andamenti delle quote di presenza dei diversi titoli di studio nei diversi quinti di percettori sia dai corrispondenti livelli dei redditi medi. Se per i percettori senza alcun titolo di studio le frequenze all'interno dei gruppi, ordinati per livello non decrescente di reddito, decrescono con pendenza piuttosto elevata (il 52,1% appartiene al primo quinto e solo il 2,7 all'ultimo), la situazione presenta un andamento via via più piatto passando dagli individui in possesso di licenza elementare fino a quelli con diploma professionale. A partire dai lavoratori con diploma di scuola media superiore la ripartizione tra i quinti diventa più accentuatamente decrescente, raggiungendo, tra i laureati una composizione quasi speculare a quella riscontrata per i percettori senza titolo di studio, e cioè concentrato nell'ultimo quinto pari a ben il 45,3%. A parità di livello d'istruzione, i redditi medi presentano un andamento praticamente monotono crescente passando dal gruppo dei poveri a quelli successivi; la stessa situazione si riscontra risalendo lungo la scala del livello d'istruzione, a parità di gruppo. A parità di livello d'istruzione la diversa qualifica professionale e la diversa esperienza lavorativa giocano un ruolo certamente non trascurabile nel determinare differenze tra i redditi medi dei diversi gruppi di percettori. Per tener conto dell'importanza della formazione conseguita all'interno del mercato del lavoro, ed in particolare gli anni di esperienza lavorativa, oltre al processo di formazione assicurato dall'istruzione sono stati calcolati i redditi medi e la composizione dei cinque gruppi di lavoratori ordinati in base al numero di anni di lavoro (riportati nella Tabella 9).

L'evidenza empirica mostra che, ben il 64% di coloro che hanno iniziato il lavoro da non più di un anno, si concentra nel primo quinto. Questa quota scende al 37%, per coloro che lavorano da 4 -5 anni, ed al 13% per coloro che lavorano da più di 10 anni. Circa il 25% di questo gruppo si colloca nell'ultimo quinto.

L'analisi della connessione tra anzianità di lavoro e appartenenza ai quinti di reddito controllando il titolo di studio, pone in luce che il 95,9% di coloro che non posseggono alcun titolo di studio lavora da più di 10 anni e che di essi ben il 50% appartiene al primo quinto e solo il 2,9% all'ultimo. Fissando l'attenzione sui lavoratori in possesso della sola licenza elementare, emerge che al 20% più povero appartiene la totalità di coloro che lavorano da non più di tre anni, il 71,4% di coloro che lavorano da 4 o 5 anni, il 64,3% di quelli che lavorano da 5 a 10 anni e solo il 23,2% di quelli che lavorano da più di 10 anni. Questi ultimi, che rappresentano il 94,3% dei lavoratori con licenza elementare, si distribuiscono nei quinti successivi con quote che dal 29,8% del secondo arrivano al 7,7% dell'ultimo quinto. Considerazioni analoghe, anche se in presenza di differenziazioni meno accentuate valgono con riferimento ai titoli di studio superiori.

Sulla scorta di questi primi risultati che sembrano avvalorare l'ipotesi di una interrelazione tra i due aspetti della formazione, è sembrato interessante tentare una prima valutazione di quanto e come variano le probabilità di appartenere rispettivamente al primo gruppo (il 20% dei lavoratori con reddito da lavoro più basso) ed all'ultimo (il 20% dei lavoratori con le remunerazioni più elevate) al variare del titolo di studio condizionatamente all'anzianità lavorativa (Tabella 10). In particolare all'interno del gruppo con un'anzianità superiore ai 10 anni si osserva che la probabilità di appartenere al primo quinto scende dal 50% per coloro che non posseggono nessun titolo di studio a solamente il 2,6% per i laureati¹⁰⁴. Corrispondentemente la probabilità di appartenere all'ultimo quinto sale dal 2,9% al 52,8%.

I valori stimati confermano in modo inequivocabile che entrambi gli aspetti della formazione condizionano il livello delle remunerazioni: possedere una laurea e lavorare da più di 10 anni assicura una probabilità di redditi da lavoro elevati e 1,5 volte superiore di quella associata ad un'esperienza lavorativa di durata compresa tra 5 a 10 anni. Di contro, con quest'ultima esperienza lavorativa la probabilità di un laureato di cadere nel primo quinto è ben 4,2 volte quella di un laureato con esperienza più che decennale.

Se invece si considerano contemporaneamente anzianità lavorativa e condizione professionale, le probabilità da esse condizionate di appartenere ai due gruppi estremi (riportate nella Tabella 11) mostrano andamenti abbastanza coerenti con le attese se, a parità di anzianità di lavoro, il confronto avviene tra le diverse qualifiche. Per coloro che posseggono un'esperienza lavorativa superiore ai 10 anni la probabilità di appartenere al primo quinto è del 51,4% se sono operai, mentre quella di appartenere all'ultimo quinto è 92,5% se sono dirigenti. Un po' anomala sembra, invece, la probabilità di cadere nel primo quinto, associata ai "quadri" con oltre 10 anni di lavoro alle spalle. Essa infatti risulta inferiore solo a quella degli operai. Una possibile spiegazione potrebbe essere, ancora una volta, la variabilità campionaria.

Se, a parità di condizione lavorativa si confrontano le probabilità al variare dell'esperienza, emergono valori elevati per tutte le categorie in corrispondenza dell'anzianità più elevata. Le spiegazioni possibili sono da una parte, la minor numerosità di questo gruppo (come si ricorderà, dalla Tabella 9 risulta che globalmente questi percettori rappresentano solo il 13,1% degli appartenenti al primo quinto), dall'altra, l'elevata variabilità delle caratteristiche individuali di questo segmento di popolazione.

Una prima valutazione del ruolo svolto dal *background* familiare (misurato qui dal livello d'istruzione dei genitori) nel determinare la disuguaglianza tra i redditi da lavoro, si può trarre dal calcolo delle probabilità di cadere rispettivamente nel primo o nell'ultimo quinto, condizionatamente al titolo di studio posseduto dal lavoratore ed al grado di istruzione del padre (Tabella 12) e della madre (Tabella 13).

I valori stimati (escludendo i lavoratori senza titolo di studio perché troppo poco numerosi) mettono in luce una situazione per qualche verso inattesa: le probabilità di appartenere al primo quinto, condizionate dal grado d'istruzione del lavoratore e del genitore crescono, a parità di istruzione del lavoratore, al crescere del livello di istruzione

¹⁰⁴ Per ragioni di numerosità campionaria nella Tabella 10 l'attenzione è limitata al sottocampione dei lavoratori che lavorano da più di 10 anni quando l'analisi riguarda tutti e 7 i gradi di istruzione considerati e al sottocampione dei lavoratori con anzianità da 5 a 10 anni per i livelli di istruzione non inferiori alla licenza di scuola dell'obbligo.

del padre così come crescono quelle di appartenere all'ultimo quinto. In altri termini sembrerebbe che un elevato livello d'istruzione del padre da una parte agisca in modo da favorire la possibilità di arrivare a conseguire i redditi da lavoro più elevati ma, dall'altra, provochi una sorta di redistribuzione all'interno del primo 80% di lavoratori. Ad esempio, la probabilità di appartenere al primo quinto, per un lavoratore laureato, passa dal 7,1%, quando il padre ha al più la licenza elementare, al 7,8% quando ha la licenza media ed al 10,4% quando invece è diplomato; sull'altro versante, però, la probabilità di appartenere all'ultimo quinto passa rispettivamente dal 43,5% al 42,6% per risalire al 48,6% quando il padre sia diplomato. Per questi risultati, tuttavia, non si può escludere un forte impatto dell'errore campionario poiché i gruppi analizzati hanno il più delle volte una numerosità contenuta.

Considerazioni sostanzialmente analoghe si possono dedurre fissando l'attenzione sul livello di scolarità della madre, anche se in questo caso la probabilità di percepire i redditi più elevati in corrispondenza del più alto livello di scolarità della madre e del lavoratore raggiunge il 52,7% (contro il 48,6% associato al caso di padre laureato).

Qualora fosse possibile seguire nel tempo lo stesso individuo o la stessa famiglia sarebbe possibile ottenere informazioni sul grado di mobilità inteso come grado di dipendenza dei redditi della generazione dei "figli" da quelli della generazione dei "padri". Il medesimo grado di disuguaglianza nella distribuzione dei redditi, nel tempo, potrebbe essere associato a situazioni opposte come quelle d'assoluta immobilità o di completa inversione.

Al fine di valutare, sulla probabilità di appartenere ai due gruppi estremi, il contributo netto di ciascuno dei fattori della formazione (formale e acquisita sul lavoro) e di altre caratteristiche individuali si è, infine, utilizzato un modello *logit*. Questo tipo di modello, per la sua flessibilità, trova applicazione in numerose situazioni e risulta particolarmente idoneo nell'analisi multivariata di dati categoriali¹⁰⁵. In particolare, l'applicazione dei modelli logistici trova giustificazione nelle ricerche empiriche in cui è possibile distinguere le variabili tra dipendenti (*responses*) ed esplicative (*factors*), nonché individuare catene di connessioni secondo cui alcune variabili sono agenti causali su altre e, contemporaneamente, sono anche sottoposte all'azione causante di quelle che seguono¹⁰⁶.

Le variabili da spiegare, nel nostro caso, sono rispettivamente l'appartenenza al primo quinto o all'ultimo quinto. Le variabili esplicative, tutte di tipo categoriale e ricavate dalle informazioni contenute nei file dell'indagine BI, sono nell'ordine, APQUAL (qualifica professionale), STUDIO (titolo di studio del lavoratore), STUDIOP (titolo di studio del

¹⁰⁵ Come è noto, il concetto di "variabile categoriale" è suscettibile di diverse definizioni. In alcuni casi viene utilizzato per indicare le sole variabili di tipo qualitativo. Si veda Corbetta (1992), cap. 8. In altre situazioni viene inteso in senso meno restrittivo per comprendere anche variabili quantitative che presentano un numero limitato di valori, o i cui valori sono raggruppati in classi. Si veda Fienberg (1980) cap.1. In questo contesto, una variabile categoriale è definita come una "variabile per la quale la scala di misurazione consiste in un insieme di categorie (stati discreti)". Si veda Agresti (1990), cap. 1. Tali variabili, inoltre, possono essere ulteriormente classificate in base a diversi criteri. Si veda, ad esempio, Blalock (1979).

¹⁰⁶ Quando l'analisi di dati categoriali sia condotta non tanto per determinare le possibili interazioni tra tutte le variabili quanto, piuttosto, per valutare gli effetti di quelle considerate esplicative su di una variabile dipendente dicotomica, si può dimostrare che i modelli log-lineari "rilevanti" (ossia più utili per l'analisi) sono equivalenti ai modelli logistici.

padre), STUDIOM (titolo di studio della madre), SESSO (sesso), CERC (ricerca di altra occupazione), OFFERTE (offerte di nuovo lavoro), NESPLAV (numero di esperienze lavorative), ANLAV (anni di esperienza lavorativa), CASSINT (usufruire della cassa integrazione).

I parametri del modello logistico per la prima variabile (probabilità di appartenere al 20% a più basso reddito da lavoro) indicano innanzitutto l'irrelevanza delle variabili non direttamente connesse con l'istruzione e la formazione (con esclusione dell'essere alla ricerca di una nuova occupazione) e di quelle legate al contesto familiare (anche se la significatività della variabile STUDIOP è al limite per l'accettazione). Con riferimento ai percettori dei redditi da lavoro più bassi, dunque, né l'aver avuto offerte per una nuova occupazione né l'aver cambiato più volte lavoro incide sulla probabilità di collocarsi al di sotto del primo quintile. Poiché non soddisfano i criteri per l'inclusione nel modello, il loro effetto sulla probabilità di appartenenza ai lavoratori "poveri", quando siano controllate con le altre caratteristiche individuali, appare trascurabile.

La prima variabile ed entrare nel modello, come forse si poteva prevedere già dalle analisi precedenti è ANLAV, la cui modalità di riferimento è l'aver solo un anno di esperienza lavorativa. L'esperienza lavorativa appare dunque, a parità delle altre caratteristiche individuali prese in considerazione nel modello, come il fattore più importante; essa inoltre presenta coefficienti di regressione tutti altamente significativi. Essi indicano che l'essere appena entrato nel mondo del lavoro comporta una probabilità di conseguire le remunerazioni più basse monotonicamente crescente con l'anzianità lavorativa: è infatti pari a 2,3 volte quella di coloro che stanno lavorando da non più di tre anni, a 3,5 volte quella di coloro che sono nel mondo del lavoro da 4 a 5 anni per raggiungere un rapporto di quasi 17 a 1 se il paragone avviene con i lavoratori con più di dieci anni di esperienza.

Al secondo step, conformemente alle attese, entra in gioco la variabile STUDIO avente come modalità di riferimento l'assenza di titolo di studio. Tutti i suoi coefficienti sono altamente significativi e indicano rischi decisamente decrescenti con il grado di scolarità. Da un rapporto di probabilità inferiore ad 1/4, quando il confronto sia con un lavoratore provvisto di licenza elementare e pari ad 1/5 quando invece sia con uno provvisto di scuola dell'obbligo, si scende fino ad un rapporto pari a 1/16 se il lavoratore è almeno laureato. Il livello di istruzione, anche quando si tengano sotto controllo le altre caratteristiche individuali, si rivela dunque un fattore decisivo nel determinare il livello delle remunerazioni.

Al terzo step entra nel modello la variabile SESSO. Questa caratteristica, che non era stata presa in considerazione nelle analisi precedenti, presenta un coefficiente di correlazione netta (ultima colonna della tabella) abbastanza elevato (è infatti inferiore solo a quello associato alla prima modalità di ANLAV) e indica che l'essere donna comporta un rischio netto di remunerazioni "povere" pari a 5,2 volte quella del genere maschile¹⁰⁷.

Al quarto step entra la variabile dicotomica CERC; il corrispondente coefficiente (con livello di significatività inferiore all'1 per mille) indica che a coloro che dichiarano di aver fatto qualche cosa per cambiare lavoro (risposta SI) è associata una probabilità oltre 5 volte superiore di ricadere nel primo 20% rispetto a coloro che non hanno fatto nulla (risposta NO). Esiste, evidentemente, una giustificata

¹⁰⁷ Su questo aspetto si veda Flabb (1997).

insoddisfazione nei confronti della propria posizione lavorativa che spinge coloro che stanno in questo gruppo a cercare di migliorare la propria posizione.

APQUAL, la cui modalità di riferimento è essere operaio, entra in gioco al quinto ed ultimo step. I coefficienti associati alle sue modalità indicano che l'essere operaio comporta un rischio di bassa remunerazione pari a 2,7 volte quella degli impiegati e degli insegnati, a 3,2 volte quella dei quadri e ben a 5,7 volte quella dei dirigenti. La significatività di tali coefficienti è, ad esclusione della variabile associata con la qualifica di dirigenti, superiore all'1 per mille.

Ad esclusione delle variabili ANLAV (1 anno), ANLAV(4) (oltre 10 anni), SESSO e CERC i valori del coefficiente di correlazione R sono piuttosto esigui a testimonianza del fatto che il contributo delle singole variabili al modello è piuttosto contenuto. E' interessante comunque osservare come i segni risultino tutti coerenti con le attese: un valore negativo di R indica che all'aumentare del valore della variabile diminuisce la verosimiglianza del verificarsi dell'evento.

L'applicazione del modello logistico al gruppo dei lavoratori più remunerati (ultimo 20%) conduce invece alle seguenti osservazioni:

- l'entrata della variabile STUDIOP al sesto step (come si ricorderà nel modello precedente questa variabile era al limite del livello di significatività per l'ingresso) che, con coefficienti di significatività non superiori all'1,5%, mostra rapporti di probabilità rispetto ai lavoratori con padre senza titolo di studio crescenti monotonicamente con il livello di istruzione paterno: se il padre è diplomato la probabilità di percepire le retribuzioni più alte è doppia, se è laureato quasi tripla.

- il primo posto in ordine di entrata della variabile APQUAL, seguita dalla variabile SESSO così che gli anni di lavoro (ANLAV) passano al terzo posto. Interessanti i valori dei coefficiente relativi alla modalità "Dirigenti" (APQUAL(4)) e "Lavoro da oltre 10 anni" (ANLAV(4)). Essi indicano un "rischio" d'alte remunerazioni per i dirigenti pari a quasi 27 volte quella degli operai (la modalità di riferimento) e per i lavoratori anziani pari a 27,8 volte quella dei giovanissimi.

Rispetto al modello precedente, i valori dei rapporti di probabilità associati alle singole modalità della variabile STUDIO risultano più ridotti e sembrano indicare che sul "rischio" di ricchezza più ancora dell'istruzione incidono le altre componenti della formazione.

La verifica empirica condotta sui dati tratti dall'indagine sui redditi individuali della Banca d'Italia sembra dunque confermare che al possesso di capitale umano diverso per ammontari e per componenti corrispondono anche diverse posizioni lungo la scala delle remunerazioni. In particolare, l'applicazione dei modelli di regressione logistica ha consentito di quantificare gli effetti netti dei singoli fattori che, come si è visto, presentano impatti d'intensità e portata relativa non speculari passando dal gruppo dei lavoratori "poveri" a quello dei lavoratori "ricchi".

6. Conclusioni

Lo schema adottato nel nostro lavoro ha consentito di ricondurre il grado di disuguaglianza della distribuzione personale del reddito, e le sue variazioni, ai meccanismi operanti attraverso il mercato, la famiglia e lo Stato. In particolare si è cercato di mettere in relazione i mutamenti nella disuguaglianza con le trasformazioni del

sistema produttivo e socio-istituzionale. Si è fissata l'attenzione sul ruolo che i diversi individui, interagendo con il sistema delle imprese, svolgono all'interno del processo produttivo in quanto detentori di risorse materiali (lavoro, capitale, terra), ma anche e soprattutto immateriali quali l'istruzione o, più in generale, un determinato livello di "knowledge".

L'esperienza più recente dei principali paesi industrializzati ha mostrato come i processi di globalizzazione e di ristrutturazione industriale, l'introduzione delle nuove tecnologie informatiche, la modificazione del peso dei vari settori produttivi nonché le politiche di riduzione della spesa pubblica nell'ambito dei processi di trasformazione del Welfare State abbiano prodotto effetti sul mercato del lavoro che si sono tradotti in una sensibile crescita nei livelli di disuguaglianza. Ciò conferma il fatto che esistono relazioni molto strette tra caratteristiche del sistema produttivo, effetti delle politiche economiche e distribuzione (primaria e secondaria) del reddito.

Si è osservato come le diverse spinte provenienti dal mercato non siano state contrastate da politiche redistributive adeguate. Un sistema d'imposte progressivo che grava prevalentemente sul lavoro ha finito con il contribuire al deterioramento della posizione relativa dei lavoratori, ed in particolare di quelli dipendenti. Questo fattore ha aggravato gli effetti derivanti dalla riduzione della quota dei salari rispetto a quella dei profitti. D'altra parte, un sistema di trasferimenti basato quasi completamente sui trasferimenti previdenziali non ha prodotto effetti redistributivi apprezzabili tra classi di redditi, anche se ha contribuito al miglioramento della posizione relativa degli anziani.

L'Italia è stato uno dei pochi paesi europei in cui la disuguaglianza è diminuita negli anni '80 ed è cresciuta, invece, negli anni '90. Si è così avanzata l'ipotesi che, in Italia, gli effetti del processo di liberalizzazione dei mercati e le trasformazioni del settore industriale abbiano cominciato ad operare con un certo ritardo rispetto agli altri paesi europei, e cioè solamente quando la svalutazione del 1992 ha imposto mutamenti tecnologici e organizzativi all'interno delle imprese al fine di mantenere adeguati livelli di competitività. Questi mutamenti si sono tradotti in un aumento dell'impiego del capitale rispetto al lavoro, in un aumento del lavoro specializzato rispetto a quello non specializzato, in una riduzione del peso del lavoro dipendente rispetto al totale del fattore lavoro.

Un'analisi più articolata del processo di formazione delle diverse componenti di reddito per i diversi gruppi di percettori (distinti per posizione nella professione, area territoriale, caratteristiche demografiche, livello d'istruzione) ha consentito di meglio evidenziare le relazioni tra distribuzione funzionale e disuguaglianza. Le trasformazioni concernenti le strutture professionali, settoriali e territoriali dei nuovi posti di lavoro, lo sviluppo delle tecnologie informatiche e le conseguenti modificazioni organizzative sono stati considerati fattori che attraverso il mercato hanno contribuito a modificare il livello di disuguaglianza. In particolare si è osservato come il passaggio da strutture gerarchiche intensamente industrializzate a strutture a rete abbiano prodotto un mutamento nella distribuzione delle retribuzioni e, conseguentemente, in quella dei redditi.

I dati forniti dall'indagine della Banca d'Italia hanno consentito di analizzare le caratteristiche della distribuzione dei redditi familiari complessiva e disaggregata per le diverse aree territoriali. L'ipotesi guida è stata quella della valenza territoriale, e cioè che le caratteristiche di aree fortemente differenziate sotto il profilo dei processi produttivi (per livello tecnologico e settore d'attività) e sotto il profilo occupazionale (in termini di

partecipazione e composizione dell'occupazione) siano variabili significative nello spiegare il grado di disuguaglianza. Al Nord l'esistenza d'industrie caratterizzate da una struttura professionale in cui è relativamente più consistente la quota di lavoro specializzato e di un terziario avanzato (servizi alle imprese), possono essere considerate come condizioni che finiscono con l'accentuare il grado di disuguaglianza e giustificare redditi medi elevati. Al Sud l'esistenza di una struttura produttiva tradizionale, un maggior peso del settore agricolo e del terziario tradizionale (servizi alle persone) insieme ad elevati livelli di disoccupazione sono identificabili come fattori che contribuiscono a determinare elevati livelli di disuguaglianza insieme a redditi medi più bassi.

L'analisi effettuata ha suggerito l'ipotesi che al Nord gli effetti più immediati dei processi di ristrutturazione si siano tradotti, almeno in un primo tempo, in un aumento dei pensionamenti e prepensionamenti. Proprio in quest'area territoriale i pensionati sono stati il gruppo che è stato in grado di ottenere il miglioramento più significativo nella propria posizione relativa. Questa tendenza è comune ad altri paesi della UE, ma per l'Italia il guadagno in termini relativi sia di reddito che di ricchezza appare molto più pronunciato.

L'evidenza empirica sui redditi familiari distinti per classe d'età del capofamiglia ha confermato, poi, il ruolo che i trasferimenti pubblici e privati hanno nel modificare il grado di disuguaglianza nella distribuzione primaria del reddito, in relazione anche alle profonde trasformazioni che sono avvenute nella società e nella composizione demografica delle famiglie. Il miglioramento nella posizione relativa degli anziani, rispetto a quanto si osserva nella media dei paesi europei, è il riflesso dei meccanismi redistributivi tra le generazioni. In Italia prevalgono meccanismi di trasferimento dalle generazioni giovani a quelle anziane che operano attraverso allo Stato. Nello stesso tempo flussi di segno opposto, e cioè trasferimenti di reddito e di ricchezza dalle generazioni anziane a quelle giovani operano all'interno del settore privato come meccanismi di compensazione per la crescente concentrazione della disoccupazione tra le fasce giovanili della popolazione.

Con riferimento al grado di partecipazione femminile al mercato del lavoro sono stati individuati due distinti modelli di riferimento. Al Sud, analogamente a quanto accade in altri paesi come gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, sembra prevalere una sorta di effetto compensativo. La crescita dell'occupazione femminile deve essere interpretata come la risposta ad una diminuzione del reddito del coniuge (lavoratore non qualificato, espulso dal mercato del lavoro). Al Nord, invece, sembra operare un modello opposto. In quest'area esisterebbe, infatti, un'elevata correlazione tra occupazione femminile, livello d'istruzione e reddito del coniuge.

Il livello d'istruzione è stato individuato, infine, come uno dei fattori più significativi nello spiegare la disuguaglianza nella distribuzione personale dei redditi. Gli investimenti in capitale umano sono stati considerati come una delle variabili che limita la mobilità sociale e permette il mantenimento delle disuguaglianze all'interno e tra le generazioni. L'evidenza empirica segnala come nel nostro paese, in particolare, siano ancora molto forti le reti di supporto familiare nonostante un accesso generalizzato all'istruzione.

Le distribuzioni dei redditi individuali da lavoro o da pensione (al netto delle imposte dirette) in relazione all'età ed al titolo di studio dei percettori mostrano che l'andamento dei profili retributivi, al crescere del titolo di studio, tende ad assumere una forma ad U

rovesciata, con un massimo collocabile intorno ai 50-60 anni (corrispondenti a 20-35 anni di esperienza lavorativa) in cui viene raggiunta la massima capacità di guadagno legata all'accumulo di esperienza lavorativa (accumulo di capitale umano che da questo momento comincerà invece a stabilizzarsi per poi diminuire per effetto dell'obsolescenza). La curvatura del profilo retributivo risulta via via più accentuata (a parità d'età) passando da quello relativo ad individui in possesso di titolo di studio basso a quelle corrispondenti a titoli di studio più elevati. Per coloro che sono privi di titolo di studio, il profilo appare sostanzialmente piatto, ad indicare la mancanza di prospettive di miglioramenti retributivi corrispondenti ad una progressione nella carriera professionale. Anche se più contenuti, i divari continuano a permanere anche a carriera lavorativa ormai conclusa poiché la pensione è fortemente correlata al precedente livello retributivo.

I valori stimati hanno confermato che i diversi aspetti della formazione (possedere una laurea e lavorare da più di 10 anni), condizionano il livello delle remunerazioni. Utilizzando un modello *logit*, infine, si è potuto valutare, il contributo netto di ciascuno dei fattori della formazione (formale e acquisita sul lavoro) e d'altri fattori (qualifica professionale, titolo di studio del padre e della madre, sesso, numero di esperienze, ricerca di altra occupazione, offerte di nuovo lavoro) sulla probabilità di appartenere ai due gruppi estremi della distribuzione dei redditi da lavoro. Con riferimento alla probabilità di appartenere al primo quinto l'esperienza lavorativa appare quella più importante. La seconda variabile che entra in gioco è il titolo di studio. In successione entrano il sesso, la ricerca di una nuova occupazione, come indice dell'insoddisfazione della propria remunerazione, la qualifica. Non sembrano essere significative invece le variabili titolo di studio del padre e della madre. Con riferimento alla probabilità di appartenere all'ultimo quinto appaiono determinanti prima di tutto il titolo di studio e la qualifica e solo come terzo fattore l'esperienza.

Riferimenti bibliografici

Addabbo T. (2000), *Labour supply and employment probabilities in Italy: a gender analysis in a regional perspective*, "Economia e Lavoro", vol.23,

Agresti A. (1990), *Categorical data analysis*, Wiley, New York.

Atella V. (2000), *Le politiche sociali in Italia e in Europa : coerenza e convergenza nelle azioni*, *Quinto rapporto CNEL sulla distribuzione e redistribuzione del reddito in Italia*, Il Mulino, Bologna, CNEL, Roma, in corso di pubblicazione.

Atkinson A.B. (1983), *The economics of inequality*, Clarendon Press, New York.

Atkinson A.B., Rainwater L., Smeeding T.(1995), *Income distribution in OECD countries. Evidence from the Luxembourg Income Study*, OECD, Parigi.

Atkinson A.B., Bourguignon F. (2000), *Income Distribution and Economics*, in : Atkinson A.B., Bourguignon F. (2000), pagg. 5-58.

Atkinson A.B., Bourguignon F. (2000), *Handbook of Income distribution*, volume 1, North-Holland, Elsevier, Amsterdam.

Banca d'Italia (1983), *L'indagine campionaria sui bilanci delle famiglie italiane*, Nota metodologica, "Bollettino Statistico" n.3-4, Roma.

Banca d'Italia (1995), *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 1993*, Supplemento al Bollettino Statistico n. 9, Roma.

Banca d'Italia (1997), *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 1995*, Supplemento al Bollettino Statistico (nuova serie) n. 14, Roma.

Banca d'Italia (2000), *I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 1998*, Supplemento al Bollettino Statistico (nuova serie) n. 22, Roma.

Bernardi L. (2000), (a cura di), *La finanza pubblica italiana. Rapporto 2000*, Il Mulino, Bologna.

Blalock H. M. JR. (1979), *Social statistics*, II ed., McGraw Hill, New York.

Bosi P. (1999), *La riforma della spesa per assistenza dalla Commissione Onofri ad oggi: una valutazione in corso d'opera*, Università degli Studi di Modena, Working paper n.260.

Bottioli Civardi M. (1988), *Le matrici di contabilità sociale per un'analisi strutturale della distribuzione personale dei redditi*, Giuffrè, Milano.

Bottiroli Civardi M. (1997), *Istruzione, formazione e disuguaglianza dei redditi*, «Rivista di Economia, Demografia e Statistica», vol. LI, n.4, ottobre-dicembre, pagg. 193-226.

Bottiroli Civardi M., Targetti Lenti R. (1990), *Una Sam per l'economia italiana*, Working paper, Istituto di Statistica, Università di Pavia.

Bottiroli Civardi M., Targetti Lenti R. (1999), *La Matrice di Contabilità Sociale (SAM) ed il Sistema dei Conti Nazionali (SNA): problemi di integrazione e di scelta dei gruppi socio-economici*, Quaderni del dipartimento di Economia Pubblica e Territoriale, n.5, Università di Pavia.

Brandolini A. (1997), *Andamento macroeconomico, regole di assegnazione e distribuzione personale dei redditi*, Riunione della Società Italiana degli Economisti, Roma.

Brandolini A. (1999), *The distribution of personal income in post-war Italy: Source description, data quality, and the time pattern of income inequality*, Banca d'Italia, Temi di discussione, n.350, aprile 1999.

Brandolini A., D'Alessio G. (1999), *Composizione familiare e distribuzione del reddito in Italia e in alcuni paesi dell'Unione Europea*, Relazione al Seminario «Politiche familiari e offerta di lavoro», 17 giugno 1999, Roma, mimeo.

Bresnahan T.F., Brynjolfsson E., Hitt L.M. (1999), *Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor: Firm-level Evidence*, NBER Working Paper 7136.

Brunello G., Checchi D. (2000), *Differenziali salariali tra settori in una economia aperta: l'esperienza italiana del secondo dopoguerra*, «Rivista di Politica Economica», ottobre-novembre 2000, pagg. 185-219.

Campa G., Visco V. (1973), *La distribuzione dei redditi*, Franco Angeli, Milano, 1973.

Cannari L., D'Alessio G. (1995), *Il rendimento dell'istruzione: alcuni problemi di stima*, in: Temi di discussione, Banca d'Italia, n. 253, Roma.

Casavola P., Gavosto A., Sestito P. (1996), *Technical Progress and Wage Dispersion in Italy: Evidence from Firms' Data*, «Annales d'Economie et de Statistique», 41/42.

Checchi D. (1996), *La mobilità sociale: problemi interpretativi e misure sul caso italiano*, in: Rossi N., (a cura di), (1996), pagg. 399-433.

Checchi D. (1997), *La disuguaglianza. Istruzione e mercato del lavoro*, Laterza, Roma.

Chiappero Martinetti E., Targetti Lenti R. (1992), *Povert : problemi di concettualizzazione e di identificazione delle variabili causali*, «Rivista di Politica Economica», n.5, pp. 3-43.

Commissione per l'analisi delle compatibilità macroeconomiche della spesa sociale (Commissione Onofri) (1997), *Documenti della Commissione*, Presidenza del Consiglio dei Ministri, Roma.

Corbetta P.G. (1992), *Metodi di analisi multivariata per le scienze sociali*, Il Mulino, Bologna.

Corsi M. (2000), *L'impatto delle nuove tecnologie sulle forme di lavoro: una prospettiva europea*, Società Italiana degli Economisti, XLI Riunione Scientifica Annuale, Cagliari, ottobre.

Dagum C. (1977), *A New Model of Personal Income Distribution: Specification and Estimation*, *Economie appliquée*, Vol. XXX, n.3, pp.413-436.

Dagum C. (1980), *Generating System and Properties of Income Distribution Models*, *Metron*, Vol. XXXVIII, n.4, pp.3-26.

Dahrendorf R. (1989), *Il conflitto sociale nella modernità*, Laterza, Bari, 1989.

D'Alessio G., Signorini L.F. (2000), *Disuguaglianza dei redditi individuali e ruolo della famiglia in Italia*, *Temi di discussione*, n.390, Banca d'Italia, Roma.

D'Ambrosio C. (2000), *Household Characteristics and distribution of income in Italy: an application of social distance measures*, in corso di stampa su "Review of income and Wealth", marzo.

Del Boca D., Pasqua S. (2000), *Employment Patterns of husband and wives and family income distribution*, *Child, working papers* n.13/2000.

Dell'Aringa C., Lucifora C. (2000), *La "scatola nera" dell'economia italiana: mercato del lavoro, istituzioni, formazione dei salari e disoccupazione*, "Rivista di Politica Economica", ottobre-novembre 2000, pagg. 21-71.

Fattorini L., Lemmi A. (1979), *Proposta di un modello alternativo per l'analisi della distribuzione personale del reddito*, *Atti AIRO*, Bologna, pp. 80-117.

Ferrera M. (1993), *Modelli di solidarietà*, Il Mulino, Bologna.

Ferrera M. (1998), *Le trappole del Welfare*, Il Mulino, Bologna.

Ferrera M. (1999), *Salvati dall'Europa?*, Il Mulino, Bologna.

Fienberg S.E. (1980), *The analysis of cross-classified categorical data*, II ed., The MIT Press, Cambridge.

Flabb L. (1997), *Discriminazione di genere e rendimenti dell'istruzione: un'analisi sui microdati individuali*, "Rivista di Politica Economica", dicembre 1997, pp. 187-234.

Forster M.F., Pellizzari M., (2000), *Trends and driving factors in income distribution and poverty in the OECD area*, Labour Market and Social Policy-Occasional Papers no. 42., OECD, Parigi.

Fritzell J. (1994), *La crescita della diseguaglianza: una comparazione internazionale*, in: Rossi, (1994), (a cura di).

Goodman L. A. (1983), *The analysis of dependence in cross-classifications having ordered categories, using log-linear models for frequencies and log-linear models for odds*, *Biometrics*, XXXIX.

Gootshalk P., Smeeding T.M. (2000), *Empirical Evidence on Income Inequality in Industrialized Countries*, in : Atkinson A.B., Bourguignon F. (2000), pagg. 261-308.

Hauck W.W., Donner A. (1977), *Wald's test as applied to hypotheses in logit analysis*, *Journal of the American Statistical Association*, 72, pp.851-853.

ISAE (2000), *Rapporto trimestrale, priorità nazionali: regolamentazione, competitività, cittadinanza*, aprile, Roma.

Istat (1983), *La distribuzione quantitativa del reddito in Italia nelle indagini sui bilanci di famiglia negli anni 1980-81-82*, Supplemento al Bollettino mensile di Statistica, n.25, Roma.

Livraghi R. (1997), *Istruzione, formazione e distribuzione personale dei redditi*, «Rivista di Economia, Demografia e Statistica», vol. LI, n.4, ottobre-dicembre, pagg. 227-255.

Lydall H. (1975), *La struttura delle retribuzioni*, Franco Angeli, Milano, 1975.

Kaldor N. (1956), *Alternative theories of distribution*, "Review of Economic Studies", XXIII, n°2, 1956, pp.83-100.

Keynes J.M. (1931), *Liberalism and labour*, in: *Essays in persuasion*, Mac Millan, Londra.

Malerba G., Tartamella F. (1998), *Evoluzione recente della distribuzione del reddito in Italia*, n.2, aprile-giugno.

Martinelli A., Salvati M., Veca S. (1989), *Progetto 89: tre saggi su libertà, eguaglianza, fraternità*, Il Saggiatore, Milano.

Mazzaferro C., Toso S. (2000), *La spesa per la protezione sociale: interventi settoriali o nuovi modelli?*, in: Bernardi (2000).

Nickell S., Bell B. (1995), *The Collapse in Demand for the Unskilled and Unemployment across the OECD*, "Oxford Review of Economic Policy", vol.11, pp.40-62.

OECD (1996), *The Evolution of Skills in OECD Countries and the Role of Technology*, STI Working Paper 1996/8.

OECD (1998), *OECD Data on Skills: Employment by Industry and Occupation*, STI Working Paper 1998/4.

Okun A.M. (1990), *Eguaglianza ed efficienza. Il grande trade-off*, Liguori editore,

Pareto V. (1896), *Cours d'économie politique*, vol. II, Rouge, Losanna.

Phelps E.S. (1997), *Enterprise and Inclusion in the Formal Economy of Italy: the Problems of High Unemployment and Stagnation*, Progetto Strategico CNR "Italy in Europe", Semi-annual Report, novembre 1997, Roma.

Piketty T. (1999), *L'économie des inégalités*, Editions La Découverte, Parigi.

Piva M., Vivarelli M. (2000a), *Cambiamento tecnologico e skills: l'impatto qualitativo delle ICT*, "Rivista Milanese di economia,

Piva M., Vivarelli M. (2000b), *Determinanti dello skill-bias in un paese a tecnologie intermedie: il caso del settore manifatturiero italiano*, Convegno "Tecnologia e Società", Accademia Nazionale dei Lincei, 11-12 Dicembre, Roma.

Rossi N. (1993), (a cura di), *La crescita ineguale (1981-1991), Primo rapporto CNEL sulla distribuzione e redistribuzione del reddito in Italia*, Il Mulino, Bologna.

Rossi N. (1994a), *Politica economica e distribuzione del reddito*, in Pizzuti F. R. (a cura di), *L'economia italiana dagli anni 70 agli anni 90. Pragmatismo, disciplina e saggezza convenzionale*, Mc Graw-Hill, pagg. 271-286.

Rossi N. (1994b), (a cura di), *Una transizione equa: 1992-1993. Secondo rapporto CNEL sulla distribuzione e redistribuzione del reddito in Italia*, Il Mulino, Bologna.

Rossi N. (1994c), *Risanamento economico ed equità nella transizione*, "Il Mulino", n.4.

Rossi N. (1996), (a cura di), *Competizione e giustizia sociale, 1994-1995, Terzo rapporto CNEL sulla distribuzione e redistribuzione del reddito in Italia*, Il Mulino, Bologna.

Rossi N. (1998), (a cura di), *La sovranità sociale 1996-1997, Quarto Rapporto CNEL*

sulla distribuzione e redistribuzione del reddito in Italia, Il Mulino, Bologna.

Salvati M. (1989), *I principi e l'efficienza*, in: Martinelli, Salvati, Veca, (1989).

Sapir A. (2000), *Who is afraid of globalization? The Challenge of Domestic adjustment in Europe and America*, Conference on "Efficiency, Equity and legitimacy: the Multilateral Trading System at the Millennium", Harvard University, June 1-2.

Sen A.K. (1994), *La diseguaglianza*, Il Mulino, Bologna.

Simonazzi A.M. (2000), *Institution, Technology and earnings Inequality*, Società Italiana degli Economisti, XLI Riunione Scientifica Annuale, Cagliari, ottobre.

Sylos Labini P. (1975), *Saggio sulle classi sociali*, Laterza, Bari.

Targetti Lenti R., (1984), *Struttura produttiva e distribuzione personale del reddito. Una verifica del caso italiano*, Giuffrè editore, Milano.

Targetti Lenti R. (1987), *Recenti teorie economiche sulla distribuzione personale dei redditi*, in: Zenga (a cura di) (1987).

Tartamella F. (2001), *Private and public transfers between generations*, Dottorato di ricerca in Economia politica, XIII ciclo, Milano, 2001.

Thurow L.C. (1982), *All'origine dell'ineguaglianza*, Vita e Pensiero, Milano.

Van Parijs P, Salinas C.C. (1998), *Basic income and its cognates. Puzzling equivalence and unheeded differences between alternative ways of addressing the "new social question"*, 7th International Congress on basic income, 10-12 September, Amsterdam, mimeo.

Wolleb G. (1991), (a cura di), *La distribuzione dei redditi familiari in Europa*, Il Mulino, Bologna.

Zenga M. (a cura di), (1987), *La distribuzione personale del reddito: problemi di formazione, di ripartizione e di misurazione*, Vita e Pensiero, Milano.

Tabella 1 – Quote di reddito familiare disponibile per decimi di famiglie e indici di Gini
(Anni 1982-1998)

Decimi	1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	Indice Gini	
											Y _{Effettivi}	Y _{Equivalent.}
1982*	2,9	4,6	5,7	6,8	7,9	9,2	10,7	12,7	15,6	23,9	0,336	-
1987	2,7	4,2	5,2	6,3	7,4	8,8	10,6	12,6	15,8	26,4	0,365	0,309
1989	2,7	4,3	5,5	6,5	7,7	9,1	10,7	12,6	15,7	25,2	0,340	0,278
1991	2,7	4,4	5,6	6,7	7,9	9,3	11,0	13,0	15,6	23,8	0,329	0,270
1993	2,1	3,8	5,1	6,3	7,5	8,9	10,8	13,0	16,1	26,4	0,371	0,314
1995	2,3	3,9	5,2	6,3	7,5	8,9	10,6	12,8	15,9	26,6	0,370	0,312
1998	2,0	3,8	5,0	6,2	7,4	8,9	10,6	12,7	15,7	27,5	0,374	0,343
Var% 98/87	-25,9	-9,5	-3,8	-1,6	0	+1,1	0	+0,8	0	+4,2	+2,5	+11,0
Var% 98/91	-26,6	-13,4	-10,7	-7,5	-6,7	-4,3	-3,6	-2,3	+0,6	+15,6	+13,65	+23,7

* L'indice di Gini calcolato da Brandolini per il 1982 si riferisce a redditi «al netto degli interessi e dividendi», Brandolini, pag.52,

Fonte: Brandolini (1999), pag.53, pag.70. Per il 1998: Banca d'Italia (2000). La serie dell'indice di Gini calcolata sui redditi equivalenti è tratta da Brandolini, D'Alessio (1999), pag. 13.

Tabella 2 - Indici di disuguaglianza dei redditi familiari equivalenti in alcuni paesi della EU

Paesi	Anno	Indice di Gini
Belgio	1992	0,214
Finlandia	1991	0,207
Lussemburgo	1994	0,222
Svezia	1992	0,214
Danimarca	1992	0,216
Francia	1989	0,288
Germania	1994	0,259
Paesi Bassi	1991	0,242
Regno Unito	1995	0,315
Italia	1995	0,316

Fonte: Elaborazioni su dati LIS tratti da: Brandolini, D'Alessio (1999), pag. 23

Tabella 3 - La formazione del reddito delle famiglie consumatrici (anni 1981-1997).
Quote % sul reddito disponibile lordo.

	81-83	84-89	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Reddito primario	109,5	110,0	110,0	110,5	110,3	112,1	110,6	111,3	111,7	111,7
Reddito da lav. dipendente	59,8	59,0	59,0	58,6	57,7	58,4	57,1	56,0	56,6	57,8
Reddito da lav. autonomo	32,1	32,1	31,1	31,5	30,3	30,5	30,9	31,3	31,4	30,0
<i>Imprese individuali</i>	30,5	30,4	29,5	29,9	28,7	28,9	29,1	29,5	29,6	30,0
Società	1,6	16,0	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7
Redditi da capitale	10,0	10,2	11,0	11,3	12,6	13,4	11,1	11,8	12,3	12,8
<i>Rendite di terreni</i>	0,0	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Dividendi	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
Interessi sul debito	4,2	6,4	7,1	7,5	8,2	9,0	8,1	=	=	=
Altri interessi netti	5,3	3,1	3,2	3,3	3,9	3,9	2,9	=	=	=
Risultato lordo gestione	7,6	8,7	8,9	9,1	9,7	9,8	10,6	11,1	11,7	12,1
Trasferimenti netti	-9,5	-10,0	-10,0	-10,5	-10,3	-12,1	-10,6	-11,3	-11,7	-11,7
<i>Imposte correnti</i>	-12,7	-13,4	-13,7	-13,8	-14,3	-15,8	-14,7	-14,6	-15,1	-15,6
<i>Contributi sociali</i>	-20,5	-21,3	-21,7	-21,8	-22,0	-23,2	-23,4	-24,1	-24,3	-24,7
<i>Prestazioni sociali</i>	23,3	24,7	25,3	25,1	26,3	27,5	28,0	27,9	28,2	29,1
<i>Altri trasferimenti</i>	0,3	0,0	0,2	-0,1	-0,4	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,6
Reddito lordo disponibile (miliardi di lire)	-	-	1005, 2	1004, 6	1179, 0	1177, 7	1224, 1	1297, 0	1360, 5	1396, 3

Fonte: Atella (2000), pag.73; rielaborazione su dati ISTAT.

Tabella 4 - La formazione del reddito delle famiglie consumatrici per tipo di reddito (Anni 1991-1998). *Quote % sul reddito disponibile netto.*

	Redditi familiari da				
	Lavoro dipendente	Lavoro autonomo	Capitale	Trasferimenti	<i>di cui pensioni</i>
1987	47	19	17	17	-
1991	44	16	20	20	-
1993	44	14	20	22	-
1995	40,5	13,5	21,5	24,5	-
1998	38,5	14,3	23,7	23,5	23,1

Fonte: n.s elaborazioni sui dati della Banca d'Italia.

Tabella 4.1 - La formazione del reddito delle famiglie consumatrici per tipo di reddito (1998).

Quote % sul reddito disponibile netto dei quinti di reddito.

Quinti di reddito	Lavoro dipendente	Lavoro autonomo	Capitale	Trasferimenti	<i>di cui pensioni</i>
1°	18,4	4,5	23,0	54,0	53,4
2°	32,9	7,6	19,7	39,8	39,3
3°	39,3	9,1	21,7	29,9	29,2
4°	48,7	12,0	20,1	19,3	19,0
5°	36,7	20,7	27,4	15,1	14,7

Fonte: Banca d'Italia (2000).

Tabella 5 - La formazione del reddito delle famiglie consumatrici nei decili per tipo di reddito in Francia nel 1994

	Salari	Autonomi	Pensioni	Trasferimenti	Capitale
In media	55,8	7,4	21,6	8,5	5,2
D1	15,7	2,2	5,3	24,5	4,6
D2	27,2	3,5	50,0	15,4	3,8
D3	36,6	3,0	42,1	13,2	5,0
D4	47,4	3,5	33,3	11,3	4,4
D5	52,9	5,2	26,3	12,5	3,1
D6	58,9	4,2	23,1	10,0	3,8
D7	63,9	5,1	18,6	8,7	3,7
D8	68,0	6,1	14,6	7,6	3,8
D9	66,2	6,3	17,5	5,0	5,0
P90-P95	64,1	9,5	17,0	3,1	6,3
P95-P100	53,6	26,5	9,3	1,9	8,7

Fonte: Piketty (1999), pag.8.

Tabella 6 - Indice di Gini e redditi medi delle famiglie per ripartizione territoriale
(Anni 1987, 1998).

Anni	Italia	Nord	Centro	Sud
Indice di Gini				
1987	0,353	0,348	0,317	0,358
1998	0,374	0,363	0,338	0,374
Var.% 98/87	+6,0	+4,3	+6,6	+4,5
Redditi medi				
1987	28084	31671	28087	22332
1998	48272	54892	53560	35536
Var.% 98/87	+71,9	+73,3	+90,7	+59,1
Numero famiglie				
1987	8027	3893	1705	2429
1998	7147	3433	1363	2351

Fonte: n.s. elaborazioni su dati Banca d'Italia

Tabella 6.1 - Indice di Gini e redditi medi delle famiglie con capofamiglia *pensionato*
"da lavoro"
per ripartizione territoriale. (Anni 1987, 1998).

Anni	Italia	Nord	Centro	Sud
Redditi medi				
1987	19219	21165	19963	15457
1998	45329	49400	49086	35672
Var.% 98/87	+135,8	133,4	145,9	130,8
Numero famiglie				
1987	2726 (33,9)	1308 (33,6)	619 (36,3)	798 (32,8)
1998	2273 (31,1)	1216 (35,4)	392 (28,8)	665 (28,3)

Tra parentesi le quote % sul totale delle Famiglie della ripartizione.

Fonte: n.s. elaborazioni su dati Banca d'Italia

Tabella 6.2 - Indice di Gini e redditi medi delle famiglie con capofamiglia *lavoratore dipendente*

per ripartizione territoriale. (Anni 1987, 1998).

Anni	Italia	Nord	Centro	Sud
Redditi medi				
1987	30754	35141	29757	23943
1998	53157	58643	56072	42721
Var.% 98/87	+72,8	+66,9	+88,4	+78,4
Numero famiglie				
1987	3564 (44,4)	1770 (45,5)	776 (45,5)	1028 (42,3)
1998	2570 (71,8)	1230 (70,6)	542 (67,7)	798 (77,0)

Tra parentesi le quote % sul totale delle Famiglie della ripartizione.

Fonte: n.s. elaborazioni su dati Banca d'Italia

Tabella 6.3 - Indice di Gini e redditi medi delle famiglie con capofamiglia *lavoratore autonomo*

per ripartizione territoriale. (Anni 1987, 1998).

Anni	Italia	Nord	Centro	Sud
Redditi medi				
1987	37394	41311	39945	30319
1998	70667	83186	65435	49450
Var.% 98/87	+89,0	+101,4	+63,8	+63,1
Numero famiglie				
1987	1651 (20,6)	793 (20,4)	308 (18,1)	550 (22,6)
1998	1011 (28,2)	513 (29,4)	259 (32,3)	239 (23,0)

Tra parentesi le quote % sul totale delle Famiglie della ripartizione.

Fonte: n.s. elaborazioni su dati Banca d'Italia

Reddito medio annuo dei maschi in Italia, per classi di età, per titolo di studio, nel 1995 (in migliaia di lire)

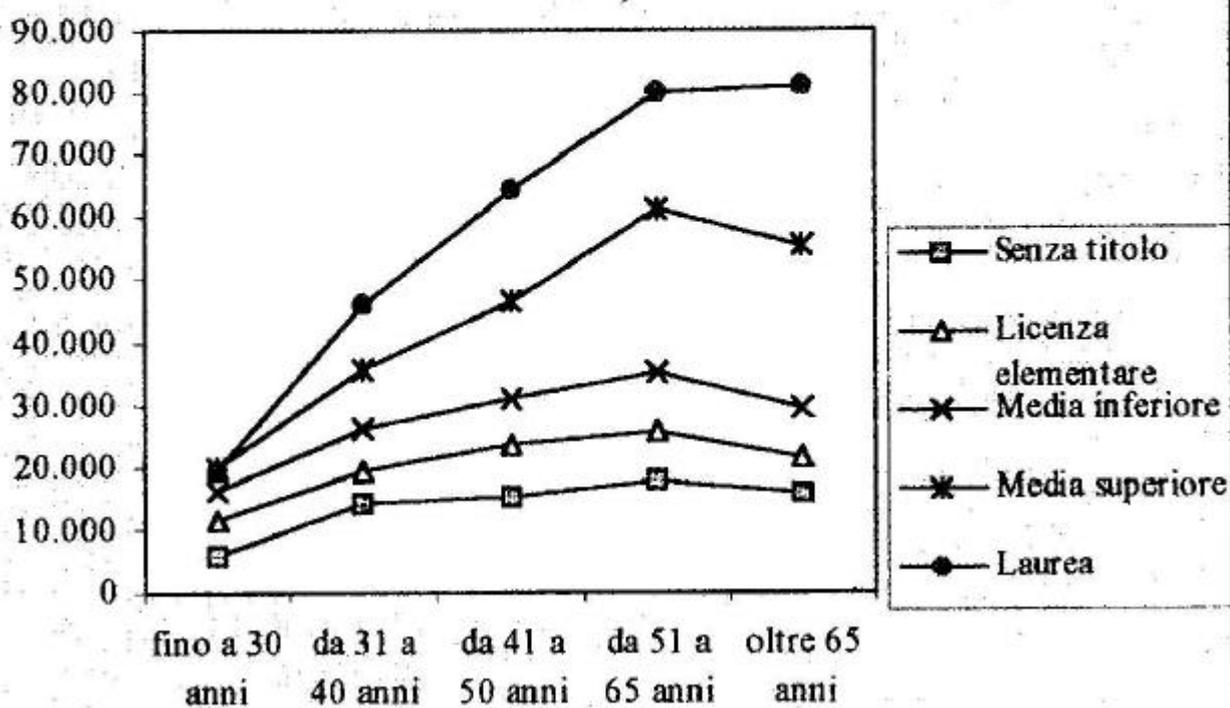


Tabella 7 - Quote di percettori e valori medi del reddito annuo da lavoro (in migliaia) dei cinque gruppi ordinati, secondo la qualifica.

Gruppi Ordinati	Operai	Impiegati	Insegnanti	Quadri	Dirigenti	Totale
<i>Frequenze relative</i>						
1° quinto	30,0	13,0	10,3	7,0	1,4	20,00
2° quinto	28,5	15,9	9,6	4,5	0,7	20,00
3° quinto	21,0	21,4	22,9	9,1	1,3	20,00
4° quinto	13,7	23,6	37,9	22,6	6,8	20,00
5° quinto	6,8	26,1	19,3	56,8	89,9	20,00
<i>Totale</i>	<i>2894</i>	<i>2011</i>	<i>659</i>	<i>442</i>	<i>148</i>	<i>6154</i>
<i>Redditi medi</i>						
1° quinto	9572	10054	8692	9430	12500	9754
2° quinto	17673	17790	17971	18292	16200	17728
3° quinto	21568	21774	21968	21945	22300	21702
4° quinto	25911	26056	25841	26168	27360	25985
5° quinto	34686	36140	33623	43295	57070	39363
<i>Totale</i>	<i>18408</i>	<i>24375</i>	<i>23931</i>	<i>33982</i>	<i>53715</i>	<i>22917</i>
<i>R di Gini</i>	<i>0,1657</i>	<i>0,1535</i>	<i>0,1369</i>	<i>0,1957</i>	<i>0,2151</i>	<i>0,1789</i>

Fonte: n.s elaborazioni sui dati Banca d'Italia (1997).

Tabella 8 - Quote di percettori e valori medi del reddito da lavoro dei cinque gruppi ordinati, secondo il titolo di studio.

Gruppi ordinati	Nessuno	Licenza element.	Licenza media in.	Diploma profess.	Diploma media su.	Diploma univers.	Laurea e specializ.	Totale
<i>Frequenze relative</i>								
1° quinto	52,1	26,1	25,4	20,9	15,2	12,2	9,2	20,0
2° quinto	17,8	29,1	25,4	24,0	15,7	12,2	5,8	20,0
3° quinto	21,9	22,4	20,7	21,3	19,9	30,6	13,6	20,0
4° quinto	5,5	15,1	17,1	17,7	23,5	16,3	26,0	20,0
5° quinto	2,7	7,2	11,4	16,1	25,7	28,6	45,3	20,1
<i>Totale</i>	<i>73</i>	<i>773</i>	<i>1976</i>	<i>441</i>	<i>2158</i>	<i>49</i>	<i>684</i>	<i>6154</i>
<i>Redditi medi</i>								
1° quinto	9223	9505	9966	10465	9640	11750	8536	9574
2° quinto	17792	17739	17645	17831	17774	18517	17797	17728
3° quinto	21168	21397	21680	21669	21804	21958	21984	21702
4° quinto	25900	25919	25969	25991	25985	25750	26072	25985
5° quinto	34000	34250	35376	34542	39009	32650	45269	39363
<i>Totale</i>	<i>14960</i>	<i>18841</i>	<i>19981</i>	<i>21246</i>	<i>24735</i>	<i>23961</i>	<i>31492</i>	<i>22917</i>
<i>R di Gini</i>	<i>0,2564</i>	<i>0,1757</i>	<i>0,1727</i>	<i>0,1898</i>	<i>0,1732</i>	<i>0,1658</i>	<i>0,2344</i>	<i>0,1789</i>

Fonte: n.s elaborazioni sui dati Banca d'Italia (1997).

Tabella 9 - Quote di percettori e valori medi del reddito da lavoro dei gruppi ordinati, secondo gli anni di lavoro.

Gruppi ordinati	1 Anno	2-3 Anni	4-5 Anni	5-10 Anni	> 10 anni	Totale
<i>Frequenze relative</i>						
1° quinto	64,1	45,8	37,0	26,1	13,1	19,9
2° quinto	22,4	29,7	32,0	28,9	16,8	20,1
3° quinto	8,5	13,6	15,7	21,0	21,3	20,0
4° quinto	3,2	7,3	8,5	12,6	24,0	20,0
5° quinto	1,8	3,7	6,9	11,4	24,8	20,1
<i>Totale</i>	<i>281</i>	<i>273</i>	<i>319</i>	<i>816</i>	<i>4444</i>	<i>6133*</i>
<i>Redditi medi</i>						
1° quinto	7940	10014	10181	10368	9925	9754
2° quinto	17776	17863	18083	17948	17591	17728
3° quinto	21967	21411	21733	21762	21694	21702
4° quinto	25556	26386	26141	26033	25980	25985
5° quinto	37280	36150	35139	36622	39694	39363
<i>Totale</i>	<i>12429</i>	<i>16044</i>	<i>17590</i>	<i>19918</i>	<i>24947</i>	<i>22917</i>
<i>R di Gini</i>	<i>0,2898</i>	<i>0,2128</i>	<i>0,1926</i>	<i>0,1764</i>	<i>0,1725</i>	<i>0,1789</i>

*21 soggetti non hanno risposto alla domanda sugli anni di lavoro.

Fonte: n.s elaborazioni sui dati Banca d'Italia (1997).

Tabella 10 - Probabilità d'appartenenza ai due gruppi estremi dati il livello di istruzione e l'anzianità di lavoro*.

Livello d'istruzione	Lavorano da più di 10 anni		Lavorano da 5 a 10 anni	
	Probabilità d'appartenenza primo quinto (in %)	Probabilità d'appartenenza ultimo quinto (in %)	Probabilità d'appartenenza primo quinto (in %)	Probabilità d'appartenenza ultimo quinto (in %)
Nessun titolo	50,0	2,9	-	-
Lic. Elementare	23,2	7,7	-	-
Lic. media inferiore	16,4	15,3	36,9	2,2
Diploma professionale	13,4	23,9	18,7	2,7
Diploma media sup.	6,5	34,7	20,2	15,0
Diploma Universitario	3,7	40,7	11,1	-
Laurea	2,6	52,8	11,1	35,3

*Il trattino indica che la numerosità della cella è troppo esigua per consentire di considerare significativi i valori calcolati.

Fonte: n.s elaborazioni sui dati Banca d'Italia (1997).

Tabella 11 - Probabilità d'appartenenza ai due gruppi estremi dati la qualifica professionale e l'anzianità di lavoro*.

Anzianità lavoro	di Operai	Impiegati	Insegnanti	Quadri	Dirigenti
<i>Probabilità d'appartenenza al 1° quinto</i>					
1 anno	13,4	18,5	8,8	-	-
2 - 3 anni	9,9	10,0	19,1	-	-
4 - 5 anni	8,3	12,7	17,6	-	-
5 - 10 anni	17,1	18,9	19,1	-	-
Oltre 10 anni	51,4	39,8	35,3	45,2	-
<i>Probabilità d'appartenenza a ultimo quinto</i>					
1 anno	-	-	-	0,3	1,5
2 - 3 anni	-	1,5	-	0,8	0
4 - 5 anni	-	2,8	-	2,0	0,8
5 - 10 anni	4,5	9,4	3,2	9,6	5,2
Oltre 10 anni	95,4	85,9	96,0	87,3	92,5

* Il trattino indica che la numerosità della cella è troppo esigua per consentire di considerare significativi i valori calcolati.

Fonte: n.s elaborazioni sui dati Banca d'Italia (1997).

Tabella 12 - Probabilità d'appartenenza ai due gruppi estremi dati i livelli d'istruzione del lavoratore e del padre.

Livello d'istruzione del lavoratore	Padre con al più la licenza elementare		Padre con lic. media inferiore		Padre con almeno il diploma scuola sup.	
	Probabilità appartenenza primo quinto (in %)	Probabilità appartenenza ultimo quinto (in %)	Probabilità appartenenza primo quinto (in %)	Probabilità appartenenza ultimo quinto (in %)	Probabilità appartenenza primo quinto (in %)	Probabilità appartenenza ultimo quinto (in %)
Nessun titolo	50,0	3,0	-	-	-	-
Lic. elementare	25,0	7,2	27,8	11,1	-	-
Lic. media infer.	23,5	12,0	30,8	12,1	28,1	17,5
Diploma profes.	18,9	15,5	22,6	19,4	30,0	20,4
Dipl. media sup.	12,9	26,8	17,2	26,2	16,2	27,0
Laurea	7,1	43,5	7,8	42,6	10,4	48,6

* Il trattino indica che la numerosità della cella è troppo esigua per consentire di considerare significativi i valori calcolati. Non sono inoltre stati considerati i lavoratori con diploma universitario data la scarsa rappresentatività numerica.

Fonte: n.s elaborazioni sui dati Banca d'Italia (1997).

Tabella 13- Probabilità d'appartenenza ai due gruppi estremi dati i livelli di istruzione del lavoratore e della madre.

Livello di istruzione del lavoratore	Madre con al più la licenza elementare		Madre con licenza media inferiore		Madre con almeno il diploma scuola sup.	
	Probabilità appartenenza primo quinto (in %)	Probabilità appartenenza ultimo quinto (in %)	Probabilità appartenenza primo quinto (in %)	Probabilità appartenenza ultimo quinto (in %)	Probabilità appartenenza primo quinto (in %)	Probabilità appartenenza ultimo quinto (in %)
Nessun titolo	52,2	2,9	-	-	-	-
Lic. elementare	25,1	7,7	-	-	-	-
Lic. media infer.	23,9	11,8	37,9	8,5	41,2	23,5
Diploma profes.	19,2	16,6	27,0	9,5	35,3	23,5
Dipl. media sup.	13,0	25,8	21,6	27,0	16,3	25,0
Laurea	7,4	43,4	9,4	41,6	10,5	52,7

* Il trattino indica che la numerosità della cella è troppo esigua per consentire di considerare significativi i valori calcolati. Non sono inoltre stati considerati i lavoratori con diploma universitario data la scarsa rappresentatività numerica.

Fonte: n.s elaborazioni sui dati Banca d'Italia (1997).