

Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Econometria (base)

DISUGUAGLIANZE ECONOMICHE NEI PAESI OCSE: INDICATORI,
DETERMINANTI E TENDENZE

RELATORE

Prof. Giovanna Vallanti

CANDIDATO

Marta Giampietro

Matricola: 157311

ANNO ACCADEMICO 2011/2012

“Ai miei nonni”

ABSTRACT

Partendo dalla diffusa percezione che le disuguaglianze economiche siano aumentate nei Paesi OCSE negli ultimi trent'anni, ci si chiede se effettivamente questa crescita stia avendo luogo e da cosa sia determinata. Si trova che l'assetto di Social Welfare, le caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro e la composizione della forza lavoro hanno effetti sulla distribuzione del reddito, mentre non si trova riscontro di un andamento crescente nel livello di disuguaglianza, almeno per i Paesi Europei negli anni compresi tra il 1994 e il 2009. I risultati indicano che tra le spese con finalità sociali, quella per pensioni e quella per la sanità hanno il maggiore effetto redistributivo; al contrario i sussidi di disoccupazione e le pensioni di invalidità, se non integrati da opportune politiche di tipo attivo hanno effetti negativi sulla disoccupazione e quindi sul livello di disuguaglianza. In un periodo caratterizzato da profondi rivolgimenti nel mercato del lavoro sia in termini normativi che di composizione della forza lavoro, è interessante trovare che una regolamentazione più rigida e l'adozione di politiche per il lavoro di tipo attivo sono associati a una minore disuguaglianza; al contrario la creazione di un mercato duale, l'aumento del tasso di occupazione femminile e del numero di lavoratori altamente qualificati fanno aumentare la dispersione del reddito. Se si assume che politiche sociali, caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro e composizione della forza lavoro sono fattori cruciali nella determinazione del livello di disuguaglianza, allora, diventa agevole spiegare le differenze tra Paesi caratterizzati da diversi regimi istituzionali e di Welfare State ed è anche possibile formulare previsioni sull'andamento delle disuguaglianze in un futuro che vede gli Stati Europei confrontarsi con stringenti obblighi di risanamento fiscale.

INDICE DEI CONTENUTI

DISUGUAGLIANZE ECONOMICHE NEI PAESI OCSE: INDICATORI, DETERMINANTI E TENDENZE

1. Introduzione	7
2. Disuguaglianze economiche: definizione e misurazione.....	10
2.1. Definizione	10
2.2. Misurazione	10
2.2.1. Variabile economica.....	10
2.2.2. Unità di analisi	11
2.2.3. Arco temporale.....	12
2.2.4. Indicatore statistico	12
3. Disuguaglianze economiche nei Paesi OCSE: letteratura empirica e teorica.....	18
3.1. Fattori tecnologici.....	20
3.2. Caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro	23
3.3. Caratteristiche della forza lavoro.....	25
3.4. Politiche pubbliche e di Social Welfare.....	27
3.5. Caratteristiche demografiche, sociali e istituzionali.....	32
4. Disuguaglianze economiche nei Paesi EU-15: un approccio descrittivo	39
4.1. Paesi con basso grado di disuguaglianza?.....	40
4.2. Differenze tra Paesi.....	41
4.3. Trend temporale.....	49
5. Disuguaglianze economiche nei Paesi EU-15: un approccio empirico	54
5.1. Dati e statistiche descrittive.....	54
5.1.1. Dataset iniziale.....	54
5.1.2 Nuovo dataset	56
5.2. Regressioni multivariate	57
5.2.1. Differenze tra Paesi	58
5.2.2. Trend temporale	60
5.2.3. L'effetto di fattori di policy, fattori istituzionali e caratteristiche della forza lavoro	61
6. Conclusioni	73
Bibliografia.....	76

Appendice.....	82
----------------	----

Tabelle

1. Indice di Gini dopo imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, da metà anni Ottanta al 2008 ca.	40
2. Indice di Gini prima di imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, da metà anni Ottanta al 2008 ca.	44
3. Variazione assoluta e percentuale dell'indice di Gini dopo imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, ultimi anni	45
4. Rapporto interdecilico dei salari lordi, Paesi EU-15, da metà anni Ottanta al 2008 ca.	47
5. Variazioni nell'indice di Gini per i Paesi EU-15, diversi periodi	50
6. Differenze tra Paesi	59
7. Effetto delle politiche di Welfare	62
8. Effetto delle politiche di Welfare e delle istituzioni del mercato del lavoro	66
9. Effetto delle politiche di welfare e delle istituzioni del mercato del lavoro- Legislazione per la protezione dei lavoratori temporanei e dei lavoratori regolari.....	69
10. Effetto delle politiche di Welfare, delle caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro e delle caratteristiche della forza lavoro- Legislazione per la protezione dei lavoratori temporanei e dei lavoratori regolari	71
A1. Descrizione degli indicatori di disuguaglianza stimati.....	82
A2. Descrizione dei fattori di policy considerati	83
A3. Descrizione dei fattori istituzionali considerati.....	84
A4. Descrizione delle caratteristiche della forza lavoro considerate	84
A5. Statistiche descrittive- Indicatori di disuguaglianza, fattori di policy, fattori istituzionali, caratteristiche della forza lavoro	85

Grafici

1. Indice di Gini dopo imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, in ordine crescente, ultimi anni...41	
2. Indice di Gini prima di imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, in ordine crescente, ultimi anni.....	44
3. Variazione assoluta dell'indice di Gini dopo imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, in ordine crescente, ultimi anni	46

4. Rapporto interdecilico degli stipendi lordi, Paesi EU-15, in ordine crescente, anno 2008 ...	48
5. Andamento dell'indice di Gini nei Paesi EU-15, anni 1995 ca.-2008 ca.	51
6. Andamento dell'indice di Gini dal 1995 ca. al 2008 ca. nei Paesi Southern, Liberal, Nordic, Continental.....	52

1. Introduzione

In molti Paesi OCSE le disuguaglianze economiche sono aumentate negli ultimi anni, o almeno questa è la comune percezione. Prima di indagare se questa crescita abbia effettivamente avuto luogo e da cosa sia stata causata ha senso chiedersi se un più alto livello di disuguaglianza sia un bene o un male per la società.

Da un punto di vista etico non sembra giusto che individui diversi abbiano un diverso accesso alle risorse economiche e non possano godere delle stesse opportunità; allo stesso modo, non sembra accettabile che la ricchezza dei genitori influisca sulle possibilità e sulla futura ricchezza dei figli. D'altro canto non sembra corretto non rispettare le scelte che conducono gli individui a situazioni economiche diverse, come non sembra giusto che un maggiore impegno nello studio o nel lavoro non sia riconosciuto attraverso un reddito più alto, né sembra accettabile impedire ai genitori di lasciare la propria ricchezza ai figli

Anche da un punto di vista economico la questione è controversa. Da una parte le disparità sembrano avere effetti negativi sulle performance di crescita: partendo dagli studi di Robert Barro, alcuni lavori hanno trovato una correlazione negativa e significativa tra la disuguaglianza distributiva in un dato Paese in un anno base e il tasso di crescita del reddito medio osservato nei trent'anni successivi. Questo fenomeno dipende, in buona parte, dal fatto che maggiori disuguaglianze comportano maggiore instabilità sociale, dannosa per gli investimenti e in ultima analisi per la crescita. Altri studi (OECD, 2011, a) hanno dedicato grande attenzione al rischio che le disuguaglianze possano condurre all'adozione di politiche che rallentino la crescita: nell'ambito di una sempre più diffusa visione che considera la globalizzazione come una causa delle crescenti disparità economiche, si rischia di arrivare all'adozione di politiche protezionistiche come barriere al commercio, vincoli agli investimenti stranieri e all'immigrazione. D'altro canto, una distribuzione perfettamente egualitaria, potrebbe far perdere gli incentivi al lavoro e al risparmio, fattori, questi, fondamentali per far crescere un'economia (OECD, 2011, a), senza contare che le politiche redistributive sono costose e tolgono risorse ad altri tipi di investimenti. Su questa linea si pensano si collocano anche le cosiddette "teorie del trickle-down", letteralmente dello "sgocciolamento verso il basso", secondo cui le tradizionali politiche di redistribuzione, andando a colpire chi ha maggiore reddito, e quindi presumibilmente, maggiore capacità di generarlo, disincentivano la produzione di ricchezza e quindi, in ultima analisi, la crescita. Sono allora auspicabili degli interventi a favore dei ricchi e a danno dei poveri: favorendo chi ha un alto reddito, si genera, per l'intera comunità, un ammontare di ricchezza tale da favorire anche gli individui con i

redditi più bassi, dal momento la ricchezza “gocciola” dalle fasce ricche a quelle povere (da qui il nome delle teorie).

Il primo filone di studi che ha indagato il legame tra distribuzione del reddito e benessere sociale è l’approccio welfaristico alla disuguaglianza, fiorito negli anni Settanta. Punto centrale è il teorema di Atkinson (Atkinson, 1970) , il quale afferma che, date due distribuzioni di reddito, caratterizzate dallo stesso valore medio, quella più equa, è associata a un livello di benessere sociale maggiore. Questo teorema vale qualunque sia la funzione di utilità sociale adottata, purchè essa rispetti i requisiti della separabilità additiva, non-decrescenza, simmetria, concavità nel reddito individuale. In particolare, data l’ipotesi di concavità, un aumento del reddito di un povero è collegato a un aumento di benessere per l’intera popolazione maggiore di quello che si avrebbe per uno stesso aumento di reddito per un ricco. Passando a un approccio più empirico, l’OCSE in una delle sue ultime pubblicazioni sostiene che gli effetti sociali di una distribuzione delle risorse disuguale sono molteplici: maggiore influenza politica dei più ricchi, più spiccate differenze nei livelli di salute e istruzione, minore coesione sociale che comporta minore capacità di intraprendere azioni collettive in caso di minacce comuni (OECD, 2011, a). Recenti ricerche (EUR 24471,2010) dimostrano che le società disuguali sono affette da più alti tassi di criminalità, problemi di salute, povertà persistente: l’uguaglianza sembrerebbe allora complementare, nonché fondamentale, agli obiettivi di benessere e crescita che sono in maggiore o minore misura perseguiti da tutti i Governi.

Va ricordato, però, che le politiche redistributive, come si è detto, sono costose e di conseguenza potrebbero avere un impatto negativo sul benessere sociale. Riprendendo il teorema di Atkinson, una delle ipotesi fondamentali per giungere alla conclusione che una distribuzione egualitaria delle risorse sia preferibile, è che l’ammontare di reddito di una società non dipenda dal modo in cui esso è distribuito. Nella realtà, quando si opera un trasferimento non è detto che tutte le risorse sottratte ai più ricchi giungano effettivamente ai più poveri. Mutuando la metafora proposta da Okun (Okun, 1975), redistribuire il reddito può essere immaginato come portare l’acqua da chi ne ha tanta a chi ne ha poca con un secchio bucato: in questo processo è inevitabile che un po’ del liquido vada perduto. Fare i trasferimenti è costoso, e questi costi possono essere, talvolta, così rilevanti che non è detto che l’effettivo beneficio di chi riceve il reddito sia sufficiente a compensare il danno subito da chi se lo è visto sottrarre. A tutto questo va aggiunto che una distribuzione delle risorse perfettamente egualitaria non è realisticamente raggiungibile: nella storia non si sono mai viste società senza alcuna disuguaglianza nel reddito o nella ricchezza.

Una possibile soluzione a questo confronto in cui pro e contro sembrano equivalersi è spostare l’attenzione sulle opportunità: la soluzione veramente auspicabile è una società in cui a tutti siano

date le stesse opportunità e le disparità di reddito riflettano, di conseguenza, solamente le capacità dell'individuo.

Chiarito questo punto, il presente lavoro si propone di indagare, se effettivamente stia avendo luogo una crescita delle disparità nei Paesi OCSE e da cosa sia determinata. Per condurre questa analisi è necessario prima soffermarsi sulle modalità di misurazione delle disuguaglianze: cambiando l'unità di osservazione, il periodo temporale di riferimento o l'indicatore statistico considerato si giunge a risultati diversi: il tema della misurazione è, pertanto, il primo a essere affrontato, nel secondo capitolo. Nel terzo capitolo si riportano le conclusioni della letteratura empirica e teorica sul tema: le disuguaglianze hanno iniziato ad aumentare a partire da metà anni Ottanta, se non da metà anni Settanta in circa due terzi dei Paesi OCSE, con un incremento medio dell'indice di Gini del 7%. Le ragioni di questo trend crescente vengono individuate in una serie di fattori: globalizzazione e progresso tecnologico; le recenti riforme normative in tema di mercato del lavoro e la diminuzione del tasso di sindacalizzazione e di copertura sindacale degli ultimi anni; i cambiamenti nella forza lavoro, in particolare la diffusione di contratti non-standard; il minore effetto redistributivo esercitato oggi dalle politiche sociali; i cambiamenti demografici, in particolare l'invecchiamento della popolazione e la riduzione della dimensione media delle famiglie. Di seguito si restringe il campo dell'analisi ai Paesi EU-15 (Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Svezia) e si concentra l'attenzione sui tre fattori ritenuti fondamentali nella determinazione del livello di disuguaglianza: le politiche di Social Welfare, le caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro e le caratteristiche della forza lavoro. Le prime hanno un impatto diretto sulle disuguaglianze, le seconde, invece, determinano la distribuzione salariale che a sua volta è di fondamentale importanza nella determinazione di quella del reddito. Nel quarto capitolo ci si limita a descrivere le differenze tra Paesi e nel tempo; nel quinto, dopo aver presentato i dati utilizzati, si riportano i risultati di regressioni multivariate in cui diversi indici di disuguaglianza vengono regrediti su indicatori delle politiche sociali, delle caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro e delle caratteristiche della forza lavoro. Attraverso questa analisi si arriva a comprendere quali istituzioni accrescono le disuguaglianze, quali al contrario le riducono, l'impatto dei cambiamenti nella composizione della forza lavoro a cui stiamo assistendo e l'effetto redistributivo esercitato da tasse e trasferimenti. Si giunge, quindi, indirettamente, a determinare quali azioni i Governi dovrebbero intraprendere sia a livello di regolamentazione sia a livello di interventi di Social Welfare se vogliono ridurre le disuguaglianze economiche. Il sesto capitolo conclude, brevemente, l'analisi ricapitolando i principali risultati ottenuti e formulando previsioni per il futuro prossimo.

2. Disuguaglianze economiche: definizione e misurazione

2.1. Definizione

Il concetto di disuguaglianza economica può essere espresso come la disparità tra una certa percentuale di popolazione e la percentuale di risorse primarie, per esempio il reddito, da questa posseduta. La disuguaglianza cresce all'aumentare di questa disparità: se un solo individuo possiede il totale delle risorse disponibili la disuguaglianza è massima, al contrario se tutte le persone possiedono la stessa percentuale di risorse disponibili, la disuguaglianza è minima.

Quando si parla di disuguaglianze si fa sempre riferimento alla distribuzione delle risorse primarie entro una popolazione: all'interno di questa cornice di riferimento, si possono considerare le disparità a livello mondiale, internazionale, intra-nazionale. Nel primo caso si considera la distribuzione delle risorse globali tra tutti gli abitanti del Mondo, nel secondo le risorse sono sempre quelle globali ma la popolazione di riferimento sono i diversi Stati; nel terzo, infine, si circoscrive l'analisi alle risorse e agli abitanti di un determinato Paese.

In questo lavoro si analizzeranno le disuguaglianze economiche secondo quest'ultima accezione.

2.2. Misurazione

Quando si vogliono misurare le disuguaglianze tra Paesi o all'interno di un Paese ci sono quattro aspetti fondamentali da considerare: la variabile economica, l'unità demografica di analisi, l'arco temporale di riferimento, l'indicatore statistico

2.2.1. Variabile economica

Le disuguaglianze possono essere studiate e misurate sotto diverse dimensioni (Sen,2006). In base alla variabile prescelta, si giungerà a una misura della disuguaglianza economica in senso stretto, o della disuguaglianza socio-economica. Il primo concetto indica la disparità nella distribuzione delle risorse economiche; il secondo, invece, si riferisce alle disparità nella distribuzione delle risorse economiche e sociali: non solo redditi e salari, ma anche istruzione, lavoro, salute, in breve tutto ciò che contribuisce al benessere.

La dimensione della disuguaglianza che davvero conta, soprattutto per poter esprimere giudizi sull'equità sociale, è il benessere, ma ad oggi mancano una definizione e una misurazione generalmente condivise di questo concetto. Nella pratica, quindi, le variabili più frequentemente utilizzate sono: la spesa per consumi (solitamente abbreviata in "consumo"), la ricchezza, ma

soprattutto il reddito (solitamente reddito familiare disponibile). Non c'è unanimità su quale, tra queste, sia più appropriata.

L'assunzione del reddito come variabile rilevante è giustificata dall'influenza di questo sul benessere ma soprattutto dalla disponibilità di dati e dalla facilità di misurazione. La commissione Stiglitz-Sen-Fitoussi (Stiglitz et al.2009) ha sottolineato, tuttavia, come il rapporto tra reddito e benessere sia controverso: d'altronde "il reddito è soltanto uno dei mezzi che assicurano una vita dignitosa" (Sen, 2006). I redditi possono essere diversamente definiti: il reddito di mercato in un certo anno, è dato dalla somma dei redditi da lavoro, autonomo o dipendente, redditi derivanti da risparmi e investimenti, redditi da pensione di tutti i membri del nucleo familiare; sommando trasferimenti privati, trasferimenti pubblici si arriva al reddito familiare lordo; il reddito netto, o disponibile, si ottiene partendo dal reddito lordo e sottraendo trasferimenti privati, prelievo tributario, contributivo ed eventuali imposte patrimoniali. Una forma di reddito specifico spesso utilizzata nelle analisi distributive è il reddito individuale da lavoro.

La ricchezza, che secondo alcuni, sarebbe maggiormente rappresentativa della dimensione economica della disuguaglianza rispetto al reddito viene utilizzata meno spesso a causa dei problemi di definizione, rilevazione e misurazione (Guiso et al.,2002) (Davies e Shorrocks,2000). Solo di recente sono apparse misure attendibili e confrontabili sul piano internazionale: nel 2007 è stato creato il LWS (Luxembourg Wealth Study), un nuovo archivio che raccoglie, per quei Paesi che le hanno fornite, informazioni relative alla distribuzione della ricchezza.

Il consumo è definito come il reddito disponibile meno i risparmi accumulati. La distribuzione dei consumi appare più equa di quella del reddito, dato che la propensione al consumo è decrescente nel reddito. L'approccio welfaristico predilige il consumo per misurare il benessere economico e compiere analisi distributive, dal momento che è il consumo che entra nella funzione di utilità degli agenti economici. Il suddetto approccio non è universalmente accettato: se la disuguaglianza economica è definita in termini di accesso alle risorse economiche piuttosto che all'effettivo esercizio di questo potere, allora il reddito sarà preferito al consumo.

2.2.2. Unità di analisi

Reddito, consumo, ricchezza si possono riferire a un nucleo familiare o un individuo.

Ciò che interessa ai fini delle analisi distributive è una popolazione di individui, ma i dati disponibili solitamente si riferiscono a unità familiari. Nel caso dei redditi da lavoro c'è un chiaro legame tra chi percepisce il reddito e chi ne usufruisce; quando si parla, invece, di reddito disponibile, che è sicuramente una misura più appropriata e completa, si hanno dati a livello di

nuclei familiari ma non è possibile osservare l'effettiva distribuzione all'interno di questi e in più le famiglie differiscono tra loro per struttura e composizione.

Il reddito pro capite non costituisce una soluzione al problema: esso non tiene conto del fatto che adulti e bambini possano avere bisogni diversi e che le famiglie più numerose possano godere di economie di scala nei consumi. E' preferibile utilizzare scale di equivalenza che, correggendo per composizione e dimensione del nucleo familiare attribuiscono a ogni individuo il cosiddetto reddito familiare equivalente. In questo modo i redditi familiari sono trasformati in redditi individuali confrontabili. Non esiste una sola scala di equivalenza: l'OCSE assegna valore 1 al primo adulto di ogni famiglia e poi 0.7 a ogni adulto aggiuntivo e 0.5 a ogni minore; l'ISTAT adotta una scala di equivalenza che normalizza tutto rispetto a un nucleo composto da due adulti.

2.2.3. Arco temporale

La scelta dell'arco temporale lungo cui misurare le disuguaglianze è importante perché a parità di altre condizioni, allungando questo periodo la disuguaglianza solitamente si riduce (S. Jenkins, 2008). Se il periodo di analisi è ampio, da una parte le fluttuazioni temporanee sono eliminate e questo rende l'analisi più veritiera, dall'altra, dal momento che l'abilità delle persone di far fronte a fluttuazioni temporanee dipende in buona parte dalla loro ricchezza si rischia di ottenere misure che riflettano poco l'accesso alle risorse. Un altro problema che è che nel lungo periodo possono cambiare le caratteristiche degli individui o del nucleo familiare considerato. Le considerazioni riportate sono valide non solo per il reddito ma anche per il consumo: la spesa in un periodo molto breve potrebbe non rappresentare il consumo effettivo, dato che esistono le scorte, al contrario le spese potrebbero non tramutarsi subito in consumo, soprattutto quando si tratti di beni durevoli.

L'Expert Group on Household Income Statistics (The Expert Group on Income Statistics, 2001) suggerisce di usare l'anno come periodo di riferimento, dal momento che esso rappresenta l'unità di tempo di riferimento per un grande numero di fonti di reddito.

2.2.4. Indicatore statistico

La disuguaglianza può essere definita come la dispersione del reddito o di qualche altro indicatore di benessere (Litchfield, 1999). Ci sono tanti indici che consentono di misurare la disuguaglianza. Prima di scegliere quale utilizzare bisogna domandarsi se siano richieste particolari proprietà come robustezza, comparabilità e quale indicatore sfrutti meglio i dati disponibili.

Secondo l'approccio assiomatico, ci sono degli assiomi, o proprietà desiderabili che qualsiasi indice dovrebbe rispettare:

- Principio del trasferimento di Pigou-Dalton: un trasferimento progressivo (dal ricco al povero) deve ridurre la disuguaglianza, un trasferimento regressivo (dal povero al ricco) deve farla aumentare.
- Indipendenza dalla media: l'indice di disuguaglianza non deve cambiare se c'è una variazione proporzionale di tutti i redditi (o dell'indicatore di benessere utilizzato).
- Indipendenza dalla popolazione: la misura di disuguaglianza deve essere neutrale a duplicazioni della popolazione: se ogni reddito (o altro indicatore di benessere utilizzato) viene replicato k -volte oppure si uniscono due dataset uguali, l'indice non deve cambiare.
- Principio della scomponibilità per gruppi: suddivisa la popolazione per gruppi, un indice di disuguaglianza è detto scomponibile se può essere espresso come somma della disuguaglianza tra gruppi e disuguaglianza intra-gruppo.
- Principio dell'anonimità: l'identità dei soggetti deve essere irrilevante. L'indicatore di disuguaglianza deve essere indipendente da qualsiasi caratteristica degli individui diversa dal loro reddito (o dalla misura di benessere utilizzata).

Ogni indicatore di disuguaglianza che soddisfi queste proprietà fa parte della classe delle Generalised Entropy Inequality Measures (Cowell, 1995).

Gli indici di disuguaglianza più diffusi sono:

- **Range:** è forse la misura di disuguaglianza più semplice (Sen, 1997). Si ottiene semplicemente dividendo la differenza tra il reddito più alto e quello più basso per il reddito medio. Se il reddito è distribuito in modo perfettamente equo assume il valore 0, se una persona detiene tutto il reddito assume un valore uguale a n , cioè al numero di individui che compongono la popolazione. Sicuramente facile da comprendere e da misurare, questo indicatore considera solo due osservazioni, non assegna un peso diverso alle diverse osservazioni, non è robusto all'inflazione e all'inclusione nel calcolo di valori estremi.
- **Rapporto percentilico:** dopo aver ordinato la popolazione in base al reddito e averla suddivisa in percentili, si divide il valore del reddito medio di un determinato percentile per il valore medio di un altro percentile più basso o in alternativa si possono mettere a rapporto i limiti superiori dei due quantili. Si può considerare qualsiasi coppia di percentili, tuttavia i rapporti più usati sono il P90/P10 che mette a rapporto i redditi di novantesimo e decimo

percentile della distribuzione; il P90/P50 che considera novantesimo e cinquantesimo percentile quindi la parte alta della distribuzione; il P50/P10 che si focalizza sulla parte bassa della distribuzione. Maggiore è il valore ottenuto, maggiore è la disuguaglianza distributiva. Il rapporto percentilico è una misura molto facile da capire e calcolare, è robusto all'inflazione e alla presenza di valori estremi. D'altro canto considera solo due gruppi all'interno della popolazione e non soddisfa il principio del trasferimento di Pigou-Dalton.

- **Deviazione media relativa:** è un indicatore che, a differenza dei precedenti, non considera solo due osservazioni o due sottogruppi. Si calcola sommando i valori assoluti degli scostamenti di ciascun valore dalla media e poi dividendo tutto per il reddito totale. Quando c'è perfetta uguaglianza assume valore 0, quando tutto il reddito è nelle mani di un solo individuo è uguale a $2(n-1)/n$, dove n è il numero di individui considerati. Il problema principale di questo indicatore è che non rispetta il principio del trasferimento di Pigou-Dalton.
- **Indice di McLoone:** si calcola dividendo la sommatoria di tutti i redditi al di sotto della mediana per il prodotto tra il valore mediano e il numero di osservazioni collocate al di sotto di questo valore. E' un indicatore piuttosto intuitivo che raccoglie informazioni su tutta la parte bassa della distribuzione. Ignora, però, tutte le osservazioni al di sopra della mediana e la sua rilevanza dipende dal significato attribuito al valore mediano.
- **Varianza:** misura la media degli scarti dalla media elevati al quadrato. Non si considera quindi il valore assoluto degli scarti come nella deviazione media relativa, ma il loro quadrato. Questo indice incorpora tutti i dati, è robusto rispetto all'inflazione, soddisfa gli assiomi di anonimità, indipendenza dalla popolazione, principio del trasferimento di Pigou-Dalton e scomponibilità in gruppi. Non rispetta il principio del trasferimento decrescente, attribuisce cioè lo stesso peso a tutti i trasferimenti, a prescindere dal livello di reddito dei beneficiari. Presenta inoltre l'inconveniente di non essere indipendente dalla scala e di richiedere dati a livello individuale. Non esiste un valore della varianza che esprima univocamente un livello di disuguaglianza accettabile.
- **Coefficiente di variazione:** è calcolato come il rapporto tra lo scarto quadratico medio e la media. Fa parte delle Generalised Entropy Inequality Measures. Soddisfa gli assiomi di

anonimità, indipendenza dalla popolazione, indipendenza dalla media, principio del trasferimento di Pigou-Dalton, è scomponibile per gruppi ma al pari della varianza non rispetta il principio del trasferimento decrescente. Considera tutte le osservazioni, è robusto all'inflazione e se le osservazioni sono ponderate, non è distorto dalla presenza di outliers,. D'altro canto , per calcolarlo bisogna disporre di dati a livello individuale e non esiste un valore universale che esprima un livello di disuguaglianza accettabile.

- **Varianza dei logaritmi:** si calcola come la varianza ma lo scarto considerato è tra il logaritmo della singola osservazione e il logaritmo della media. A volte, per calcolare questo indicatore, si preferisce utilizzare la media geometrica piuttosto che quella aritmetica. Questo indicatore fa parte delle Generalised Entropy Inequality Measures: soddisfa i principi del trasferimento decrescente, dell'indipendenza dalla media e dalla popolazione, dell'anonimità ma non il principio del trasferimento di Pigou-Dalton. Sebbene attraverso la trasformazione logaritmica si riducano le deviazioni dalla media e quindi si riduca la forza con cui si riflettono le disuguaglianze, questo indicatore è utile se si vogliono mettere in evidenza le differenze nella parte bassa della distribuzione dei redditi.
- **Curva di Lorenz:** sebbene faccia parte degli indici di concentrazione, la curva di Lorenz non è un indice sintetico ma piuttosto una misura relativa della disuguaglianza. Per procedere alla sua costruzione si ordinano gli individui in modo crescente rispetto al reddito e si calcolano le distribuzioni cumulate del reddito; si costruisce un grafico ponendo la percentuale di popolazione in ascissa e la percentuale di reddito in ordinata e poi si traccia una curva che associa a ogni data percentuale di popolazione, la rispettiva quota cumulata di reddito. Nel caso di una distribuzione perfettamente egualitaria la curva sarà una retta a 45° , la cosiddetta diagonale dell'uguaglianza :in ogni punto la quota cumulata di popolazione uguaglia la percentuale cumulata di reddito;se invece la concentrazione è massima e un solo individuo possiede tutto il reddito, la curva di Lorenz coinciderà con l'asse orizzontale fino all'ultimo soggetto in corrispondenza del quale salterà al punto (100,100). Nella realtà la curva di Lorenz si colloca in una posizione intermedia tra questi due estremi: tanto più si avvicina alla bisettrice tanto più la distribuzione dei redditi sarà equa e viceversa. La curva di Lorenz soddisfa i principi del trasferimento, di anonimità, indipendenza dalla scala e dalla popolazione.
Si possono, tuttavia, riscontrare problemi di comparabilità: se due curve non si intersecano, quella più vicina alla bisettrice presenta una distribuzione univocamente più equa; se invece

si intersecano almeno una volta non è né immediato né univoco stabilire quale distribuzione del reddito sia più equa e il confronto rimane indeterminato. Proprio per questo si preferisce ricorrere a indici di disuguaglianza di tipo numerico.

- **Indice di Gini:** è un indicatore statistico di concentrazione. Intuitivamente l'indice di Gini è pari al doppio dell'area compresa tra la curva di Lorenz e la diagonale dell'uguaglianza, matematicamente ci sono diverse formule che possono essere usate per calcolarlo. L'indice di Gini, per costruzione varia tra 0, situazione in cui la curva di Lorenz coincide con la diagonale dell'uguaglianza e 1, situazione di massima disuguaglianza in cui un solo individuo detiene tutto il reddito. Nella realtà si misurano valori compresi tra 0.20 e 0.30 per Paesi con un basso grado di disuguaglianza e tra 0.50 e 0.70 per quelli che registrano forti disuguaglianze (Todaro,1997).

L'indice di Gini gode delle proprietà di anonimità, indipendenza dalla popolazione, indipendenza dalla media, principio del trasferimento di Pigou-Dalton, considera tutte le osservazioni, fornisce una misura immediata della disuguaglianza e consente sempre di confrontare due distribuzioni. Non soddisfa invece il principio del trasferimento decrescente e il principio della perfetta scomponibilità tra gruppi. In aggiunta, richiede dati a livello individuale e il suo calcolo può risultare complesso.

- **T di Theil:** è una misura poco intuitiva che però possiede alcune proprietà che la rendono superiore alle altre. L'approccio di Theil si basa sul concetto di entropia nella teoria dell'informazione: l'idea sottostante è che eventi non attesi abbiano un valore in termini informativi maggiore di quello di eventi prevedibili. Se nella popolazione esiste una perfetta uguaglianza nel reddito, è facile prevedere il livello di reddito di un individuo scelto a caso. L'indice di Theil fa parte delle Generalised Entropy Inequality Measures e soddisfa tutti gli assiomi sopracitati (Collier,1999). In caso di perfetta uguaglianza assume valore 0, nel caso opposto è uguale al logaritmo del numero di individui: il suo limite superiore dipende quindi dalla misura della popolazione. Una proprietà interessante di questo indice è che è perfettamente scomponibile per gruppi (Sen, 1997) (Fields, 1980, citato in Leibbrandt et al, 2001): la disuguaglianza totale può essere considerata come la somma tra la disuguaglianza tra gruppi (individuati in base a sesso, razza, età) e disuguaglianza all'interno di ciascun gruppo. La T di Theil presenta l'indubbio vantaggio di poter essere costruita a partire da dati aggregati qualora non fossero disponibili dati individuali, ma è piuttosto complessa da

calcolare e non consente di effettuare un confronto tra popolazioni con differenti dimensioni o diversa struttura.

- **Indici di Atkinson:** con questo nome ci si riferisce a una famiglia di indicatori molto utili per determinare quale parte della distribuzione contribuisca maggiormente alla disuguaglianza osservata. Essi assumono valori compresi tra 0, in caso di perfetta uguaglianza, e 1, se c'è massima disuguaglianza. Un elemento innovativo è che nella formula è incluso un parametro di avversione alla disuguaglianza (ϵ): proprio in base al valore assunto da questo parametro si definiscono i diversi indici e maggiore è il valore di ϵ , maggiore è l'avversione alla disuguaglianze e quindi l'importanza accordata dall'indice alla parte bassa della distribuzione.

3. Disuguaglianze economiche nei Paesi OCSE: letteratura empirica e teorica

Ci sono prove convincenti che a partire dalla metà degli anni Ottanta le disuguaglianze socio-economiche siano cresciute in Europa, Stati Uniti, e altri Paesi industrializzati. Un incremento della disuguaglianza, fortemente percepito e a volte sovrastimato dall'opinione pubblica, è stato effettivamente registrato in circa due terzi dei Paesi OCSE: le disparità sono aumentate notevolmente in Finlandia, Norvegia e Svezia, partendo da valori bassi; in Germania, Italia, Nuova Zelanda e Stati Uniti, partendo da valori già elevati mentre sono diminuite in Belgio, Francia, Grecia, Irlanda, Spagna e Turchia. L'aumento medio dell'indice di Gini tra metà anni Ottanta e metà anni Duemila nell'area OCSE è stato di 0.02 punti, ovvero un incremento del 7%, con la crescita maggiore registrata nei primi dieci anni del periodo oggetto di studio (OECD, 2008). Tale tendenza sembrerebbe, in realtà, in atto sin dalla metà degli anni Settanta.

I cambiamenti nella distribuzione del reddito salariale, strettamente connessi ai trend nel mercato del lavoro, sono responsabili della maggior parte dei cambiamenti nelle disuguaglianze economiche misurate in termini di reddito familiare disponibile, dal momento che la principale fonte di sostentamento per individui e famiglie nei Paesi OCSE è costituita, appunto, dai salari. La relazione tra remunerazione dei lavoratori e reddito è tuttavia complessa: ci sono fattori che annullano l'impatto della prima sulla distribuzione del secondo e altri che lo rafforzano. Alcune volte queste due grandezze possono addirittura muoversi in direzioni differenti.

Negli 11 Paesi OCSE per cui sono disponibili informazioni dal 1985 (Canada, Finlandia, Francia, Grecia, Germania, Giappone, Olanda, Nuova Zelanda, Svezia, Regno Unito, Korea) la dispersione delle remunerazioni degli uomini con lavoro full-time è cresciuta in media del 10% dal 1990 al 2005, con maggiore intensità a partire dal 1995. Questo ampliamento ha coinvolto l'intera distribuzione dei salari ma è stato più accentuato nella metà alta, con un incremento del rapporto tra novantesimo e cinquantesimo percentile del 7%, che nella metà bassa, dove l'incremento nel rapporto tra cinquantesimo e decimo percentile è stato del 4% (OECD, 2008). Bisogna rilevare, tuttavia, differenze tra Paesi nel modo in cui la distribuzione delle remunerazioni è cambiata. L'ampliamento del rapporto tra novantesimo e cinquantesimo percentile è infatti comune a tutti i Paesi tranne Francia e Finlandia mentre i trend che hanno colpito la parte finale della distribuzione non sono stati ovunque gli stessi: il rapporto tra cinquantesimo e decimo è sceso in Canada, Finlandia, Francia e Giappone, è cresciuto in modo lieve nel Regno Unito e negli Stati Uniti, in modo sostanziale in Germania. Se si considera la distribuzione salariale per tutti i lavoratori full-

time a prescindere dal sesso, la variazione del rapporto tra novantesimo e decimo percentile dal 1990 ad oggi è stata del 7%, contro il 10% per i soli uomini e l'11% per le sole donne, un fenomeno dovuto in primo luogo alla diminuzione del *gender wage gap* in questi Paesi.

L'aumento della dispersione riflette quindi un disuguale ritmo di crescita nei salari dei lavoratori situati in diverse zone della distribuzione. E' naturale chiedersi se questa differenza sia dovuta a incrementi nei salari reali dei lavoratori meglio retribuiti o decrementi in quelli dei lavoratori pagati meno: l'evidenza empirica dice che negli Stati Uniti nel periodo dal 1980 al 2005, gli uomini con lavoro full-time nella parte bassa della distribuzione hanno visto perdite nelle retribuzioni reali, mentre in Canada nello stesso periodo i lavoratori full-time dei percentili centrali hanno visto diminuzioni.

I livelli di disuguaglianza crescono ulteriormente quando si includano nell'analisi i lavoratori autonomi: l'evidenza empirica mostra che la concentrazione dei redditi da lavoro autonomo è aumentata significativamente negli ultimi decenni. Questo accade perché il lavoro autonomo produce redditi che sono distribuiti meno uniformemente rispetto ai salari e perché i lavoratori autonomi si collocano prevalentemente nella parte centrale e bassa della distribuzione nella maggior parte dei Paesi OCSE. L'impatto di questa forma di impiego sulle disuguaglianze è comunque modesto: si stima conti solo per circa il 15% delle disuguaglianze generali tra i lavoratori dal momento che la quota di reddito derivante da lavoro autonomo non è alta ed è diminuita ultimamente in tutti i Paesi OCSE, arrivando a rappresentare tra il 3% e il 13% di tutto il reddito da lavoro (OECD, 2011, a).

I cambiamenti nella distribuzione dei redditi da lavoro spiegano molto ma non tutto circa la disuguaglianza nei redditi. Un fattore spesso discusso è la distribuzione dei redditi da capitale che tra metà anni Ottanta e metà anni Duemila è cresciuta in modo più disuguale rispetto a quella dei salari in due terzi dei Paesi OCSE. Oggi i redditi da capitale sono molto più concentrati di quelli da lavoro (l'indice di Gini per i primi supera di circa un quarto quello calcolato sui secondi) e costituiscono circa il 7% del reddito totale delle famiglie, una quota più bassa di quella rappresentata dai redditi da lavoro, ma in crescita, soprattutto nei Paesi Nordici e in Nuova Zelanda. La tendenza alla concentrazione di questo tipo di reddito, unita al suo crescente peso sul reddito totale contribuisce senza dubbio ad aumentare le disparità.

Troppo spesso questo aumento delle disuguaglianze è considerato una diretta conseguenza della modernità: numerose ricerche dimostrano che tra gli anni Trenta e gli anni Settanta, nonostante gli alti tassi di sviluppo, le disuguaglianze siano diminuite in molte parti del mondo, Europa inclusa, grazie principalmente all'operato dei sistemi di Welfare State. Ammesso che il mondo sia diventato

meno equo in questi ultimi venti/trent'anni, e rifiutata la diretta dipendenza dalla modernità, non c'è accordo nel mondo accademico sui fattori che contribuiscono all'aumento della disuguaglianza. In particolare si discuterà in questo capitolo il ruolo svolto da: fattori tecnologici, caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro, caratteristiche della forza lavoro, politiche pubbliche e di Social Welfare, caratteristiche demografiche, sociali e istituzionali.

3.1. Fattori tecnologici

Si è detto che la distribuzione dei salari è strettamente connessa a quella dei redditi. Si riportano ora un numero di fattori, messi in evidenza dalla letteratura teorica ed empirica, che possono avere avuto un impatto sulla distribuzione salariale, tra cui globalizzazione, progresso tecnologico, declino della quota distributiva del lavoro.

Globalizzazione e progresso tecnologico. Negli ultimi anni la maggiore integrazione tra economie e il rapido progresso tecnologico hanno portato mutamenti strutturali nei Paesi OCSE con maggiori guadagni per i lavoratori qualificati che per quelli non qualificati e cambiamenti nel modo in cui i redditi da lavoro sono distribuiti. Cause di questo accresciuto divario tra i vari tipi di lavoratori sono state uno spostamento della domanda in favore di quelli altamente qualificati e un'evoluzione delle tecnologie di produzione a favore ancora una volta del lavoro qualificato.

Quando si parla di globalizzazione economica bisogna tenere a mente che essa si presenta sotto diversi aspetti : integrazione commerciale, integrazione finanziaria, trasferimenti di tecnologia, riallocazione della produzione, migrazione internazionale. Questi possono avere effetti diversi o addirittura opposti sulle disuguaglianze nei salari e nei redditi

Seguendo la teoria tradizionale del commercio internazionale, globalizzazione (commerciale) e aumento delle disuguaglianze salariali sarebbero in un rapporto di causa-effetto: il teorema di Stolper-Samuelson ¹afferma infatti che l'integrazione commerciale aumenta la remunerazione in termini reali del fattore "relativamente abbondante" in un dato Paese e riduce quella del fattore "relativamente scarso". Dal momento che i Paesi OCSE sono abbondanti di lavoro qualificato rispetto a quelli in via di sviluppo, l'integrazione commerciale tra le due regioni comporterebbe una

¹ Teorema di Stolper-Samuelson: teorema formulato da Paul Samuelson e Wolfgang Stolper nel 1941 nell'ambito della teoria del commercio internazionale, per studiare gli effetti sulla distribuzione del reddito dell'apertura al commercio internazionale. Esso collega intensità fattoriali e prezzi relativi dei beni con le remunerazioni reali dei fattori produttivi.

specializzazione produttiva dei primi nei settori intensivi in lavoro qualificato, da cui consegue un aumento della domanda di lavoro qualificato e dello *skill premium*, cioè il maggior ritorno sull'investimento in istruzione e formazione. Questa spiegazione, immediata e intuitivamente plausibile, non è completamente supportata dall'evidenza empirica tanto che oggi non tutto il mondo accademico è d'accordo sul ruolo della globalizzazione.

Il rapporto OCSE 2011 (OECD, 2011, a) riconosce che la globalizzazione accresce il valore delle qualifiche ma conclude l'analisi sul tema affermando che né la crescente integrazione commerciale né l'apertura finanziaria hanno avuto un impatto significativo sulle disuguaglianze di reddito: una maggiore quantità di esportazioni dai Paesi in via di sviluppo tende ad accrescere la dispersione salariale solo dove la protezione del lavoro è poco efficace; gli accresciuti flussi finanziari avrebbero, invece, impattato sulla disuguaglianza, ma con effetti diretti solo sulla metà alta della distribuzione salariale.

Milanovic e Squire (Milanovic e Squire, 2005) sostengono che l'integrazione commerciale abbia accresciuto le disuguaglianze sia nei Paesi ad alto reddito che in quelli a basso reddito (il che è in contrasto con quanto statuito dalla teoria tradizionale). Altri studi (Jaumotte, Lal, Papageorgiou, 2008) associano, al contrario, la crescita delle importazioni dai Paesi emergenti con un declino nelle disuguaglianze dei redditi nei Paesi sviluppati. Ultimamente Krugman (Krugman 2007), Scheve e Slaughter (Slaughter, 2007) hanno cambiato la loro visione, ammettendo che la globalizzazione potrebbe avere avuto un effetto non irrilevante sulla distribuzione del reddito negli Stati Uniti attraverso il commercio e altri canali come gli investimenti esteri diretti e le attività *offshore*.

Una spiegazione largamente condivisa e supportata dall'evidenza empirica è quella che riconduce l'aumento delle disuguaglianze a fattori di tipo tecnologico. Diversi studi pongono in particolare l'accento sull'ICT (dall' Inglese "Information and Communication Technology", in Italiano "Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione") che è considerata *skill-biased*. Un cambiamento tecnologico di tipo *skill-biased*, come sarebbe appunto la rivoluzione dell'ICT, accresce la produttività marginale dei lavoratori qualificati e riduce quella dei lavoratori non qualificati. Ne deriva un aumento della domanda di manodopera specializzata, con conseguente incremento delle retribuzioni di questi lavoratori e una riduzione della domanda di manodopera non specializzata con parallela contrazione delle retribuzioni. I lavoratori non qualificati e a basso reddito, allora, beneficiano in misura minore dei guadagni di produttività connessi con il progresso tecnologico di questo tipo e quindi non riescono a godere appieno dei benefici derivanti dalla crescita economica (Research Project INEQ²).

Il progresso tecnologico, se è *skill-biased*, ha un forte impatto sulle disuguaglianze salariali, con effetti più evidenti sulla parte alta della distribuzione: i rapporti dell’FMI (IMF, 2007) e dell’OCSE (OECD, 2007) sono concordi nel porre la rivoluzione dell’ICT in cima alla lista delle spiegazioni per l’accresciuta disuguaglianza degli ultimi anni, davanti alla stessa globalizzazione.

Non è facile, tuttavia, separare nettamente gli effetti prodotti da progresso tecnologico e globalizzazione. I suddetti fenomeni sono, infatti, strettamente connessi: il progresso tecnologico può essere accelerato da una maggiore integrazione economica e allo stesso tempo migliori tecnologie possono far aumentare l’integrazione (Freeman, 2009).

Declino della quota distributiva del lavoro. L’aumento delle disuguaglianze nei redditi negli ultimi decenni è avvenuto insieme a una significativa diminuzione della quota distributiva del lavoro. Osservando i dati di 15 Paesi OCSE (Germania, Svezia, Stati Uniti, Giappone, UK, Danimarca, Italia, Spagna, Francia, Olanda, Austria, Belgio, Finlandia, Grecia e Irlanda) si scopre che dal 1976 questa è diminuita di 10 punti, cioè del 15%, con picchi (più di 15 punti) in Italia, Irlanda, Giappone e valori più contenuti (sotto i 5 punti) in Danimarca, Grecia, UK e USA. Questo declino ha interessato la maggior parte dei settori, indicando che il tramonto delle industrie caratterizzate da una maggiore quota distributiva del lavoro spiega solo una parte del fenomeno: un percentuale compresa tra il 10% e il 25% in Italia, Francia, Belgio, USA, una percentuale maggiore in Germania, non ha praticamente valore esplicativo in Nuova Zelanda (De Serres et al., 2002). Le possibili cause sono allora: i rapporti capitale-output più elevati, i prezzi reali del petrolio più alti, il progresso tecnologico *non-labour augmenting*, l’allineamento dei costi del lavoro, il minore potere contrattuale dei lavoratori (Bentolila e Saint-Pau, 2003).

Il rapporto del Fondo Monetario Internazionale 2007 (IMF, 2007) sostiene che dietro l’aumento delle disuguaglianze salariali degli ultimi venti/trent’anni ci sia uno squilibrio tra la crescita della produttività e la crescita dei salari, che si manifesta appunto in una minore quota distributiva del lavoro. A simili conclusioni arriva il Research Project INEQ², trovando che tra il 1996 e il 1999 il 48% dei lavoratori in Europa ha visto salire la propria retribuzione meno della propria produttività, percentuale che sale al 61% tra il 2003 e il 2006. Negli stessi anni il 23% dei lavoratori ha assistito addirittura ad una diminuzione del compenso orario a fronte di un aumento della produttività.

Dal momento che i salari rappresentano una quota del reddito totale maggiore per le persone situate in fondo alla distribuzione rispetto a quelle situate nella parte “alta”, si potrebbe concludere che una minore quota distributiva del lavoro implichi una diminuzione del reddito per le persone più povere: i dati dicono che i tassi di povertà delle famiglie senza lavoro sono quasi sei volte superiori rispetto a quelli delle famiglie che lavorano; D. Lam (Lam, 1997), ha dimostrato, tuttavia, che questa

relazione non è necessariamente verificata. Un possibile collegamento tra quota distributiva del lavoro e disuguaglianze risiede nel peso relativo dei redditi da capitale: questi ultimi sono distribuiti in modo più disuguale di quelli da lavoro, quindi una maggiore quota dei primi, come conseguenza della riduzione dei secondi, potrebbe far aumentare le disuguaglianze attraverso un effetto compositivo.

3.2. Caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro

Il livello di disuguaglianza nei salari è fortemente influenzato dall'assetto istituzionale del mercato del lavoro: in particolare dal livello di protezione dei lavoratori, dal potere contrattuale dei lavoratori stessi, dalla diffusione di contratti atipici, dal livello di tassazione sul reddito da lavoro dal sistema di ammortizzatori sociali. I Governi possono modificare, almeno in parte, questo assetto attraverso riforme normative.

Riforme normative. Negli ultimi trent'anni, la maggior parte dei Paesi OCSE ha promosso riforme normative per rendere il mercato del lavoro più flessibile. A questo scopo, le strade seguite principalmente sono state: diminuzione del rigore nella protezione dei lavoratori quindi aumento della "flessibilità in uscita" (accompagnata nel caso di Danimarca e Olanda da politiche per garantire la sicurezza del reddito, cosiddetto modello della *flexicurity*), diminuzione della percentuale di mantenimento del salario tramite sussidi di disoccupazione, abbassamento della tassazione sul lavoro per i lavoratori a basso reddito al fine di incoraggiare l'impiego di lavoratori non qualificati, previsione di nuove forme contrattuali atipiche per migliorare la "flessibilità in entrata" e quindi l'ingresso dei giovani nel mondo del lavoro (soprattutto in Spagna, Italia, Grecia Portogallo e alcuni Paesi dell'Europa Continentale).

Nel complesso, si può osservare che queste riforme del mercato del lavoro hanno contribuito ad accrescere il tasso di occupazione ma allo stesso tempo hanno avuto un ruolo nell'ampliare le differenze salariali, dal momento che hanno favorito l'entrata nell'occupazione di individui meno qualificati e la creazione di posti di lavoro a basso valore aggiunto.

L'OCSE (OECD, 2011, a) ha analizzato l'effetto di alcuni di questi cambiamenti istituzionali e normativi sulla dispersione dei salari e sul tasso di occupazione per 22 Paesi nel periodo 1980-2008. In particolare lo studio mostra che una legislazione per la protezione dell'impiego più permissiva ha accresciuto la dispersione dei salari, non ha avuto effetti significativi sul tasso di occupazione, ha accresciuto la disuguaglianza generale (qui calcolata come dispersione dei salari di tutta la popolazione in età lavorativa, disoccupati inclusi); la diminuzione del cuneo fiscale ha avuto un

effetto negativo sulla distribuzione salariale, nel senso di una maggiore dispersione, positivo sul tasso di occupazione, ma non significativo a livello globale; infine la diminuzione della percentuale di mantenimento del salario tramite sussidi di disoccupazione ha avuto l'effetto di aumentare la dispersione delle retribuzioni e il tasso di occupazione con un effetto totale stimato non significativo. Si discuterà di seguito l'impatto della diffusione di forme non-standard di lavoro.

In conclusione i cambiamenti normativi e istituzionali tendono ad avere effetti contrastanti sull'occupazione e sulla distribuzione dei salari: accrescono le opportunità di lavoro ma ampliano le differenze. Spesso questi effetti si annullano tra loro così che l'impatto delle riforme sulla disuguaglianza nei salari calcolati su tutta la popolazione in età lavorativa (includendo lavoratori e disoccupati) è non significativo.

Partecipazione sindacale e copertura sindacale. Le scelte di policy, le riforme normative e istituzionali possono influenzare la distribuzione dei salari e quindi quella dei redditi ,anche attraverso i meccanismi di contrattazione e il potere contrattuale dei lavoratori.

Negli ultimi vent'anni le modalità di contrattazione sono cambiate in tutti i Paesi OCSE: la quota di lavoratori iscritti ad organizzazioni sindacali (*union density*) è decisamente diminuita; la percentuale di lavoratori coperti da un contratto collettivo (*union coverage*) è rimasta invece più stabile. Il declino del tasso di sindacalizzazione a partire dagli anni Ottanta è un fenomeno comune ai Paesi OCSE. Le spiegazioni addotte a questa tendenza sono state: le mutate condizioni macroeconomiche, il cambiamento nella composizione della forza lavoro, i cambiamenti legislativi. La letteratura empirica e teorica afferma che la presenza sindacale alza la media dei salari e ne riduce la dispersione (ovviamente nei settori sindacalizzati dell'economia). In particolare, un maggiore tasso di sindacalizzazione fa diminuire la dispersione nella parte bassa della distribuzione perché comporta un maggiore potere contrattuale dei lavoratori e una minore presenza di lavoratori a basso reddito. La minore partecipazione sindacale, quindi, potrebbe essere una delle cause dell'aumento delle disuguaglianze salariali degli ultimi anni. Il divario tra sindacalizzazione e copertura , tuttavia, comporta che gli effetti di compressione salariale propri della prima, si manifestino indipendentemente dall'adesione dei singoli al sindacato (Checchi et al., 2007). La densità sindacale, quindi, rischia di essere una determinante poco significativa della distribuzione salariale, dato che in molti Paesi, nonostante la quota di lavoratori iscritta al sindacato sia minoritaria, di fatto, grazie a meccanismi di estensione delle condizioni contrattuali anche a quelli non sindacalizzati, quasi tutti i lavoratori risultano coperti da un contratto collettivo. E' più utile, allora, guardare alla copertura sindacale, dal momento che incide direttamente sulle condizioni di impiego e sulle remunerazioni. Il citato rapporto OCSE (OECD, 2011, a), analizzando i dati di 22

Paesi dal 1980 al 2008 mostra che la sua leggera diminuzione, negli ultimi anni, ha avuto un effetto negativo sulla dispersione dei salari, positivo sul tasso di occupazione ma un effetto non significativo a livello di disuguaglianza complessiva.

3.3. Caratteristiche della forza lavoro

Anche le caratteristiche della forza lavoro vanno a incidere sulla distribuzione salariale: i dati dicono che i lavoratori dei Paesi OCSE si caratterizzano oggi per più elevati livelli di istruzione ma anche per maggiore precarietà nell'impiego rispetto al passato.

Istruzione. Negli ultimi vent'anni si è assistito a un generale innalzamento del livello medio di istruzione nei Paesi OCSE. Ciò potrebbe essere stato causato da un aumento della domanda di lavoro qualificato, dalla maggiore attenzione dedicata al settore dell'istruzione dalle politiche di *Social Welfare* o dal maggiore investimento delle famiglie nell'istruzione, come conseguenza del miglioramento del tenore di vita e della riduzione del numero di figli.

Quando si parla di istruzione bisogna distinguere tra scolarizzazione e ritorni sull'istruzione per l'individuo: l'evidenza empirica dimostra che i Paesi con maggiori ritorni sull'istruzione sono quelli con le più marcate differenze nei redditi; per la scolarizzazione il discorso è più articolato.

La teoria classica del capitale umano di Mincer (Mincer, 1974) e Becker (Becker, 1993) postula che le famiglie investano risorse nell'istruzione finché il rendimento ottenuto è maggiore di quello derivante dalle altre attività finanziarie. Secondo questo approccio la relazione tra reddito e anni di scolarità è di tipo log-lineare: se diminuisce la dispersione nella distribuzione degli anni di istruzione conseguiti, lo stesso avverrà anche per la distribuzione dei logaritmi dei redditi. La scolarizzazione di massa, allora, tende a ridurre i divari retributivi basati sui divari di istruzione.

Checchi (Checchi, 2000), analizzando l'indice di Gini calcolato su anni di istruzione conseguiti e l'indice di Gini sui redditi disponibili, ha trovato una relazione non lineare ma a forma di U rovesciata tra queste due misure. Questo vuol dire che il processo di crescente scolarizzazione fa diminuire la dispersione dei redditi solo fino a un certo punto, dopodiché l'effetto è opposto.

Secondo altri studi, l'innalzamento del livello medio di istruzione fa aumentare il tasso di occupazione dal momento che migliora "l'occupabilità" della forza lavoro (OECD, 2010) e la crescita dell'offerta di lavoratori qualificati compensa e riduce l'aumento della dispersione dei salari causato dal progresso tecnologico e dai cambiamenti normativi e istituzionali (OECD, 2011, a). Il livello di disuguaglianza nei salari può essere visto allora come la differenza tra domanda e offerta di lavoro qualificato o come "il risultato della corsa tra istruzione e tecnologia" (Tinbergen, 1975).

A conferma di ciò l'analisi svolta dall'OCSE di cui si è detto (si veda par. 3.2.) ha trovato che un maggiore livello medio di istruzione riduce la dispersione dei salari e allo stesso tempo sortisce effetti positivi sul tasso di occupazione, riducendo, nel complesso le disuguaglianze (OECD, 2011, a).

Diffusione delle forme non-standard di lavoro. Le riforme normative di cui sopra, hanno avuto, tra i vari effetti, quello di ampliare la gamma dei contratti atipici e quindi far crescere il numero di lavoratori non standard. L'inclusione di lavoratori part-time e interinali nelle analisi distributive amplia significativamente la dispersione salari. Questo avviene, in primo luogo, perché i part-time lavorano meno ore a settimana dei full-time e i temporanei lavorano meno settimane all'anno, quindi per una differenza nel numero di ore lavorate, ma anche per una sorta di "penalità" nelle retribuzioni di questo tipo di lavoratori.

L'importanza delle forme di lavoro non standard è cresciuta in modo generalizzato negli ultimi anni, anche se con intensità che variano da Paese a Paese. Nell'area OCSE la percentuale di lavoratori part-time è passata dall'11% della metà degli anni Novanta al 16% nel 2006, con percentuali ancora più alte in Germania, Spagna, Korea (OECD, 2007). Allo stesso modo, l'incidenza dei lavoratori interinali è cresciuta nell'area OCSE da poco più del 10% nel 1985 a circa il 12% nel 2000, con incrementi maggiori in Spagna, Italia, Irlanda (OECD, 2002). Questo incremento non costituisce un problema quando il lavoro part-time o temporaneo è una libera scelta; diverse indagini, però, suggeriscono che la maggior parte di questi lavoratori non standard vorrebbe lavorare di più e che nel 2005 il 16% dei part-time erano involontari, una percentuale tre volte superiore a quella che si registrava nel 1985 (OECD, 2007). Da sottolineare che i cambiamenti nelle ore lavorate hanno colpito in modo diverso i lavoratori con alti e bassi salari: le ore medie di lavoro per persona tra tutti i dipendenti sono leggermente diminuite tra la fine degli anni Novanta e il 2008, in primo luogo come conseguenza della diffusione di forme non standard di lavoro, tuttavia i lavoratori a basso reddito hanno perso più ore di quelli ad alto reddito, facendo crescere, così, ancora una volta, le disuguaglianze.

Oltre alla differenza nel numero di ore lavorate, i lavoratori non standard hanno tipicamente un compenso orario inferiore. A metà anni Novanta, il salario orario dei lavoratori part-time era inferiore di circa il 25% rispetto a quello dei full-time (OECD, 1999), percentuale rimasta stabile alla fine degli anni Novanta (OECD, 2002). Sebbene parte di questa differenza rifletta caratteristiche proprie degli individui e delle aziende in cui questi lavorano, c'è comunque una sorta di "penalità" legata al fatto di occupare una posizione di lavoro non-standard. Questi lavoratori,

inoltre, spesso non ricevono benefici aggiuntivi e garanzie e questo risulta in un divario ancora maggiore nella remunerazione effettiva.

Un modo per misurare l'importanza del lavoro non standard nella distribuzione salariale è vedere come cambia l'indice di Gini quando si considerino tutti i lavoratori e non solo i full-time. Dall'analisi del Luxembourg Income Study svolta su dati micro per 19 Paesi OCSE nel 2000 si vede che il coefficiente di Gini per le remunerazioni personali aumenta di 0.06 punti quando si includano tutti i lavoratori dipendenti e non solo i full-time. L'aumento di questo indicatore è più contenuto in Grecia e Messico, più accentuato in Finlandia, Svezia, Germania e Olanda, vale a dire in quei Paesi dove i salari dei soli full-time sono più concentrati. C'è allora una qualche evidenza che una distribuzione salariale meno dispersa possa aver incoraggiato la diffusione di forme di lavoro non-standard in diversi Paesi.

3.4. Politiche pubbliche e di Social Welfare

Sebbene la distribuzione salariale determini in buona parte la distribuzione dei redditi, i Governi possono modificare la situazione attuando politiche redistributive. I mezzi più importanti attraverso cui la redistribuzione ha luogo sono i trasferimenti in denaro, l'imposizione diretta e i contributi sociali dei lavoratori. Non bisogna però sottovalutare il ruolo giocato dai trasferimenti in beni e servizi, le riforme normative (soprattutto quelle aventi ad oggetto il mercato del lavoro, di cui si è già parlato) e le tasse sui consumi.

I due principali obiettivi di ogni sistema di Welfare State sono la redistribuzione lungo il ciclo vitale degli individui (cosiddetto *Piggy-bank objective*) e la redistribuzione tra ricchi e poveri (cosiddetto *Robinhood objective*). Ogni Governo assegna un peso diverso a ciascuno di questi due obiettivi. In base al peso effettivamente assegnato, che può variare, ed effettivamente varia nel tempo in base alle condizioni economiche generali, la prevalenza di un certo partito politico, il potere di un certo gruppo sociale, si raggiungono risultati redistributivi diversi.

Trasferimenti in denaro, imposte e contributi sociali. Si stima che negli anni 2006-2009 i trasferimenti pubblici in denaro, le imposte, i contributi per la sicurezza sociale, considerati congiuntamente abbiano ridotto le disuguaglianze di reddito delle persone in età lavorativa di circa un quarto nei Paesi OCSE. Volendo disaggregare, la redistribuzione ottenuta tramite trasferimenti in denaro negli stessi anni, è stata circa doppia di quella ottenuta tramite l'imposizione diretta. Unica eccezione sono stati gli Stati Uniti dove i rapporti sono invertiti (OECD, 2008). I contributi sociali invece, nonostante la loro importanza crescente (nel 2005 hanno rappresentato in media il 15% del

PIL nell'area OCSE) sono stati poco redistributivi per la loro natura non progressiva. Quando sono stati previsti dei tetti massimi alla contribuzione, essi sono risultati addirittura regressivi.

Le politiche redistributive hanno contrastato almeno in parte la crescita delle disuguaglianze nei redditi nel periodo tra metà anni Ottanta e metà anni Duemila. Esse sono state più incisive nei Paesi Nordici, Belgio e Germania, meno in Cile, Islanda, Korea, Svizzera e Stati Uniti (OECD, 2011, a). Dagli anni Novanta sembrano, però, aver perso parte della loro efficacia: fino a questa data, infatti, suddette politiche hanno annullato circa il 50% dell'aumento delle disparità, dopodiché le disuguaglianze nei redditi hanno continuato a crescere, mentre l'effetto stabilizzatore di imposte e trasferimenti è in buona parte diminuito. Le cause di questo fenomeno vanno ricercate guardando innanzitutto ai trasferimenti che sono, come detto, lo strumento più redistributivo in mano ai Governi, in particolare ai loro modelli di ricezione e al loro effettivo ammontare: essi avrebbero perso in parte la loro incisività per l'aumento del numero di disoccupati e la modifica dei criteri di eleggibilità; un diverso sistema di *targeting* non sembra invece abbia avuto effetti rilevanti. In breve, a fronte di una crescita nelle disparità di reddito i trasferimenti in denaro in questi ultimi anni non sono diventati più progressivi come avrebbero dovuto fare per mantenere il loro effetto redistributivo. Inoltre una maggiore spesa per le indennità di disoccupazione di vario tipo ha avuto l'effetto di ridurre i tassi di attività, rafforzando la tendenza già in atto verso una maggiore disuguaglianza reddituale. Allo stesso modo le imposte sui redditi sono diventate meno redistributive nonostante il forte aumento dei redditi nella parte alta della distribuzione in tutti i Paesi OCSE: una maggiore progressività è stata infatti annullata da un più basso livello di tassazione medio.

Si può valutare l'effetto redistributivo di trasferimenti e imposte guardando i cambiamenti da questi prodotti nell'indice di Gini e nel coefficiente di concentrazione. Questi indicatori, tuttavia, danno molto peso a ciò che avviene nella parte centrale della distribuzione a scapito degli estremi. Un modo alternativo per valutare l'effetto redistributivo di imposte e trasferimenti è guardare gli individui situati nella parte più bassa della distribuzione dei redditi: la dimensione della redistribuzione può essere misurata attraverso la quota dei trasferimenti netti sul reddito disponibile per le persone dell'ultimo quintile (OECD, 2011, a). In questa ottica, che tiene conto delle persone più indigenti e non della popolazione nel suo complesso, i Paesi che a metà anni Duemila redistribuivano di più erano Austria, Belgio, Danimarca e Svezia (dove la quota dei trasferimenti netti sul reddito disponibile per le persone dell'ultimo quintile era superiore al 5%) quelli che lo facevano in misura minore Svizzera e Korea (con quote inferiori allo 0,5%) (OECD, 2008).

Trasferimenti in beni e servizi: sanità, istruzione e l'edilizia popolare e pubblica. Come già detto, la redistribuzione non avviene solo attraverso denaro: anche i trasferimenti in beni e servizi e le tasse sui consumi giocano un ruolo importante. I governi spendono per i trasferimenti in beni e servizi circa il 13% del PIL: una percentuale pari a quella destinata ai trasferimenti in denaro nella maggior parte dei Paesi OCSE, addirittura superiore in alcuni di essi. I servizi pubblici resi alle famiglie hanno un effetto stabilizzatore significativo, sebbene minore rispetto a imposte e trasferimenti monetari considerati congiuntamente: si stima che nei Paesi OCSE riducano le disuguaglianze di circa un quinto e che la loro efficacia sia rimasta invariata nel corso degli anni Duemila (OECD, 2011, a). Obiettivi primari di queste politiche sono in realtà fornire un'istruzione decente, un'assistenza sanitaria di base e degli standard abitativi accettabili, ma alla fine si riscontra, come detto, un effetto redistributivo. Quest'ultimo è raggiunto grazie a un'offerta piuttosto uniforme tra la popolazione tale per cui, in ultima analisi, questi servizi vanno a costituire una quota delle risorse disponibili totali maggiore per gli individui della parte bassa della distribuzione che per quelli della parte alta.

Si escludono dall'analisi quei servizi pubblici che non possono essere attribuiti ad utenti individuali come le infrastrutture per i trasporti e si riportano i risultati di ricerche svolte nei campi della sanità, dell'istruzione e dell'edilizia popolare e pubblica.

Per considerare l'effetto redistributivo della sanità pubblica si possono utilizzare due approcci: il primo aggiunge il valore monetario dei servizi sanitari pubblici al reddito degli individui, il secondo considera la diminuzione delle risorse economiche dovuta alle spese sanitarie. Per attribuire agli individui i benefici derivanti da questo tipo di servizio pubblico si ipotizza che ognuno abbia una probabilità di beneficiarne pari a quella di individui con caratteristiche simili. Quando la caratteristica considerata per suddividere la popolazione è l'età, si trova che la sanità pubblica ha un effetto significativo nel ridurre le disuguaglianze. Questo avviene perché la maggior parte delle spese sanitarie sono rivolte alle persone anziane che, essendosi ritirate dal mercato del lavoro, spesso hanno un reddito basso. Secondo K. Gardiner, (Gardiner et al. 1995) il fatto che i quintili più bassi della distribuzione dei redditi siano maggiormente beneficiati dalla spesa sanitaria pubblica riflette principalmente i bassi redditi delle persone più anziane. Queste conclusioni valgono sia nei Paesi con Sistema Sanitario Nazionale, sia in quelli dove l'accesso ai servizi sanitari pubblici è previsto solo per gli anziani e gli indigenti.

L'approccio basato sulla deduzione delle spese sanitarie sostenute dai privati evidenzia che negli USA la percentuale di famiglie per cui queste spese rappresentano più del 5% del reddito totale è

del 16%, ma diventa 23% se si considerano solo quelle sotto la soglia della povertà (Merlis, 2002). Valori simili si rilevano in tutti i Paesi sprovvisti di un Sistema Sanitario Nazionale.

Queste spese sono particolarmente pesanti per il nucleo familiare quando il capofamiglia è una persona anziana o disabile proprio per la combinazione di maggiori bisogni e minore reddito; se in più i costi per i servizi sanitari sono alti e non è previsto un Sistema Sanitario Nazionale, le disuguaglianze nei redditi si esacerbano: De Graeve e Van Ourti (De Graeve e Van Ourti, 2003), analizzando le differenti forme di finanziamento della spesa sanitaria in 23 Paesi europei, hanno trovato che i pagamenti *out-of-pocket* sono fortemente regressivi.

Il motivo per cui l'istruzione pubblica ha un significativo effetto redistributivo risiede nel fatto che individui diversi usufruiscano di questo servizio in modo diverso. La probabilità di utilizzare questo servizio dipende in primo luogo dall'età, ma anche il background familiare e il reddito contano: in base al grado di istruzione considerato, varia l'importanza relativa di questi fattori.

In prima approssimazione possiamo suddividere l'istruzione in obbligatoria e non obbligatoria. La prima, che include la scuola primaria e secondaria inferiore e che assorbe dal 30% al 60% della spesa totale per istruzione ha l'effetto di restringere significativamente la distribuzione delle risorse economiche. Questo effetto è dovuto al maggiore valore del servizio, in proporzione al reddito totale, per le famiglie situate nella parte bassa della distribuzione dei redditi e alla maggior concentrazione di bambini proprio in queste famiglie. In Grecia, per esempio, la spesa per istruzione primaria e secondaria inferiore, fa ridurre l'indice di Gini di circa 1 punto (Antoninis e Tsaklogou, 2001). In alcuni Paesi come la Norvegia le famiglie situate nell'ultimo decile della distribuzione, ricevono dallo Stato somme che sono addirittura maggiori in valore assoluto, con ulteriore effetto redistributivo.

Se si considera l'istruzione non obbligatoria il background sociale è molto importante, non solo per la scuola "pre-primaria", dove la probabilità di accesso è molto più alta per i bambini con entrambi i genitori impiegati e che quindi si trovano plausibilmente nei decili più alti della distribuzione ma soprattutto per l'istruzione superiore. Quest'ultima è associata, nel complesso, a una più disuguale distribuzione delle risorse: in primo luogo la partecipazione dipende dalle caratteristiche socio-economiche dei genitori (reddito, razza, livello di istruzione) inoltre i ragazzi di età compresa tra i 18 e i 25 anni hanno genitori che stanno vivendo la fase della loro vita lavorativa caratterizzata dai massimi salari, infine le persone anziane ne risultano completamente escluse. Tutto questo rende la spesa per l'educazione superiore regressiva dal momento che i maggiori benefici vanno ai ragazzi che provengono dalle famiglie più ricche. In Francia per esempio individui di età compresa tra i 18 e i 24 anni situati nell'ultimo quintile della distribuzione hanno una probabilità di accesso all'istruzione superiore tre volte superiore a quella dei loro coetanei provenienti dal primo quintile

(Albouy et al., 2002). Il carattere regressivo è tanto maggiore quanto minore è il tasso di iscrizione all'Università.

I costi per l'abitazione sono una voce rilevante nel budget delle famiglie, soprattutto per quelle situate nei decili più bassi della distribuzione (Ditch et al. 2001). I modi in cui i Governi aiutano le famiglie nell'affrontare queste spese e l'impatto di questo servizio pubblico variano da Paese a Paese (Gardiner et al. 1995). L'impatto dell'edilizia popolare e pubblica sulla distribuzione del reddito dipende dalle caratteristiche dei beneficiari, in primo luogo i criteri di eleggibilità, e dalla dimensione del beneficio implicito di cui questi godono. Gli studi di Gardiner (Gardiner et al., 1995), Sefton (Sefton, 2002), Lakin (Lakin, 2004), Siminski (Siminski, 2005), indicano che l'edilizia popolare è la categoria di servizi pubblici che maggiormente beneficia i più poveri (in UK i due quintili più bassi della distribuzione ricevono rispettivamente il 36% e il 34% dei benefici totali da essa derivanti) ma il suo impatto nel ridurre le disuguaglianze è minore di quello di sanità e istruzione per il più basso ammontare di spesa.

Tasse sui consumi. Le tasse sui consumi, come detto, possono essere utilizzate come strumento redistributivo, ma di solito non vengono considerate nella valutazione delle disuguaglianze di reddito.

Sebbene sia difficile calcolarne l'effetto sulla distribuzione dei redditi per ragioni empiriche e concettuali, le ricerche svolte sul tema hanno sottolineato tre aspetti:

1. Le tasse sui consumi sono fortemente concentrate sulle persone con il reddito più basso, soprattutto nel caso di tasse su specifici beni e servizi piuttosto che per quelle sul consumo generale. Dal momento che l'incidenza di queste tasse differisce per individui collocati in decili diversi della distribuzione dei redditi, si hanno effetti redistributivi.

2. Il fatto che oggi queste tasse siano particolarmente elevate (le imposte sul valore aggiunto superano spesso il 20% nei Paesi OCSE) implica che esse stiano acquisendo un effetto di redistribuzione delle risorse maggiore che nel passato. Warren (Warren, 2008) ha dimostrato questo fenomeno costruendo un "*if -scenario*" per i Paesi OCSE, applicando cioè il profilo distributivo delle tasse sul consumo generale proprio di un Paese, l'Australia, alla distribuzione dei redditi degli altri Stati. I risultati dimostrano che le tasse sui consumi fanno aumentare in media l'indice di Gini di circa 0.02 punti, cioè il 5% ,con valori anche superiori in Danimarca, Ungheria, Finlandia e nei Paesi Nordici in generale.

Le tasse sui consumi, tuttavia, accrescono le disuguaglianze meno di quanto i trasferimenti in beni e servizi le riducano. La loro incidenza è quindi limitata (OECD, 2011, a).

3.5. Caratteristiche demografiche, sociali e istituzionali

Le caratteristiche demografiche e sociali, non hanno ripercussioni solo sui bilanci pubblici e sugli aggregati macro-economici ma anche sulla disuguaglianza nei redditi e sulla distribuzione dei rischi economici tra individui. Allo stesso modo, anche il contesto istituzionale può essere utile per spiegare differenze nei livelli di disuguaglianza nel tempo o tra Paesi. Si analizzano, ora, le caratteristiche sociali e demografiche dei Paesi OCSE, con un particolare focus su come queste siano cambiate negli ultimi venti/trent'anni; a seguire si presentano tre aspetti che vanno a determinare il contesto socio-istituzionale di ciascun Paese: organizzazione del sistema scolastico, mobilità intergenerazionale, livello di inflazione.

Invecchiamento della popolazione e cambiamenti nella struttura della famiglia. I dati dicono che nelle ultime decadi, in tutti i Paesi OCSE si è assistito a cambiamenti radicali nei profili demografici e sociali: se ne vogliono ora studiare le conseguenze. A questo fine, consideriamo le due dimensioni più frequentemente utilizzate per descrivere una popolazione: l'età degli individui e la struttura delle famiglie. Per quanto riguarda il primo aspetto, dal 1983 al 2003, in tutti i Paesi OCSE si è registrato un calo della quota dei bambini e dei giovani nella popolazione di circa il 4% e il 2% rispettivamente, accompagnato da una quota costante di "giovani adulti" e una crescita del 2% nelle quote di adulti in *prime-age* (25-54 anni), adulti alla fine della vita lavorativa, e anziani (OECD, 2008). Sebbene con intensità diverse, si può concludere che l'invecchiamento della popolazione sia stato un fenomeno comune a tutti i Paesi OCSE.

Se si guarda alla composizione delle famiglie, i cambiamenti sono stati ancora più evidenti: un vero e proprio abbandono della tipica struttura familiare. Oggi ci sono più famiglie monoparentali, con o senza figli, che mai nel passato. Questa tendenza è determinata in parte da un aumento del numero di persone anziane che vivono sole a causa delle diverse aspettative di vita tra coniugi, ma per la maggior parte riflette più alti tassi di divorzio e una più bassa propensione al matrimonio. Questi cambiamenti si sono tradotti in una riduzione della dimensione media delle famiglie che è stata particolarmente accentuata nel Regno Unito, Messico, Irlanda, Italia, Giappone, Spagna. La numerosità è importante per il benessere delle famiglie: se essa si abbassa si perdono le economie di scala nei consumi ed è necessario un reddito monetario più alto per garantire lo stesso standard di vita (S. Ringen, 2007). Un trend verso unità familiari meno numerose è quindi probabile che porti a maggiori differenze nei redditi. Alcune ricerche, come il lavoro di Brandolini e D'Alessio (Brandolini e D'Alessio, 2001), concludono che i cambiamenti nella struttura della popolazione

spiegano poco dei cambiamenti nelle disuguaglianze, altre (Daly e Valletta, 2006) non sono d'accordo e mettono in evidenza questi due fenomeni:

1. I cambiamenti nella popolazione dovuti all'effetto combinato dell'invecchiamento e della diffusione di nuovi tipi di famiglia hanno contribuito ad acuire le disuguaglianze nella maggior parte dei Paesi OCSE, più in Australia, Canada, Francia, Germania, Regno Unito, Olanda; meno in Messico, Austria, Danimarca, Italia e Svezia.
2. I cambiamenti nella struttura delle famiglie hanno avuto un impatto sulle disuguaglianze più forte rispetto all'aumento dell'età media.

Alcuni studi (OECD, 2011, a) fanno notare che i suddetti rivolgimenti demografici sono avvenuti insieme a cambiamenti nei redditi relativi dei vari gruppi sociali: dal questionario OCSE 2003 sulla distribuzione del reddito emerge che tra metà anni Ottanta e metà anni Duemila si sono verificati sostanziali miglioramenti per le persone prossime al pensionamento (51-65 anni) e per le persone anziane che vivono sole; i giovani tra i 18 e i 25 anni, quelli cioè che si affacciano al mercato del lavoro e i genitori soli hanno invece perso terreno nella distribuzione dei redditi nella maggior parte dei Paesi OCSE. Questi spostamenti nel reddito relativo dei vari gruppi potrebbero riflettere cambiamenti demografici, soprattutto in termini di età media. Per esempio, l'ingresso di un'ampia coorte di nascita nel mercato del lavoro può deprimere i salari e il reddito dei suoi membri; d'altro canto coorti di nascita più ampie ottengono maggiore peso nel processo politico accrescendo così la propria capacità di resistere ad abbassamenti del salario e di indirizzare le politiche pubbliche a proprio favore. I dati mostrano che la perdita di reddito per i giovani adulti è avvenuta insieme a un allargamento della loro coorte di nascita, mentre le persone tra i 51 e i 65 anni hanno registrato incrementi sia nel reddito che nella loro quota sulla popolazione totale. Inoltre i cambiamenti nei redditi relativi più evidenti non sono avvenuti nei Paesi in cui più forti sono stati i rivolgimenti demografici. C'è quindi una debole evidenza empirica a favore di un legame tra reddito relativo e dimensione dei vari gruppi di età e sembrerebbe che gli spostamenti nel reddito relativo siano stati causati in primo luogo da cambiamenti in termini di accesso al lavoro e di supporto da parte dello Stato ai diversi gruppi piuttosto che da fattori propriamente demografici.

Assortative mating. Un altro fenomeno sociale in atto negli ultimi anni in tutti i Paesi OCSE, e che generalmente si ritiene amplifichi le disuguaglianze è l'*assortative mating*, vale a dire la tendenza degli individui a sposarsi ed avere figli con partner aventi simile istruzione e simile potenzialità di guadagno. Gli individui tendono sempre di più a scegliere coniugi appartenenti alla loro stessa classe di reddito: oggi nel 40% delle coppie dove entrambi i partner lavorano si rileva questo

fenomeno contro il 33% di 20 anni fa. L'*assortative mating* e la sua importanza negli Stati Uniti sono stati studiati da Juhn e Murphy (Juhn e Murphy, 1997) e poi da Mare (Mare, 2000), che ha evidenziato non solo la tendenza delle persone più istruite a sposarsi tra loro ma anche la difficoltà per le donne meno istruite a trovare un partner adeguato. I lavori di Cancian e Red (Cancian e Reed, 1999), Hyslop (Hyslop, 2001), Schwartz (Schwartz, 2010) evidenziano che la crescente correlazione tra redditi dei coniugi contribuisce significativamente ad accrescere le disuguaglianze socio-economiche.

Organizzazione del sistema scolastico. Dopo aver parlato dell'istruzione in vari contesti, si considera, qui, l'effetto dell'organizzazione del sistema scolastico sui livelli di disuguaglianza. L'organizzazione del sistema scolastico è una caratteristica istituzionale importante perché determinando il livello di uguaglianza nell'accesso all'istruzione, può aumentare o ridurre la disuguaglianza educativa e, di riflesso, quella socio-economica

Secondo il Research Project KATARSIS², l'esclusione nell'istruzione si può manifestare in tre momenti: accesso, processo e risultato finale. Questi possono avere un effetto cumulativo nel portare all'abbandono scolastico con conseguenze che oggi sono ancora più negative e durevoli che nel passato a causa dei cambiamenti nel mercato del lavoro. Il *Research Project INCLUDED*² ha analizzato quattro diverse modalità di organizzazione del sistema scolastico e i loro effetti sulle disuguaglianze: due di queste, *tracking* e *streaming*, dividono gli studenti in gruppi, le altre due, *mixture* e *inclusion*, uniscono studenti diversi nella stessa classe.

Il *tracking* divide gli studenti tra scuole in base a criteri accademici e vocazionali. Genera disuguaglianze specialmente per gli studenti con un background svantaggiato e soprattutto quando la divisione avviene nei primi anni di vita. Questo sistema, infatti, può impedire l'accesso all'educazione superiore e ridurre le opportunità degli individui nel lungo periodo.

Lo *streaming* adotta differenti programmi di studio in base alle abilità degli studenti: vengono formati gruppi di bambini più bravi e gruppi di meno bravi che poi sono seguiti da insegnanti diversi. Anche questo sistema amplifica le disuguaglianze tra studenti e abbassa i risultati accademici degli allievi meno brillanti. Spesso gli studenti dei gruppi più bassi sono quelli con i background più svantaggiati e si finisce con il peggiorare la loro mancanza di opportunità.

Il *mixture* prevede una classe tradizionale composta da studenti che differiscono per abilità e cultura e un unico insegnante per tutti. Spesso compromette i risultati degli allievi portando a fallimenti scolastici.

L'*inclusion* conserva l'eterogeneità nelle classi ma coinvolge professionisti, famiglie e volontari per aiutare e sostenere i diversi allievi in un ambiente comune. Questo sistema supera tutti i problemi

riscontrati negli altri dal momento che gli studenti, anche quelli più svantaggiati, hanno ottime opportunità relazionali e di apprendimento.

Il Framework Programme 6² dimostra allora che l'istruzione rafforza le disuguaglianze invece che combatterle quando i sistemi educativi partecipino attivamente a varie forme di segregazione sociale, come avviene nella maggior parte degli Stati europei. Al contrario, offrire a tutti uguali opportunità di apprendimento e favorire un'uguale scolarizzazione significa intervenire su un fattore primario di disuguaglianza socio-economica: la disuguaglianza educativa.

Mobilità intergenerazionale. La mobilità intergenerazionale del reddito è misurabile come la frazione delle differenze relative di reddito tra tutti gli adulti in un certo momento che è trasmessa ai figli. Questa frazione è chiamata elasticità del reddito. Più è alta, più bassa è la mobilità, quindi maggiore è la difficoltà per una persona ad uscire dalla classe di reddito in cui si trova per nascita.

L'evidenza empirica suggerisce che i redditi, siano essi da lavoro, da capitale o provenienti dalle politiche di Welfare, tendono a permanere nelle generazioni. La mobilità intergenerazionale del reddito, tuttavia, varia nell'area OCSE: nei Paesi Nordici, in Australia e in Canada solo il 20% delle differenze dei genitori è trasmesso ai figli; in Italia, UK e USA questa percentuale si attesta tra il 40% e il 50% (D'Addio, 2007 e Corak, 2006). In questi Paesi, allora, i genitori hanno un peso maggiore nel determinare il successo dei figli, sia direttamente attraverso lasciti o investimenti nell'istruzione, sia indirettamente cioè per il fatto di vivere in un buon quartiere o appartenere a una certa etnia. La mobilità intergenerazionale, inoltre, varia tra i gruppi di una stessa popolazione: Jantti (Jantti et al. 2006), confrontando Danimarca, Finlandia, Norvegia, Svezia, UK e USA ha trovato che è più bassa nel primo e nell'ultimo quintile della distribuzione del reddito. Il trend seguito nel tempo non è chiaro: in Norvegia essa è aumentata (Bratberg et al. 2005) in altri Paesi come il Regno Unito essa è rimasta stabile o addirittura diminuita (Blanden et al. 2005).

Quali sono i fattori che contribuiscono alla trasmissione delle differenze nel reddito tra generazioni? I genitori influenzano il futuro reddito dei figli in vari modi: direttamente attraverso doni, lasciti, capitale per iniziare un'attività di impresa; indirettamente attraverso una buona alimentazione, buona salute, buona istruzione, buone condizioni abitative durante l'infanzia e l'adolescenza. Anche i fattori genetici trasmessi hanno il loro peso: Q.I., tratti personali ereditari, comportamenti, origine etnica. Da annoverare infine il lavoro dei genitori, il loro livello di istruzione e la struttura della famiglia.

Non c'è, tuttavia, per forza associazione tra mobilità nel reddito tra generazioni e disuguaglianze di reddito in un certo momento: le due misure si riferiscono infatti a due orizzonti temporali diversi e questa differenza comporta che a priori l'associazione potrebbe essere sia positiva che negativa.

D'Addio (D'Addio, 2007) ha trovato una relazione inversa tra il grado di mobilità intergenerazionale e la disuguaglianza nei redditi misurata tramite indice di Gini per 12 Paesi OCSE nel 2000. Uniche eccezioni sono Australia e Canada dove nonostante la buona mobilità si registra una forte disuguaglianza e la Francia dove il livello di disuguaglianza registrato suggerirebbe una maggiore mobilità di quella che si riscontra effettivamente.

Una delle possibili spiegazioni di questa associazione negativa passa attraverso i ritorni sull'istruzione per gli individui: i Paesi con maggiori ritorni sull'istruzione sono quelli con le più marcate differenze nei redditi, e se il reddito dei genitori incide sull'accesso alla scuola allora solo i figli delle famiglie più ricche potranno avvantaggiarsi di questi maggiori ritorni. Quindi disuguaglianza nei redditi e elasticità del reddito si possono rafforzare attraverso l'effetto della prima sull'accesso ai più alti gradi di istruzione.

Anche i Research Projects EQUALSOC² e INEQ² hanno trovato che una bassa mobilità si verifica in Paesi con alta disuguaglianza nei redditi in un certo momento e viceversa: nei Paesi Nordici dove i salari e il grado di istruzione non sono legati al background familiare si registrano alta mobilità e bassa disuguaglianza; la situazione è capovolta nei Paesi Mediterranei dove tutte le variabili di background impattano sia sui salari che sul livello di istruzione; i Paesi Anglosassoni si collocano al centro di questi due estremi.

Inflazione. Per inflazione si intende un aumento generalizzato del livello dei prezzi. In presenza di fenomeni inflattivi, tuttavia, i prezzi dei beni possono aumentare in diversa misura percentuale: si verificano in questo modo cambiamenti nella struttura dei prezzi relativi e una redistribuzione di risorse sia tra settori che tra gruppi sociali. E' noto che l'inflazione porti una generica redistribuzione tra "debitori" e "creditori" dal momento che si riduce il valore reale dei debiti contratti in passato, ma questo non basta per capire gli effetti sulle disuguaglianze socio-economiche: bisogna guardare alla struttura della ricchezza delle famiglie, ai loro modelli di consumo e ai loro modelli di pagamento.

L'evidenza empirica fa emergere una forte correlazione positiva tra inflazione media e diverse misure di disuguaglianza economica nel periodo post bellico sia per Paesi OCSE che per Paesi emergenti. Gli studi di Alesina (Alesina e Drazen, 1991), Cuckierman (Cuckierman et al., 1992) Albanesi (Albanesi, 2002), R.M. Desai (Desai et al., 2005) si sono focalizzati sull'ipotesi che l'inflazione sia il risultato di un conflitto sociale per la distribuzione delle risorse che, in ultima

² KATARSIS, INEQ, DYNREG, INCLUDED sono tre dei 13 Research Projects finanziati dal Dipartimento Generale per la Ricerca della Commissione Europea all'interno del Framework Programme 6. Si veda EUR 24471 EN in bibliografia.

analisi, condiziona le scelte di politica economica. L'inflazione di equilibrio sarebbe quindi positivamente correlata alle disuguaglianze di reddito, data la maggiore vulnerabilità a fenomeni inflattivi delle famiglie a basso reddito e il loro minore peso politico in situazioni di persistente disuguaglianza.

Ciò che qui maggiormente interessa è indagare se appunto le famiglie con più basso reddito siano effettivamente più colpite dall'inflazione. In base ad alcuni studi passati si è trovato che: queste famiglie tendono a usare contanti per una maggiore quota degli acquisti totali rispetto a quelle ad alto reddito (Erosa e Ventura, 2000); la probabilità di avere un conto corrente cresce con il livello di istruzione conseguito, reddito e consumo medio (Attanasio et al. ,2002) ;la probabilità di adottare tecnologie finanziarie che proteggano dal rischio di inflazione è positivamente correlata con il livello di reddito e benessere familiari (Mulligan e Sala-i-Martin, 2000). Gli individui a basso reddito, detenendo maggiori quote di contante, sarebbero quindi molto vulnerabili all'inflazione. A riprova di ciò, questi stessi individui percepiscono l'inflazione come più "costosa" rispetto ai ricchi: Easterly e Fischer hanno trovato che in 38 Paesi la probabilità di annoverare l'inflazione come maggiore problema nazionale è inversamente proporzionale al reddito degli individui (Easterly e Fischer,2001).

Romer e Romer (Romer e Romer,1998), al contrario, hanno concluso che l'inflazione non modifica sostanzialmente la distribuzione dei redditi, o al limite ne riduce leggermente la dispersione. Un aumento di un punto percentuale nell'inflazione non attesa, infatti, riduce l'indice di Gini di circa 0.10 punti (sulla base di una scala da 0 a 100), tuttavia questa correlazione ,trovata regredendo i dati delle famiglie americane per gli anni dal 1969 al 1994 non è statisticamente significativa. Le stesse conclusioni valgono per l'inflazione attesa. Quali i motivi di questo effetto stabilizzatore dell'inflazione? Come è noto, l'inflazione non attesa riduce il valore reale di attività e passività nominali. In presenza di inflazione, si verifica, come già detto, una redistribuzione di risorse tra creditori e debitori . Se i più poveri risultano essere debitori netti nominali, come accade negli USA, allora saranno avvantaggiati dall'inflazione (Federal Reserve's 1995 Survey of Consumer Finances). Inoltre gli individui collocati nella parte bassa della distribuzione dei redditi detengono in media poche attività finanziarie, quindi sono colpiti meno degli individui della parte alta dal decurtamento del rendimento reale delle attività finanziarie non indicizzate. Questi effetti redistributivi hanno tuttavia una portata limitata (Romer e Romer, 1998).

Gli effetti dell'inflazione sono legati anche ai modelli di consumo. Nell'indice dei prezzi al consumo, per definizione, sono inclusi i beni acquistati da un consumatore medio; nella realtà alcuni beni (i beni di lusso), sono acquistati solo dalle famiglie ad alto reddito; al contrario, le spese per consumi alimentari e beni di prima necessità incidono sul reddito di tutte le famiglie ma in

misura maggiore per quelle collocate nella fascia bassa: i prezzi delle due categorie di beni possono aumentare in misura diversa, e produrre effetti redistributivi dal momento che le conseguenze in termini di potere di acquisto possono essere opposte per i due gruppi di famiglie.

4. Disuguaglianze economiche nei Paesi EU-15: un approccio descrittivo

Questo capitolo fornisce uno sguardo d'insieme sulla distribuzione del reddito nei Paesi EU-15 (Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Spagna, Svezia, Regno Unito) negli ultimi venti anni, sulla base dei dati forniti dall'OCSE (OECD.Stat). Sebbene fin'ora si sia parlato di area OCSE e il periodo oggetto di studio si sia fatto partire da metà anni Ottanta, da questo punto in avanti è necessario imporre due restrizioni per poter disporre di dati omogenei e il più possibile continui: si limiterà l'analisi agli Stati Europei EU-15 e sarà spesso necessario prendere in considerazione solo gli anni compresi tra il 1994 e il 2009.

Per ottenere una misura effettiva delle disuguaglianze socio-economiche nei Paesi oggetto di studio si dovrebbe far riferimento al benessere, ma ad oggi non esistono una definizione e una misurazione universalmente condivise di questo concetto. In questo capitolo si farà, quindi, riferimento al reddito disponibile equivalente (somma dei redditi da lavoro dipendente, lavoro autonomo, redditi derivanti da risparmi e investimenti, redditi da pensione, trasferimenti privati, trasferimenti pubblici di tutti i membri del nucleo familiare, al netto di trasferimenti privati, prelievo tributario, prelievo contributivo ed eventuali imposte patrimoniali, corretta per la dimensione della famiglia in base a una scala di equivalenza) per la sua facilità di misurazione e per la sua influenza sul benessere: analizzare la distribuzione di questo aggregato consente di trarre conclusioni abbastanza accurate sul livello di disuguaglianza. In questo capitolo si analizzeranno anche la distribuzione dei redditi salariali (remunerazioni corrisposte direttamente ai lavoratori prima di qualsiasi deduzione per imposte sul reddito e contributi sociali), e del reddito lordo equivalente (somma dei redditi da lavoro autonomo, lavoro dipendente, redditi derivanti da risparmi e investimenti, redditi da pensione, trasferimenti privati, trasferimenti pubblici di tutti i membri del nucleo familiare, corretta per la dimensione della famiglia in base a una scala di equivalenza) che sono fondamentali per spiegare quella del reddito disponibile. Per quanto riguarda l'indicatore statistico si utilizzeranno l'indice di Gini e il rapporto interdecilico (qui inteso come rapporto tra i limiti superiori di nono/primo decile; quinto/primo; nono/quinto) per la loro immediatezza e comparabilità. Si comincia quindi l'analisi riportando i valori dell'indice di Gini, calcolati sul reddito disponibile equivalente per i Paesi EU-15 negli anni compresi tra il 1985 circa e il 2008 circa.

Tabella 1. Indice di Gini dopo imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, da metà anni Ottanta al 2008 ca.
Fonte: OECD.Stat

	metà80	1990circa	metà90	2000circa	metà2000	ultimi anni*
Austria	0.236	..	0.238	0.252	0.265	0.261
Belgio	0.274	..	0.287	0.289	0.271	0.259
Danimarca	0.221	0.226	0.215	0.226	0.232	0.248
Finlandia	0.209	0	0.218	0.247	0.254	0.259
Francia	0.3	0.29	0.277	0.287	0.288	0.293
Germania	0.251	0.256	0.266	0.264	0.285	0.295
Grecia	0.336	..	0.336	0.345	0.321	0.307
Irlanda	0.331	..	0.324	0.304	0.314	0.293
Italia	0.309	0.297	0.348	0.343	0.352	0.337
Lussemburgo	0.247	..	0.259	0.261	0.258	0.288
Olanda	0.272	0.292	0.297	0.292	0.284	0.294
Portogallo	..	0.329	0.359	0.356	0.385	0.353
Spagna	0.371	0.337	0.343	0.342	0.319	0.317
Svezia	0.198	0.209	0.211	0.243	0.234	0.259
Regno Unito	0.309	0.354	0.336	0.352	0.331	0.342

*Ultimi anni = 2008 tranne per Danimarca (2007) e Regno Unito (2007/2008)

Osservando la tabella, è immediato notare 3 fenomeni:

1. Tutti i valori sono inferiori allo 0.40;
2. Non c'è omogeneità tra Paesi, sia nei valori odierni che in quelli passati;
3. Tranne alcuni casi, l'indice di Gini e quindi i livelli di disuguaglianza, sono più alti oggi che a metà anni Ottanta.

4.1. Paesi con basso grado di disuguaglianza?

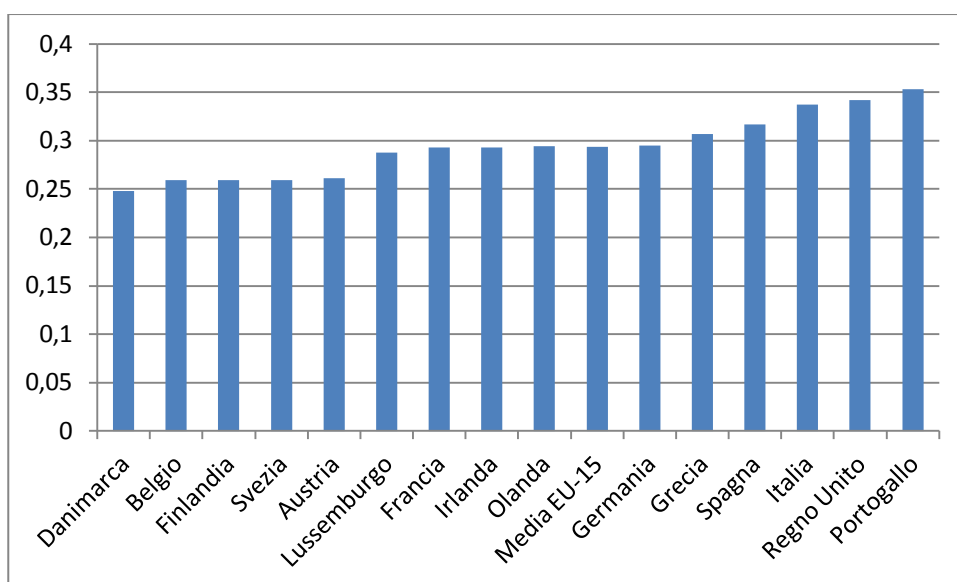
La letteratura teorica ed empirica classifica i Paesi Europei come i meno disuguali a livello mondiale. Già ad un primo sguardo si può notare come, effettivamente, l'indice di Gini per i Paesi EU-15 non abbia mai superato lo 0.40 da metà anni Ottanta ad oggi, e anzi guardando i valori medi, si sia sempre mantenuto sotto lo 0.30. Todaro (Todaro, 1997) ha proposto una divisione in "Paesi con basso grado di disuguaglianza" e "Paesi con forti disuguaglianze": i primi sono quelli che registrano valori dell'indice di Gini compresi tra 0.20 e 0.30, i secondi valori compresi 0.50 e 0.70. In base ai valori registrati, allora, tutti i Paesi EU-15 si collocano nella prima categoria: pur essendosi verificati, nel tempo, dei periodi di più forte disuguaglianza (anni intorno al 2000 e anni intorno al 2008) dove il valore medio ha raggiunto quasi lo 0.3, non si sono mai sperimentate

situazioni paragonabili a quelle di alcuni stati Sudamericani, dove si è arrivati e si arriva tutt'oggi a valori superiori allo 0.60.

4.2. Differenze tra Paesi

Guardando i valori dell'ultima colonna della tabella 1 è immediato constatare che, ad oggi, gli Stati EU-15 presentino situazioni diverse tra loro nonostante il processo di integrazione politica ed economica in atto. Possiamo allora ordinare i Paesi in base al valore dell'indice di Gini riportato e stilare una "classifica della disuguaglianza": i primi posti sono occupati dai Paesi caratterizzati da una cifra più vicina allo zero e quindi un più basso livello di disuguaglianza, nelle ultime posizioni si collocano i Paesi più disuguali.

Grafico 1. Indice di Gini dopo imposte e trasferimenti, Paesi EU-15 ,in ordine crescente, ultimi anni.
Fonte: OECD.Stat



I Paesi che registrano i valori più bassi sono Danimarca, Belgio, Finlandia, Svezia; all'estremo opposto si collocano Grecia, Spagna, Italia, Regno Unito, Portogallo; al centro, con valori prossimi alla media ci sono Lussemburgo, Francia, Irlanda, Olanda.

Ferrera (Ferrera, 1996) ha proposto una classificazione in base alle caratteristiche istituzionali per cui si possono dividere gli Stati Europei in *Nordic* (Danimarca, Finlandia, Svezia), *Continental* (Francia, Germania, Belgio, Austria, Irlanda¹, Olanda, Lussemburgo), *Liberal* (Regno Unito) e *Southern* (Italia, Grecia, Spagna, Portogallo).

I Paesi *Nordic* sono quelli caratterizzati dal maggiore grado di sviluppo del *Welfare State*, con i più alti livelli di previdenza sociale. Il modello di assistenza è di tipo universalistico, con accesso

basato sulla cittadinanza. Per quanto riguarda il mercato del lavoro, in questi Paesi si è puntato molto sulle politiche di tipo attivo, quelle, cioè, che mirano al rapido re-integro dei disoccupati. Negli ultimi anni, a fronte di una più bassa protezione dei lavoratori sono state promosse politiche di sicurezza del reddito: è stato introdotto e promosso il modello della *flexicurity* danese che coniuga appunto flessibilità e sicurezza. Si registrano un alto tasso di partecipazione sindacale e un forte potere contrattuale dei lavoratori che comportano una minore dispersione salariale e quindi una distribuzione del reddito più equa. La pressione fiscale è piuttosto elevata in tutta l'area.

I Paesi *Continental* per alcuni aspetti sono simili ai *Nordic*, anche se si distinguono da questi per una maggiore spesa per pensioni e per l'attenzione rivolta ai sussidi di invalidità. Il modello di *Welfare State* è basato sul principio della "sicurezza" ed è caratterizzato da un sistema di sussidi indipendente dalla posizione lavorativa ricoperta in passato. Il mercato del lavoro si caratterizza per un minore tasso di partecipazione sindacale rispetto ai Paesi *Nordic*, sebbene i sindacati abbiano un forte potere contrattuale.

I Paesi *Liberal* sono caratterizzati da un livello di spesa pubblica per finalità sociali inferiore rispetto ai due gruppi precedenti. Maggiori sussidi sono riservati alla popolazione in età lavorativa che non ai pensionati, anche se l'accesso alle sovvenzioni pubbliche è condizionato alla posizione lavorativa passata (è spesso necessario aver lavorato in passato per poter beneficiare di aiuti statali). Grande attenzione è dedicata alle politiche attive per il mercato del lavoro. Il tasso di sindacalizzazione è molto basso in questi Paesi e le organizzazioni sindacali hanno un ridotto potere contrattuale: questo spiegherebbe la forte dispersione salariale, la cospicua presenza di lavoratori a basso reddito e quindi gli alti livelli di disuguaglianza nei redditi.

I Paesi *Southern* hanno sviluppato modelli di *Welfare State* solo negli anni Settanta/ Ottanta, quindi in ritardo rispetto ai tre precedenti gruppi. La spesa pubblica con finalità sociali è la più bassa di Europa, ed è fortemente concentrata sulle pensioni. I *Southern* sono i Paesi Europei con il più basso livello di assistenza sociale. L'accesso ai sussidi pubblici risulta fortemente condizionato allo status ed a particolari diritti dei beneficiari. Il mercato del lavoro è caratterizzato da una forte protezione per i lavoratori (ma per i soli lavoratori con contratti standard), dal frequente ricorso a piani di prepensionamento e più recentemente dall'introduzione di contratti atipici per agevolare l'impiego di nuovi lavoratori. Il tasso di partecipazione sindacale è più alto rispetto ai Paesi *Liberal*, il che spiegherebbe la minore dispersione nei salari rispetto a questi ultimi.

Secondo queste categorie, allora, gli Stati meno disuguali (Danimarca, Belgio, Finlandia e Svezia) sarebbero tutti *Nordic* ad eccezione del Belgio, quelli più disuguali (Grecia, Spagna, Italia, Regno Unito, Portogallo), invece, apparterebbero ai gruppi *Southern* e *Liberal*.

I Paesi di ogni gruppo sono simili per le modalità di intervento statale, che vanno a determinare la misura dell'attività redistributiva e per le caratteristiche del mercato del lavoro che vanno a incidere sulla distribuzione salariale. Si può allora considerare la disuguaglianza dei redditi disponibili come somma di due fenomeni principali: c'è un certo livello di disuguaglianza "di partenza" misurato dal reddito lordo, la cui distribuzione è fortemente influenzata da quella dei salari dal momento che la principale fonte di reddito per individui e famiglie, in tutta l'area OCSE è costituita appunto dai salari, che poi viene più o meno mitigato dall'azione redistributiva dello Stato attraverso tasse e trasferimenti.

Procedendo a ritroso si vogliono disaggregare questi due aspetti: si è già vista la distribuzione del reddito disponibile, si presenterà ora la distribuzione dei redditi lordi e si guarderà come cambia l'indice di Gini quando si passi dal reddito prima di tasse e trasferimenti a quello dopo tasse e trasferimenti (quindi si valuterà l'attività redistributiva degli Stati); si presenterà poi la distribuzione salariale nei 15 Paesi EU-15, sempre nell'ottica che i salari costituiscano la maggiore fonte di reddito.

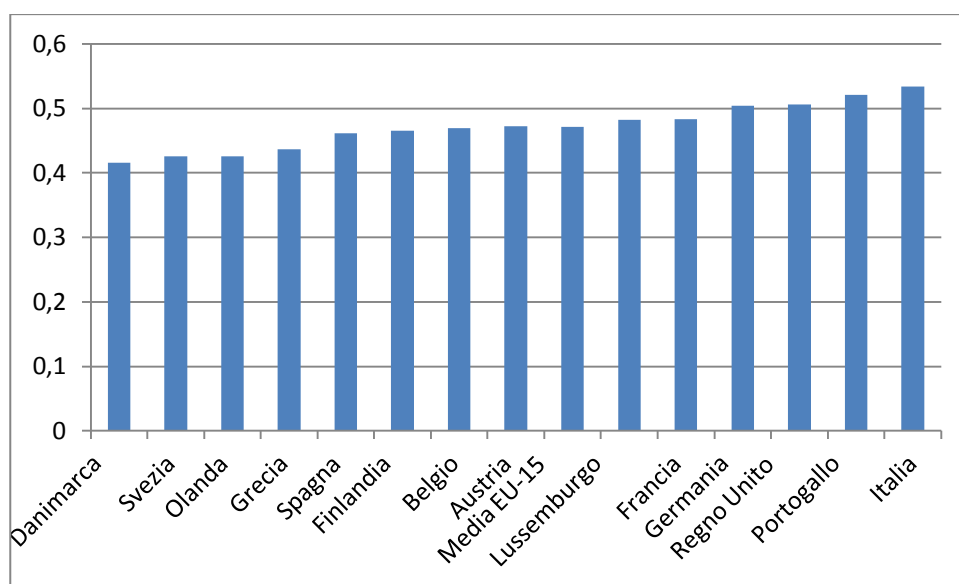
Politiche pubbliche. Per valutare l'efficacia dell'azione statale nel ridurre le disuguaglianze si considerano i valori dell'indice di Gini registrati nello stesso anno, per lo stesso Paese, sul reddito al lordo e poi su quello al netto di imposte e trasferimenti in denaro. Ovviamente ogni Stato ottiene obiettivi redistributivi anche con altri mezzi come la fornitura di servizi pubblici, particolari riforme normative, tasse sui consumi ma qui l'analisi è incentrata su imposte e trasferimenti dal momento che sono ritenuti i due strumenti più redistributivi dalla letteratura empirica e teorica, nonché quelli più facilmente misurabili.

Tabella 2. Indice di Gini, prima di imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, da metà anni Ottanta al 2008 ca. Fonte: OECD.Stat

	metà80	1990circa	metà90	2000circa	metà2000	ultimi anni
Austria	0.433	0.472
Belgio	0.449	..	0.472	0.464	0.494	0.469
Danimarca	0.373	0.396	0.417	0.415	0.417	0.416
Finlandia	0.387	0	0.479	0.478	0.483	0.465
Francia	0.473	0.49	0.485	0.483
Germania	0.439	0.429	0.459	0.471	0.499	0.504
Grecia	0.426	..	0.446	0.466	0.454	0.436
Irlanda
Italia	0.42	0.437	0.508	0.516	0.557	0.534
Lussemburgo	0.383	..	0.427	0.421	0.454	0.482
Olanda	0.473	0.474	0.484	0.424	0.426	0.426
Portogallo	..	0.436	0.49	0.479	0.542	0.521
Spagna	0.461
Svezia	0.404	0.408	0.438	0.446	0.432	0.426
Regno Unito	0.419	0.439	0.453	0.512	0.5	0.506

Se prendiamo in considerazione la situazione degli ultimi anni, quindi 2008 circa (2007 per Danimarca, 2007/2008 per il Regno Unito) e ordiniamo i Paesi in ordine crescente in base al valore dell'indice di Gini registrato otteniamo una nuova "classifica della disuguaglianza", rappresentata nel grafico 2.

Grafico 2. Indice di Gini prima di imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, in ordine crescente, ultimi anni. Fonte: OECD. Stat



Nota: si è esclusa l'Irlanda per mancanza di dati

Confrontando il grafico 2 con il grafico 1 che ordinava i Paesi in base all'indice di Gini calcolato sul reddito disponibile, quindi al netto di imposte e trasferimenti, si ha un'idea della misura dell'attività redistributiva svolta dagli Stati. Alcuni Paesi, quando si passi dal reddito lordo a quello netto cambiano posizione in graduatoria, altri mantengono quella originale. Ci sono quindi Stati che, partendo da una situazione di disuguaglianza abbastanza forte, migliorano il loro posizionamento grazie all'operato dei Governi, altri che pur partendo da situazioni di ridotta disuguaglianza, finiscono agli ultimi posti della classifica quando si consideri il reddito disponibile, plausibilmente a causa di un sistema di imposizione poco progressivo o per l'inadeguatezza e/o insufficienza dei programmi pubblici.

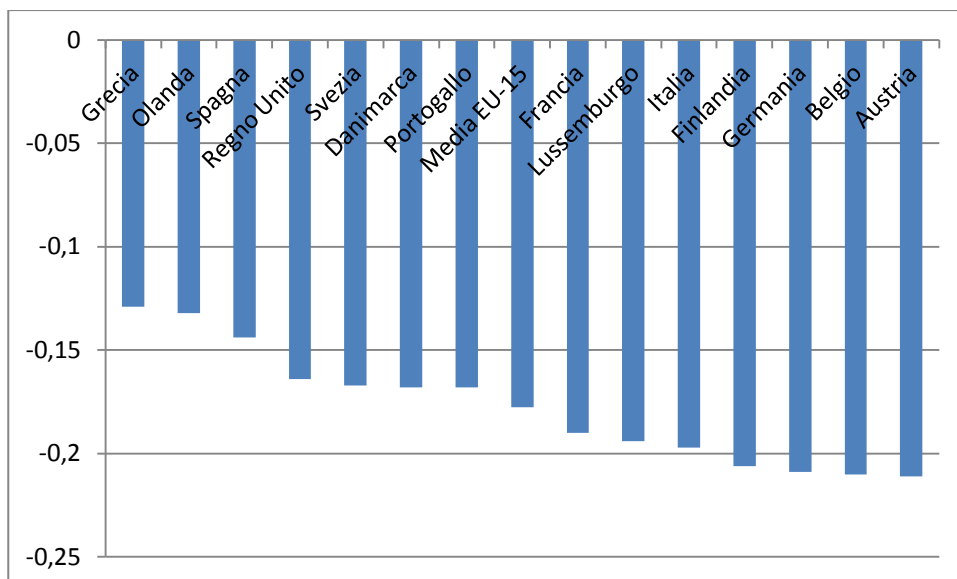
Per capire in che misura e perché gli Stati cambino posizione iniziamo analizzando la variazione dell'indice di Gini quando si passi dal reddito lordo a quello netto.

Tabella 3. Variazione assoluta e percentuale dell'indice di Gini dopo imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, ultimi anni. Fonte: OECD.Stat

	Variazione assoluta	Variazione percentuale
Austria	-0.211	-44.70%
Belgio	-0.210	-44.78%
Danimarca	-0.168	-40.38%
Finlandia	-0.206	-44.30%
Francia	-0.190	-39.34%
Germania	-0.209	-41.47%
Grecia	-0.129	-29.59%
Italia	-0.197	-36.89%
Lussemburgo	-0.194	-40.25%
Olanda	-0.132	-30.99%
Portogallo	-0.168	-32.25%
Spagna	-0.144	-31.24%
Svezia	-0.167	-39.20%
Regno Unito	-0.164	-32.41%
Media EU-15	-0.178	-37.70%

Da notare che in tutti i Paesi, e quindi anche in media, il segno della variazione è negativo. Questo vuol dire che il valore dell'indicatore diminuisce quando si consideri il reddito al netto di imposte e trasferimenti: tutti gli Stati svolgono una certa attività redistributiva. Nonostante ciò, non tutti redistribuiscono nella stessa misura: si passa da una riduzione di 0.129 punti per la Grecia, a 0.211 per l'Austria. Ordinando gli Stati EU-15 in base alla riduzione dell'indice di Gini otteniamo questo prospetto:

Grafico 3 . Variazione assoluta dell'indice di Gini dopo imposte e trasferimenti, Paesi EU-15, in ordine crescente, ultimi anni. Fonte: OECD.Stat



Limitando l'analisi agli ultimi anni (2008 circa) i Paesi caratterizzati da una maggiore efficacia nell'attività redistributiva sono i *Continental*: tutti gli Stati che appartengono a questo gruppo si collocano sopra la media EU-15. Tra quelli che redistribuiscono di meno e che quindi si collocano sotto il valore medio, spiccano tre *Southern* (Grecia, Spagna, Portogallo) un *Liberal* (il Regno Unito) e un *Continental* (l'Olanda).

Il riposizionamento, per ragioni matematiche, dipende dalla distanza dalla media nelle due classifiche: gli Stati che nella distribuzione del reddito lordo si collocavano sotto la media per indice di Gini e qui si collocano a sinistra del valore medio registrano, per forza di cose, un peggioramento nella graduatoria quando si passi dal reddito lordo a quello netto: è il caso di Grecia, Olanda, Spagna. Per quelli che erano sopra la media nella distribuzione del reddito lordo e che qui si collocano a destra del valore medio, si registra un miglioramento: vedi Francia, Lussemburgo, Italia, Finlandia, Germania, Belgio, Austria. Regno Unito e Portogallo non subiscono riposizionamenti significativi perché si trovano sopra la media europea per indice di Gini sul reddito lordo e sotto la media per variazione dell'indice di Gini: come risultato occupano le ultime posizioni in entrambe le classifiche. Lo stesso, ma con segni invertiti (sotto la media per indice di Gini e sopra la media per attività redistributiva), vale per Svezia e Danimarca che rimangono stabili ai primi posti.

Distribuzione salariale. In virtù del peso preponderante dei salari e semplificando notevolmente, si tralasciano tutti gli altri componenti del reddito lordo come redditi da capitale, redditi da lavoro

autonomo, trasferimenti privati e si analizza ora la dispersione salariale nei 15 Paesi considerati. A questo fine si riporta il rapporto interdecilico dei salari lordi per i 15 Stati EU-15 negli anni compresi tra il 1985 circa e il 2008 circa.

Tabella 4. Rapporto interdecilico dei salari lordi, Paesi EU-15, da metà anni Ottanta al 2008 ca.
Fonte: OECD.Stat

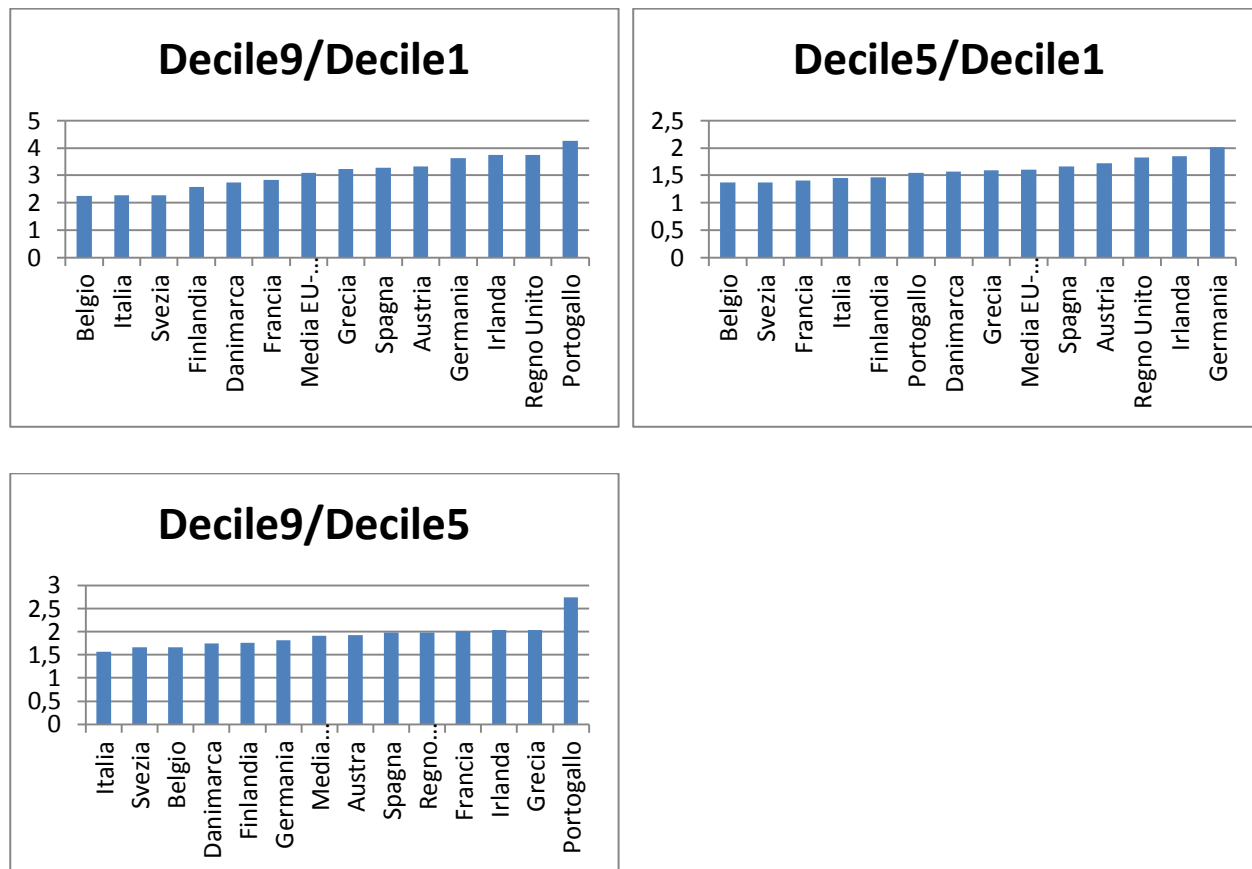
		metà80	1990circa	metà90	2000circa	metà2000	ultimi anni
Austria	Decile 5/Decile 1	1.7	1.72
	Decile 9/Decile 1	3.26	3.32
	Decile 9/Decile 5	1.92	1.93
Belgio	Decile 5/Decile 1	1.39	1.4	1.36
	Decile 9/Decile 1	2.37	2.49	2.25
	Decile 9/Decile 5	1.7	1.78	1.66
Danimarca	Decile 5/Decile 1	1.41	1.38	..	1.47	1.53	1.57
	Decile 9/Decile 1	2.17	2.16	..	2.51	2.64	2.73
	Decile 9/Decile 5	1.54	1.57	..	1.7	1.73	1.74
Finlandia	Decile 5/Decile 1	..	1.47	1.41	1.41	1.42	1.46
	Decile 9/Decile 1	..	2.49	2.34	2.41	2.49	2.57
	Decile 9/Decile 5	..	1.7	1.66	1.72	1.75	1.76
Francia	Decile 5/Decile 1	1.6	1.64	1.59	1.59	1.47	1.41
	Decile 9/Decile 1	3.12	3.26	3.08	3.1	2.91	2.84
	Decile 9/Decile 5	1.95	1.99	1.93	1.95	1.98	2.01
Germania	Decile 5/Decile 1	1.72	1.82	2	2.01
	Decile 9/Decile 1	3.03	3.25	3.43	3.63
	Decile 9/Decile 5	1.77	1.79	1.71	1.81
Grecia	Decile 5/Decile 1	1.72	1.59
	Decile 9/Decile 1	3.36	3.24
	Decile 9/Decile 5	1.95	2.04
Irlanda	Decile 5/Decile 1	1.7	1.83	1.85
	Decile 9/Decile 1	3.27	3.73	3.75
	Decile 9/Decile 5	1.92	2.04	2.03
Italia	Decile 5/Decile 1	1.49	1.44	..	1.45
	Decile 9/Decile 1	2.33	2.22	..	2.27
	Decile 9/Decile 5	1.56	1.54	..	1.56
Olanda	Decile 5/Decile 1	1.55	1.57	1.62	1.66	1.65	..
	Decile 9/Decile 1	2.5	2.62	2.77	2.9	2.91	..
	Decile 9/Decile 5	1.62	1.66	1.71	1.75	1.76	..
Portogallo	Decile 5/Decile 1	1.61	1.55
	Decile 9/Decile 1	4.31	4.26
	Decile 9/Decile 5	2.67	2.74
Spagna	Decile 5/Decile 1	1.67	1.66
	Decile 9/Decile 1	3.47	3.28
	Decile 9/Decile 5	2.08	1.98

Svezia	Decile 5/Decile 1	1.33	1.31	1.39	1.39	1.35	1.37
	Decile 9/Decile 1	2.03	1.99	2.2	2.35	2.23	2.28
	Decile 9/Decile 5	1.52	1.52	1.59	1.69	1.65	1.66
Regno Unito	Decile 5/Decile 1	1.8	1.86	1.87	1.82	1.82	1.83
	Decile 9/Decile 1	3.2	3.42	3.48	3.46	3.6	3.63
	Decile 9/Decile 5	1.77	1.84	1.87	1.9	1.97	1.98

La tabella 4 contiene tre indicatori di dispersione dei salari: il rapporto tra nono e primo decile (D9/D1), il rapporto tra quinto e primo decile (D5/D1), il rapporto tra nono e quinto decile (D9/D5). Maggiore è il valore, maggiore è la dispersione della distribuzione e quindi più accentuata la disparità dei redditi salariali. Ogni indicatore ha un significato leggermente diverso: il primo guarda alla dispersione dell'intera distribuzione, il secondo si concentra sulla parte bassa della distribuzione, il terzo sulla parte alta. In un certo senso quindi i rapporti D9/D5 e D5/D1 consentono di disaggregare il valore del rapporto D9/D1 e capire il contributo fornito da ciascuna metà della distribuzione al livello di disuguaglianza complessivo

Guardiamo ora i valori registrati dai tre indicatori nel 2008 e ordiniamo i Paesi in ordine crescente .

Grafico 4. Rapporto interdecilico degli stipendi lordi per i Paesi EU-15, in ordine crescente, anno 2008.
Fonte: OECD.Stat



Nota: si sono esclusi dall'analisi Olanda e Lussemburgo per mancanza di dati.

Il primo pannello rappresenta il rapporto tra ultimo e primo decile, quindi la dispersione dell'intera distribuzione salariale; come già detto, valori più alti sono indice di maggiore dispersione e quindi di maggiore disuguaglianza. I Paesi con i valori più alti risultano essere Regno Unito, Irlanda e Portogallo: seguendo la classificazione di Ferrera (Ferrera 1996) si tratterebbe di due Paesi *Liberal* (se si considera l'Irlanda come tale) e uno *Southern*. I *Liberal*, allora, come predetto, registrano le più grandi disparità salariali, come conseguenza del basso tasso di sindacalizzazione e del basso potere contrattuale delle organizzazioni sindacali. Le distribuzioni meno disperse sono quelle di Belgio, Italia Svezia, Finlandia e Danimarca. I Paesi *Nordic*, allora, registrano effettivamente bassi livelli di disuguaglianza salariale come conseguenza dell'alto tasso di sindacalizzazione e del forte potere contrattuale dei lavoratori.

Guardando gli altri due pannelli (rispettivamente rapporto quinto/primo decile e rapporto nono/quinto) si nota come le posizioni degli Stati non cambino significativamente: i Paesi *Nordic* occupano sempre la parte bassa della classifica, quelli *Liberal* la parte alta.

Per quanto riguarda i Paesi *Southern*, l'Italia si mantiene nella parte bassa della classifica per tutti i tre indicatori, la *Grecia* è sempre centrale, mentre il *Portogallo* occupa l'ultima posizione nel primo e nel terzo pannello, una posizione centrale nel secondo. La forte dispersione nella distribuzione salariale complessiva di questo Paese dipenderebbe, allora, più dalla presenza di salari molto elevati che non di salari molto bassi. Da notare che quando si consideri il rapporto D5/D1, tutti i *Southern* si collocano sotto i *Liberal*: i primi sono caratterizzati da una minore dispersione nella parte bassa della distribuzione dei salari e quindi da una minore presenza di lavoratori a basso reddito rispetto ai secondi. La spiegazione potrebbe risiedere nel maggior tasso di sindacalizzazione e di copertura sindacale in questo gruppo di Stati.

Per i Paesi *Continental* non si può definire un trend generale: emblematico è il caso di Germania e Lussemburgo che si collocano rispettivamente al primo e all'ultimo posto della graduatoria quando si consideri il rapporto D5/D1.

Riassumendo: se si guarda alla sola distribuzione salariale gli Stati Europei più disuguali sono i *Liberal*, quelli più egualitari i *Nordic*, con *Southern* e *Continental* collocati tra i due estremi.

4.3.Trend temporale

Terminata l'analisi statica, passiamo ad un'analisi dinamica: si vuole cioè osservare come l'indice di Gini sia variato nel tempo per i Paesi EU-15 per confermare o smentire l'intuizione iniziale secondo cui dagli anni Ottanta esso abbia seguito un trend generale di crescita. A questo scopo si farà riferimento alla sola distribuzione del reddito disponibile.

Se si ritorna sui dati della tabella1 , si nota immediatamente che i valori di oggi sono più alti di quelli che si registravano a metà anni Ottanta quasi ovunque. Le uniche eccezioni sono rappresentate da Belgio, Francia, Grecia, Irlanda, Spagna. A fronte di questa crescita nel periodo di studio considerato nel suo complesso, però, l'andamento nel tempo non è stato lineare: intervalli di aumento si sono alternati a intervalli di riduzione.

Si riportano ora le variazioni dell'indice di Gini per i 15 Paesi registrate nel periodo di studio, prima diviso in cinque sotto-periodi di durata quinquennale e poi considerato complessivamente.

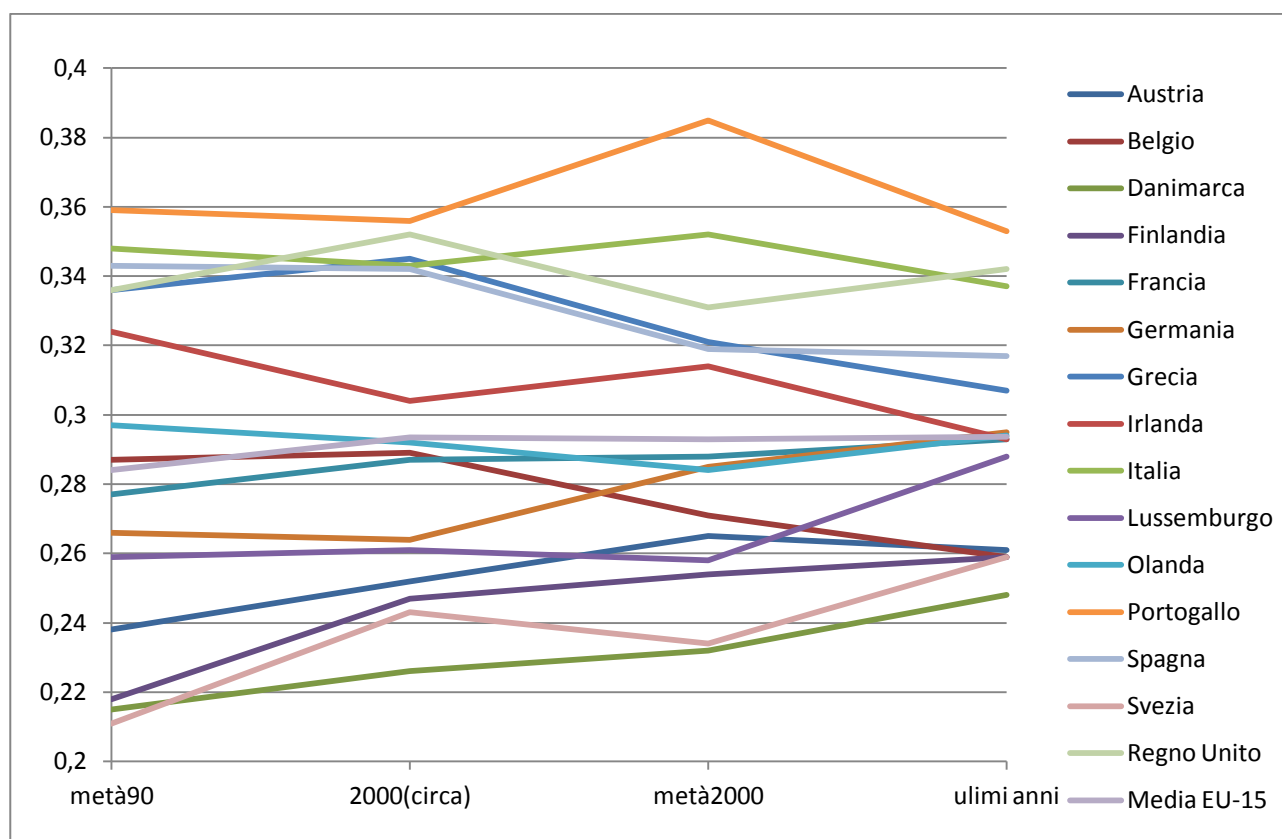
Tabella 5. Variazioni nell'indice di Gini nei Paesi EU-15 in diversi periodi. Fonte OECD. Stat

	metà80-1990	1990-metà90	metà90-2000	2000-metà2000	metà2000-ultimi anni	metà80-ultimianni	metà90-ultimi anni
Austria	0.014	0.013	-0.004	0.025	0.023
Belgio	0.002	-0.018	-0.012	-0.015	-0.028
Danimarca	0.005	-0.011	0.011	0.006	0.016	0.027	0.033
Finlandia	-0.209	0.218	0.029	0.007	0.005	0.05	0.041
Francia	-0.01	-0.013	0.01	0.001	0.005	-0.007	0.016
Germania	0.005	0.01	-0.002	0.021	0.01	0.044	0.029
Grecia	0.009	-0.024	-0.014	-0.029	-0.029
Irlanda	-0.02	0.01	-0.021	-0.038	-0.031
Italia	-0.012	0.051	-0.005	0.009	-0.015	0.028	-0.011
Lussemburgo	0.002	-0.003	0.03	0.041	0.029
Olanda	0.02	0.005	-0.005	-0.008	0.01	0.022	-0.003
Portogallo	..	0.03	-0.003	0.029	-0.032	..	-0.006
Spagna	-0.034	0.006	-0.001	-0.023	-0.002	-0.054	-0.026
Svezia	0.011	0.002	0.032	-0.009	0.025	0.061	0.048
Regno Unito	0.045	-0.018	0.016	-0.021	0.011	0.033	0.006
Media EU-15	-0.020	0.028	0.006	-0.001	0.001	0.013	0.006

Alla luce di questi dati, si conferma quanto detto sopra: ad esclusione di Belgio, Francia, Grecia, Irlanda, Spagna, la variazione dell'indice di Gini da metà anni Ottanta ad oggi è ovunque positiva e rimane infatti tale quando si calcoli la media per i 15 Paesi (+0.013). Gli incrementi più consistenti si sono registrati in Svezia (+0.061), Finlandia (+0.05), Germania (+0.044); i decrementi più marcati in Spagna (-0.054) e Irlanda (-0.038). Andando a disaggregare il dato nei vari sotto periodi, notiamo come l'andamento di questo indicatore sia stato altalenante: per tutti i Paesi la variazione cambia di segno almeno una volta nel corso degli anni. Considerando solo il valore medio notiamo che in tre sotto- periodi su cinque (prima metà degli anni Novanta, seconda metà degli anni Novanta, prima metà degli anni Duemila) esso è cresciuto, mentre negli anni tra 1985 circa e 1990 circa e poi tra il 2000 e metà anni Duemila si è ridotto.

Considerando i singoli Paesi il panorama è piuttosto variegato: l'indice di Gini ha seguito quasi 15 percorsi diversi in questi ultimi vent'anni. Per cercare degli schemi comuni è utile rappresentare l'andamento nel tempo di questo indicatore per i 15 Stati. Purtroppo non è possibile fornire una rappresentazione grafica che copra il periodo da metà anni Ottanta ad oggi per interruzioni nelle serie di dati. Ci si limita, pertanto, agli anni compresi tra il 1995 circa (1993 per l'Austria, 1994 per Grecia e Irlanda, 1994/1995 per il Regno Unito, 1996 per Francia e Lussemburgo) e il 2008 circa (2007 per la Danimarca, 2007/2008 per il Regno Unito).

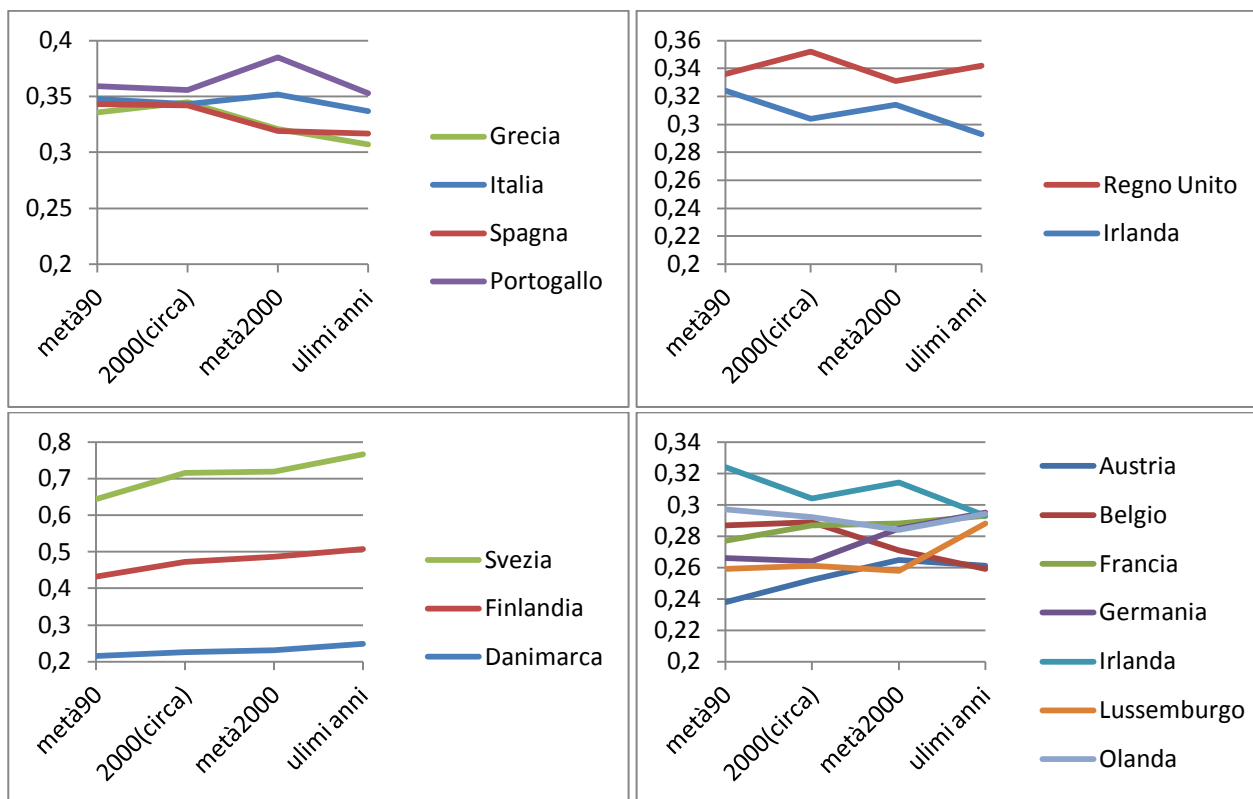
Grafico 5. Andamento dell'indice di Gini nei Paesi EU-15, anni 1995ca.-2008ca.. Fonte: OECD.Stat



Graficamente si nota che il trend generale per gli anni compresi tra il 1995ca. e il 2008ca. è di crescita e a conferma di ciò, anche guardando l'ultima colonna della tabella 5, si può vedere che la variazione media per il periodo considerato è positiva e uguale a +0.006 punti; disaggregando in tre sotto-periodi da cinque anni, tuttavia, le variazioni sono spesso di segno opposto.

Si dividono ora i Paesi EU-15 secondo la classificazione proposta da Ferrera (Ferrera, 1996) e si osserva l'andamento dell'indice di Gini per ciascuno di questi gruppi, cercando di trovare degli schemi comuni.

Grafico 6. Da sinistra a destra: andamento dell'indice di Gini dal 1995ca. al 2008ca. nei Paesi *Southern*, *Liberal*, *Nordic*, *Continental*. Fonte: OECD.Stat



Nei Paesi *Southern* l'indice di Gini sembra essersi mosso in modo abbastanza congiunto tranne nella prima metà degli anni Duemila, in cui Italia e Portogallo hanno registrato un aumento mentre Spagna e Grecia una diminuzione. Se si guarda il grafico 5, si nota che questi Stati hanno mantenuto sempre valori superiori a quelli degli altri gruppi.

Irlanda e Regno Unito hanno registrato, negli anni considerati, andamenti altalenanti e tra loro diametralmente opposti; nonostante ciò, da metà anni Novanta al 2008ca. hanno sempre occupato la parte alta del grafico 5 insieme ai *Southern*.

I tre Paesi *Nordic* mostrano un congiunto trend al rialzo per tutto il periodo, più forte per la Svezia, meno marcato per la Danimarca. Guardando il grafico 5 si nota come, nonostante la crescita nel valore dell'indice di Gini, questi Stati continuino a collocarsi sotto gli altri.

Per quanto riguarda i *Continental*, togliendo Belgio e Irlanda, si può vedere che Germania, Lussemburgo, Francia, Austria hanno seguito percorsi simili. Si nota, inoltre, per questi Paesi, un processo di convergenza verso valori compresi tra 0,26 e 0,30, a partire da valori maggiori nel caso di Irlanda e Olanda e da valori minori, nel caso di Austria e Germania. Il gruppo, nel complesso, ha mantenuto negli anni la propria posizione sotto *Liberal* e *Southern*, ma sopra i *Nordic*.

L'Irlanda³, inserita sia nel gruppo dei Paesi *Liberal* che in quello dei *Continental* sembrerebbe avere seguito piuttosto un sentiero simile a quello dei *Southern*, soprattutto Portogallo e Italia.

³ L'Irlanda secondo alcune classificazioni come quella di Ferrera fa parte dei Paesi *Continental*, altre classificazioni la pongono insieme all'Inghilterra nella categoria *Anglo-saxon*.

5. Disuguaglianze economiche nei Paesi EU-15: un approccio empirico

5.1 Dati e statistiche descrittive

L'analisi empirica parte da dati annuali di tipo micro raccolti nei Paesi EU-15 (Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lussemburgo, Olanda, Portogallo, Spagna, Svezia, Regno Unito) negli anni compresi tra il 1994 e il 2009. Essi provengono da due diverse fonti: l'ECHP (European Community Household Panel) per gli anni 1994-2000 e l'EU-SILC (European Union Statistics on Income and Living Conditions) per gli anni 2004-2009. A partire da queste due differenti raccolte si è costruito prima un unico dataset di dati omogenei e comparabili sulle condizioni di vita di famiglie e individui, in cui le caratteristiche individuali e familiari sono state ridotte rispetto a quelle prese in considerazione dalle due indagini e poi un nuovo dataset sui livelli di disuguaglianza economica nei 15 Paesi oggetto di studio. Possiamo quindi distinguere un dataset iniziale e un nuovo dataset.

5.1.1. Dataset iniziale

Il dataset iniziale, come detto, è stato ottenuto dall'aggregazione dei dati provenienti dall'European Community Household Panel e dall'EU-SILC.

L'European Community Household Panel è un'indagine campionaria sulle condizioni di vita delle famiglie nei Paesi EU-15 condotta negli anni compresi tra il 1994 e il 2000 dagli Istituti Nazionali di Statistica o da Istituti di ricerca nazionali sotto la supervisione dell'Eurostat.

E' basata su un questionario standardizzato somministrato ogni anno, in ogni Paese a un gruppo rappresentativo di famiglie e individui. Le domande riguardano in generale le condizioni di vita e nello specifico reddito, istruzione, salute, abitazione, caratteristiche sociali e demografiche, situazione lavorativa.

Nel 1994, quando sono stati raccolti i primi dati, sono state intervistate circa 60500 famiglie (circa 130000 individui al di sopra dei 16 anni) negli allora 12 Stati membri dell'Unione Europea; Austria, Finlandia e Svezia sono state incluse nel campione rispettivamente nel 1995, nel 1996 e nel 1997.

Tre caratteristiche rendono l'ECHP una fonte di informazioni molto utile: la considerazione simultanea di un grande numero di aspetti che contribuiscono a determinare le condizioni di vita, l'uso di una metodologia standardizzata che consente la comparabilità delle informazioni tra Paesi,

una struttura dei dati di tipo panel⁴ che permette di studiare i cambiamenti nel tempo: all'interno di ciascun Paese, infatti, il campione originario di famiglie è stato seguito nel tempo, di anno in anno. In realtà l'ECHP è disegnato in modo da fornire anche dati di tipo cross-section⁵ grazie a un continuo rinnovamento del campione secondo precise regole di aggiornamento.

L'EU-SILC è un'indagine finalizzata a raccogliere dati multidimensionali di tipo micro, sia cross-section che panel su reddito, povertà e esclusione sociale nei 25 Paesi membri dell'Unione Europea, in Islanda e Norvegia. L'EU-SILC fa parte dell'European Statistical System (ESS).

Il progetto è stato lanciato nel 2003 in 6 Stati Membri (Belgio, Danimarca, Grecia, Irlanda, Lussemburgo, Austria) e in Norvegia; si è poi concluso nel 2009. Dal 2004 sono stati coinvolti tutti i Paesi EU-15 (ad eccezione di Germania, Olanda, Regno Unito), più Estonia, Norvegia e Islanda; dal 2005 l'indagine è stata estesa agli allora 25 Paesi Membri più Islanda e Norvegia. La dimensione campionaria per la componente panel è stata di 95200 famiglie (195200 individui al di sopra dei 16 anni); per la componente cross-section è stata di 127000 famiglie (195200 individui al di sopra dei 16 anni).

Come detto, l'EU-SILC fornisce due tipi di dati annuali: dati cross-section che mostrano i valori assunti da variabili come reddito, povertà, esclusione sociale e altre condizioni di vita in un certo momento, dati panel che consentono di stimare i cambiamenti nel tempo.

Il dataset creato attraverso la combinazione delle due fonti di dati comprende un campione di 2477388 osservazioni. L'Italia vanta il maggior numero di osservazioni (15.86%), seguita da Spagna (11.43%) e Germania (8.41%). Unità di osservazione sono gli individui di età compresa tra i 9 e i 91 anni (età media=47 anni circa), il 51.84% dei quali di sesso femminile contro un 48.16% di sesso maschile, provenienti dai 15 Paesi Membri oggetto di studio. Il tasso occupazione risulta del 51.84% sull'intero campione, del 60.5% se si considera il solo campione maschile, 34.86% in quello femminile. Il tasso di partecipazione è invece del 57.12%, 65.78% per gli uomini, 49.07% per le donne. All'interno del campione il 42.74% degli uomini e il 46.47% delle donne non ha completato l'istruzione secondaria superiore. Infine, il 58.05% degli individui intervistati risulta avere un partner, il 25.09% risulta vivere in una famiglia con almeno un individuo di età inferiore ai 18 anni e il 19.46% vive in una famiglia con una persona di età superiore ai 70 anni.

⁴ Dati panel: i dati panel, detti anche dati longitudinali sono dati che riguardano più entità, ognuna delle quali è osservata in due o più periodi. Definendo n il numero di entità osservate e t il numero di periodi, si può dire che i dati panel sono dati che si riferiscono a n entità osservate in t periodi temporali diversi.

⁵ Dati cross section: i dati cross-section, detti anche dati sezionali sono dati su entità diverse osservati per un solo periodo

5.1.2. Nuovo dataset

Ciò che primariamente interessa ai fini dell'analisi che si sta conducendo è la distribuzione del reddito familiare: si è quindi presentata la necessità di aggregare questo grande insieme di dati. A partire dai valori del reddito disponibile familiare raccolti nel dataset di cui sopra, si sono create, quindi, delle nuove variabili che misurano le disuguaglianze economiche. Si è già discusso nel primo capitolo dei problemi connessi alla scelta dell'indicatore statistico: non esiste un indice migliore in assoluto, avendo ognuno punti di forza e di debolezza e concentrandosi ognuno su una specifica parte della distribuzione del reddito. Si sono quindi costruiti diversi indicatori nella speranza di ottenere un'analisi quanto più completa.

A questo scopo si è fatto uso di INEQDECO⁶, un comando per il software Stata che permette di calcolare un grande numero di indici di disuguaglianza e di scomporli in sottogruppi in base a variabili come anno, Paese, età, sesso...etc , del qualificatore *if*, dell'opzione *bygroup(varname)* che consente di disaggregare gli indici in sottogruppi e dell'opzione *summarize*.

Gli indici di disuguaglianza stimati tramite *ineqdeco* sono stati sette: tre indici di Atkinson, A(e) con $e=0.5, 1, 2$; l'indice di Gini, tre rapporti percentilici (P90/P10, P90/P50, P50/P10). Tutti questi indicatori, ad esclusione dei rapporti percentilici, sono stati decomposti in base a Paese e anno utilizzando il qualificatore *if*, e l'opzione *bygroup(varname)*. Per quanto riguarda i rapporti percentilici, invece, il comando *ineqdeco* fornisce i valori di P90/P10 e P75/P25 solo a livello aggregato: utilizzando il comando *ineqdeco* associato al qualificatore *if*, all'opzione *bygroup(varname)* e all'opzione *summarize* si sono ottenuti i valori P90, P10, P50 disaggregati in base ad anno e Paese e si sono poi messi a rapporto ottenendo, in questo modo, i rapporti percentilici P90/P10, P90/P50, P50/P10 per ogni Paese, per ogni anno.

Per una descrizione degli indicatori di disuguaglianza stimati e per le relative statistiche descrittive si vedano le tabelle A1 e A5 in Appendice.

Gli indicatori così ottenuti sono stati utilizzati come variabili dipendenti nelle regressioni che verranno di seguito presentate. Le variabili dipendenti, invece, possono essere divise in tre categorie: fattori di policy, fattori istituzionali e caratteristiche della forza lavoro. Fanno parte del

⁶ INEQDECO: modulo di Stata per calcolare indici di disuguaglianza con scomposizione in sottogruppi. Componente software fornita dal Boston College Department of Economics nei suoi series Statistical Software Components con il numero S366002.

Autore: Stephen P. Jenkins, Institute for Social and Economic Research, University of Essex, Colchester CO4 3SQ, U.K

primo gruppo cinque variabili: *elderly*, indicatore delle politiche a favore degli anziani; *health*, indicatore della spesa sanitaria totale; *family*, indicatore delle politiche a sostegno delle famiglie; *incapacity*, indicatore delle politiche a favore degli individui impossibilitati a lavorare; *pass_lab*, che misura la spesa per politiche per il lavoro di tipo passivo. I fattori di policy considerati sono invece: *act_lab*, che misura la spesa pubblica per politiche del lavoro di tipo attivo, *epl_all*, una misura sintetica del livello di regolamentazione del mercato del lavoro; *epl_temp*, indicatore sintetico del grado di regolamentazione nell'uso di contratti atipici; *epl_reg* che, diversamente da *epl_temp*, prende in considerazione solo i contratti regolari; *union_density* che esprime la percentuale di lavoratori iscritti a un'organizzazione sindacale; *tax_burden*, un indicatore della pressione fiscale. Le caratteristiche della forza lavoro considerate sono la percentuale di lavoratori che ha conseguito un titolo di istruzione terziaria misurata da *skilled* e il tasso di occupazione per le donne di età compresa tra i 15 e i 64 anni, espresso da *female*.

Per una descrizione più completa delle variabili si vedano le tabelle A2 A3 e A4 in Appendice.

Il nuovo dataset, così creato, comprende 184 osservazioni. Unità di analisi sono non più gli individui ma i Paesi EU-15, gli anni sempre 1994-2000 e 2004-2009. Il campione di Paesi considerato è caratterizzato da un valore medio dell'indice di Gini pari a 0.32 e del rapporto P90/P10 pari a 4.74; la media di P90/P50 è di 1.93 contro un 2.74 per P50/P10, fatto, questo, che indica maggiori disuguaglianze nella parte bassa della distribuzione che in quella alta. La maggior parte della spesa pubblica con finalità sociali è assorbita dalle politiche a favore degli anziani (11.24% del PIL), seguite dalla spesa sanitaria (6.04% del PIL), dalla spesa per politiche a tutela dei disabili (2.78% del PIL) e da quella per politiche a sostegno delle famiglie (2.25% del PIL). La spesa complessiva per sussidi di disoccupazione e per politiche per il lavoro di tipo attivo è piuttosto contenuta, di poco sopra al 2% del PIL. Le entrate fiscali totali ammontano, in media, al 39.43% del PIL. Circa il 38.89% dei lavoratori risulta iscritto ad organizzazioni sindacali e circa il 25.01% ha conseguito un titolo di istruzione terziaria.

Per statistiche descrittive più dettagliate si veda la tabella A5 in appendice.

5.2 Regressioni multivariate

In questa sezione ci si propone di indagare attraverso regressioni multivariate l'impatto di fattori istituzionali, politiche di Social Welfare e caratteristiche della forza lavoro sulle disuguaglianze economiche. Si cercherà, inoltre, di cogliere le differenze tra Paesi e il trend seguito dal livello di disuguaglianza negli ultimi anni.

5.2.1 Differenze tra Paesi

Cominciamo l'analisi cercando una relazione tra livello di disuguaglianza e Paese. A questo fine si è costruita una regressione lineare in cui quattro indicatori di disuguaglianza (P90/P10, P90/P50, P50/P10, indice di Gini e l'indice di Atkinson $A(e)$ con $e=1$) sono stati regrediti su delle *country-dummies*⁷ per cogliere, appunto, le differenze tra i 15 Paesi del campione. La specificazione adottata è del tipo:

Dove D_i è l'indicatore di disuguaglianza nel Paese i -esimo, DK, NL, BE, FR, IE, IT, GR, ES, PT, AU, FI, SE, DE, LU sono 14 *country-dummies*, una per ogni Paese tranne il Regno Unito che è stato scelto come gruppo di controllo e ϵ è il termine di errore. Si può considerare il coefficiente del Regno Unito (non riportato in tabella) come normalizzato a 0 e i coefficienti ottenuti per ogni *dummy* come la differenza tra Paese considerato e Regno Unito in termini di disuguaglianza. Per tutti i quattro indicatori considerati, per costruzione, un valore maggiore indica maggiore disuguaglianza, di conseguenza se il coefficiente davanti alla *dummy* ha segno positivo il Paese considerato presenta un maggiore livello di disuguaglianza rispetto al Regno Unito, se è negativo vale il contrario.

⁷ Variabili dummy: variabili binarie che assumono valore 0 o 1 in base al fatto che l'individuo possieda o meno una certa caratteristica. Sono quindi utilizzate per cogliere gli effetti di variabili qualitative sia sull'intercetta che sulla pendenza della retta di regressione.

Tabella 6. Differenze tra Paesi.

	P90/P10		P90/P50		P50/P10		Gini		A(1)	
	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.
DK	-1.7***	0.16	-0.46***	0.03	-0.33	1.66	-0.07***	0.01	-0.07***	0.01
NL	-1.97***	0.16	-0.39***	0.03	-0.56	1.69	-0.08***	0.01	-0.07***	0.01
BE	-0.94***	0.16	-0.17***	0.03	-0.26	1.66	-0.02***	0.01	-0.03***	0.01
FR	-1.12***	0.16	-0.13***	0.03	-0.40	1.69	-0.03***	0.01	-0.03***	0.01
IE	-0.59***	0.16	-0.04	0.03	-0.24	1.66	0.01	0.01	0.00	0.01
IT	-0.59	0.16	-0.04	0.03	-0.24	1.66	-0.01**	0.01	-0.01*	0.01
GR	0.26	0.16	-0.02	0.03	0.14	1.66	0.02***	0.01	0.02***	0.01
ES	0.21***	0.16	0.08***	0.03	-0.01	1.66	0.00	0.01	0.00	0.01
PT	1.37***	0.16	0.30***	0.03	4.59***	1.66	0.04***	0.01	0.04***	0.01
AU	-1.09***	0.16	-0.18***	0.03	-0.32	1.69	-0.04***	0.01	-0.05***	0.01
FI	-1.37***	0.16	-0.30***	0.03	-0.32	1.73	-0.05***	0.01	-0.05***	0.01
SE	-1.84***	0.17	-0.44***	0.03	-0.41	1.78	-0.09***	0.01	-0.08***	0.01
DE	-1.44***	0.16	-0.22***	0.03	-0.47	1.69	-0.05***	0.01	-0.05***	0.01
LU	-1.56***	0.16	-0.13***	0.03	-0.63	1.69	-0.05***	0.01	-0.06***	0.01
Oss.	184		184		184		184		184	
R ² (Adj)	0.8446		0.8729		0.0165		0.8434		0.8208	

Nota: tre asterischi (***) indicano che il coefficiente stimato è significativo all'1%, due asterischi (**) indicano che è significativo al 5%, un asterisco (*) indica un livello di significatività del 10%

In primo luogo si può notare che tutti i coefficienti sono tra loro diversi, fatto, questo, che indica che ci sono differenze in termini di disuguaglianza tra i 15 Paesi considerati; in secondo luogo il Regno Unito sembra essere uno degli Stati più disuguali all'interno del campione considerato: la maggior parte dei coefficienti presenta, infatti, segno negativo.

Se consideriamo l'indicatore P90/P10 che misura la dispersione dei redditi sull'intera distribuzione vediamo che solo Spagna e Portogallo sono caratterizzati da coefficienti positivi e quindi un livello di disuguaglianza maggiore rispetto al gruppo di controllo. Il coefficiente della Grecia, infatti, pur avendo segno positivo non è significativamente diverso da zero. Al contrario Svezia, Danimarca e Olanda sono i tre Paesi in cui la differenza, nel senso di una minore disuguaglianza, rispetto al Regno Unito, è più spiccata. Per quanto riguarda l'indicatore P90/P50, che misura la dispersione nella parte alta della distribuzione, le conclusioni sono molto simili. La situazione cambia se si considera il rapporto P10/P50 che per definizione cattura le disuguaglianze nella parte finale della distribuzione: solo il coefficiente del Portogallo è significativamente diverso da zero e positivo: questo vuol dire che i Paesi considerati differiscono tra loro per la parte alta della distribuzione del reddito, presentando, al contrario, parti basse simili. Passando all'indice di Gini e all'indice di Atkinson A(1), che per costruzione danno maggiore peso alla parte centrale della distribuzione, solo Grecia e Portogallo hanno un coefficiente positivo e significativamente diverso da zero, mentre

Svezia Danimarca e Olanda si confermano come i Paesi con il più basso livello di disuguaglianza all'interno del campione considerato. I risultati ottenuti ci permettono di concludere con un buon grado di confidenza che Inghilterra, Grecia, Spagna e Portogallo sono i Paesi più disuguali; Svezia, Danimarca e Olanda i meno disuguali.

Come nel quarto capitolo possiamo spiegare questo fatto raggruppando i 15 Paesi in quattro gruppi in base alle caratteristiche istituzionali e di sistema di Welfare: *Nordic*, *Continental*, *Liberal*, *Southern* (per la classificazione si veda il quarto capitolo). Partendo dall'assunto che le disuguaglianze economiche dipendano in primo luogo dalle caratteristiche del mercato del lavoro (che hanno un forte impatto sulla distribuzione dei salari, che a loro volta determinano in buona parte la distribuzione del reddito) e dal tipo di politiche sociali implementate, si era detto nel quarto capitolo che i Paesi meno disuguali dovrebbero essere i *Nordic*, quelli caratterizzati da maggiore disuguaglianza i *Liberal* e i *Southern*, con i *Continental* collocati tra i due estremi. L'analisi qui svolta conferma questa costruzione dal momento che Spagna e Portogallo fanno parte del gruppo *Southern*, il Regno Unito è un *Liberal*, mentre Svezia e Danimarca si collocano tra i *Nordic*.

I valori di R^2 , che misura la frazione della varianza totale spiegata dal modello, sono piuttosto alti quando gli indicatori regrediti siano P90/P10, P90/P50, Gini e A(1). La specificazione adottata ha quindi un buon valore esplicativo. La significatività dei coefficienti sia presi singolarmente che congiuntamente conferma la bontà del modello.

5.2.2 Trend temporale

Si prosegue l'analisi analizzando le variazioni nel tempo degli indicatori considerati. Una delle tesi sostenute dalla maggior parte del mondo accademico e proposta nel quarto capitolo è che le disuguaglianze abbiano iniziato ad aumentare a partire da metà anni Ottanta nella maggior parte dei Paesi OCSE. Per cercare evidenza empirica a sostegno di questa ipotesi si sono quindi regrediti gli stessi quattro indicatori di disuguaglianza su delle *year-dummies*. La specificazione adottata è del tipo:

Dove Y_t è l'indicatore di disuguaglianza nell'anno t-esimo, Y_2, Y_3, \dots, Y_{13} sono 12 *year-dummies*, una per ogni anno tranne per il 1994 che è stato scelto come anno base e ϵ_t è il termine di errore. In base a questa specificazione, un coefficiente positivo indica un aumento delle disuguaglianze nell'anno considerato rispetto al 1994, un coefficiente negativo, una diminuzione. I risultati ottenuti,

tuttavia, non colgono alcun effetto temporale, dal momento che quasi nessun coefficiente è risultato significativamente diverso da 0. Una possibile spiegazione è che il periodo di tempo considerato è troppo breve per poter catturare un trend temporale negli indicatori di disuguaglianza o che il break strutturale presente nei dati (non ci sono osservazioni per gli anni 2001 2002 2003) abbia effetti negativi sulla significatività dei coefficienti. Allo stesso modo, anche il fatto che il livello di disuguaglianza abbia seguito percorsi a volte opposti nei 15 Paesi considerati può avere avuto una responsabilità nel raggiungimento di questo risultato. Non si riportano i risultati della regressione.

5.2.3 L'effetto di fattori di policy, fattori istituzionali e caratteristiche della forza lavoro

Si passa ora ad analizzare l'impatto delle politiche di sostegno al reddito, dei fattori istituzionali e della composizione della forza lavoro sulle disuguaglianze. Le prime esercitano un effetto diretto, i secondi, unitamente alle caratteristiche della forza lavoro hanno invece un effetto indiretto che passa per la distribuzione salariale. A questo fine si sono costruite quattro diverse regressioni caratterizzate dalla stessa struttura e dalle stesse variabili dipendenti (P90/P10, P90/P50, P50/P10, Gini) ma che includono variabili esplicative diverse: la prima tiene conto delle politiche di sostegno del reddito, la seconda e la terza considerano queste politiche più diversi indicatori della struttura del mercato del lavoro, differendo tra loro per il fatto che una controlla per la regolamentazione del mercato del lavoro nel suo complesso l'altra per la regolamentazione a tutela dei lavoratori regolari e di quelli temporanei considerati separatamente, l'ultima include nell'analisi anche le caratteristiche della forza lavoro.

Le quattro regressioni sono state costruite utilizzando un modello *fixed effects* ed assumono questa forma:

dove y_{it} è il valore assunto dall'indicatore di disuguaglianza nel Paese i -esimo nell'anno t -esimo; X_{it} è la matrice dei regressori; α_i è l'effetto individuale non osservato e costante nel tempo; ϵ_{it} è il termine di errore. Dal momento che gli individui del campione sono i Paesi, α_i indica i fattori storici, culturali, istituzionali di ogni Paese che non sono osservati. Le quattro regressioni, in base a quanto detto, differiscono solo per i regressori inseriti nella matrice X_{it} .

Le variabili della prima specificazione sono 10 *year-dummies*, le politiche a favore degli anziani (*elderly*), quelle a sostegno delle famiglie (*family*), quelle a favore dei disabili (*incapacity*), le politiche per il lavoro di tipo passivo (*pass_lab*), ovvero le politiche di *Welfare* a cui corrisponde una maggiore quota della spesa sociale totale.

Tabella 7. Effetto delle politiche di Welfare.

	P90/P10		P90/P50		P50/P10		Gini	
	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.
Y2	-0.17	0.16	-0.01	0.03	-0.06	0.05	0.00	0.01
Y3	-0.35**	0.16	-0.03	0.03	-0.12**	0.05	-0.01**	0.01
y4	-0.38**	0.16	-0.05*	0.03	-0.12**	0.06	-0.02***	0.01
Y5	-0.24	0.17	-0.04	0.03	-0.06	0.06	-0.01**	0.01
Y6	-0.22	0.18	-0.02	0.03	-0.06	0.06	-0.01	0.01
Y7	-0.19	0.18	-0.02	0.03	-0.04	0.06	-0.01*	0.01
Y8	0.24	0.21	0.04	0.04	0.07	0.07	0.00	0.01
Y9	0.27	0.21	0.05	0.04	0.07	0.07	0.00	0.01
Y10	0.30	0.22	0.06	0.04	0.08	0.08	0.00	0.01
Y11	0.32	0.23	0.06	0.04	0.08	0.08	0.01	0.01
elderly	-0.06	0.05	0.02	0.01	-0.04**	0.02	0.00	0.00
health	-0.29***	0.10	0.00*	0.02	-0.13***	0.04	-0.01	0.00
family	-0.09	0.14	0.00	0.02	-0.06	0.05	0.00	0.01
incapacity	0.19	0.12	-0.02	0.02	0.10**	0.04	0.00	0.00
pass_lab	0.19*	0.10	0.04**	0.02	0.06*	0.04	0.00	0.00
Country f.e.	sì		sì		Sì		Sì	
Oss.	155		155		155		155	
Paesi	15		15		15		15	
R ²	0.0007		0		0.0131		0.061	

Nota: tre asterischi (***) indicano che il coefficiente stimato è significativo all'1%, due asterischi (**) indicano che è significativo al 5%, un asterisco (*) indica un livello di significatività del 10%

Sebbene *elderly* misuri la spesa totale, espressa come percentuale del PIL, per politiche a favore degli anziani, in tutti i Paesi EU-15 la voce più importante all'interno di questo aggregato è sicuramente quella per pensioni: *elderly* può essere considerato, allora, come un indicatore della spesa pubblica per pensioni. In accordo con la letteratura empirica e teorica si è trovato che un aumento di questo tipo di spesa riduce le disuguaglianze. Sappiamo infatti che l'effetto redistributivo dei sistemi di pensione dipende dalla loro struttura: quelli con finanziamento pubblico sono redistributivi sia tra individui sia nel tempo, quelli privati obbligatori sono assimilabili ad un'assicurazione e quindi hanno un effetto redistributivo nel tempo ma non tra individui, le pensioni private a contribuzione volontaria non hanno alcun effetto redistributivo. In questa regressione si è considerata solo la spesa per pensioni pubbliche che dovrebbe avere (e ha, in base ai risultati ottenuti) effetti redistributivi. L'impatto più consistente viene esercitato su P50/P10, dove un aumento di un punto percentuale del rapporto spesa pubblica per pensioni/PIL riduce di 0.04 punti il valore di questo indicatore. Una possibile spiegazione di questo fatto è che la maggior parte delle persone anziane si trovano nella parte finale della distribuzione: di conseguenza questa seconda

metà sarà quella maggiormente interessata da aumenti di questo tipo di spesa. Va ricordato che questo forte effetto redistributivo potrebbe essere mitigato da altri fattori che non vengono considerati in questa analisi, come le differenze nei tassi di mortalità tra individui appartenenti a classi reddituali diverse e il sistema di tassazione.

Health misura la spesa sanitaria totale, sempre in percentuale rispetto al PIL, includendo quindi sia i servizi sanitari che i trasferimenti in denaro, benché questi ultimi rappresentino una quota minima della spesa complessiva. La letteratura empirica e teorica afferma che la previsione di un Servizio Sanitario Nazionale ha l'effetto di ridurre le disuguaglianze e i risultati qui ottenuti sembrano andare in questa direzione: il coefficiente di *health* è negativo per la specificazione che considera P90/P10 e per quella che considera P50/P10. Questo effetto stabilizzatore dipende dal fatto che le spese sanitarie *out-of-pocket* sono fortemente regressive (si veda il terzo capitolo) quindi eliminarle attraverso un sistema sanitario pubblico fa venir meno una fonte di disuguaglianze.

Il fatto che il coefficiente di *health* sia significativo per la specificazione che regredisce P50/P10 ma non per quella di P90/P50 può dipendere dal fatto in molti Paesi è prevista un'assistenza sanitaria completamente gratuita solo per anziani e indigenti: se assumiamo che la maggior parte degli anziani sono anche indigenti e quindi si trovano nella parte bassa della distribuzione, concludiamo che gli individui collocati nella parte bassa della distribuzione saranno i maggiori, se non gli unici, beneficiari di un aumento di questo tipo di spesa. In aggiunta, la spesa sanitaria si sostanzia principalmente nella fornitura di beni e servizi e sappiamo dal terzo capitolo che per i trasferimenti di questo tipo l'offerta è uniforme a prescindere dal reddito: di conseguenza essi andranno a costituire una quota maggiore delle risorse disponibili totali per gli individui collocati nella parte bassa della distribuzione che non per quelli collocati nella parte alta.

La variabile *incapacity* misura l'ammontare di risorse dedicate alle politiche a tutela di coloro che non sono in grado di lavorare, ma può essere considerato un indicatore della spesa per pensioni di invalidità, data la preponderanza di questa voce. Da un lato questo tipo di trasferimenti riduce le disuguaglianze perché fornisce un sostegno economico a individui che altrimenti non avrebbero reddito, dall'altro, però, riduce la mobilità sociale e può creare trappole di povertà: i beneficiari, infatti, perdono gli incentivi a cercare altre fonti di sostentamento e finiscono per vivere con un reddito che non consente di sfuggire alla povertà (Joumard et al., 2012). Se le politiche a favore dei disabili di tipo passivo non sono opportunamente integrate con politiche di tipo attivo, che mirino alla (re-)integrazione nel mercato del lavoro, esse possono causare quindi un aumento delle disuguaglianze. I risultati della regressione indicano che nella parte bassa della distribuzione si verifica proprio questo fenomeno: un aumento della spesa nazionale per politiche a favore dei

disabili (in rapporto al PIL) dell'1% fa aumentare di 0.10 punti il rapporto tra cinquantesimo e decimo percentile della distribuzione del reddito.

Consideriamo, di seguito, *pass_lab* che indica la spesa nazionale, come percentuale del PIL, dedicata a politiche per il mercato del lavoro di tipo passivo, in una parola: sussidi di disoccupazione. Questo tipo di spesa, si colloca a metà tra le caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro e le politiche di sostegno al reddito e ha effetti sulle disuguaglianze sia di tipo diretto che indiretto.

L'effetto complessivo di un aumento della spesa per sussidi di disoccupazione non può essere determinato a priori. In primo luogo si potrebbe pensare che dal momento che i sussidi di disoccupazione determinano il reddito di chi ha perso il lavoro, che tipicamente si trova nella parte finale della distribuzione, un aumento della durata e/o dell'ammontare di questi trasferimenti, riduca le disuguaglianze economiche. In questa ottica, i sussidi di disoccupazione si collocano tra le politiche a sostegno del reddito e come tali hanno un effetto diretto di riduzione delle disuguaglianze (Joumard et al., 2012). Allo stesso modo, dal momento che i sussidi di disoccupazione sono progressivi nella maggior parte dei Paesi OCSE, nel senso che sono previsti dei limiti inferiori e superiori agli stessi, un aumento della loro durata e/o ammontare implica dei benefici relativamente più alti per le persone che prima di perdere il lavoro percepivano un basso reddito, con il conseguente effetto di una compressione della distribuzione dei redditi (Koeninger et al., 2007). A causa di questa progressività, inoltre, un aumento della durata o dell'ammontare dei sussidi rafforza maggiormente il potere contrattuale dei lavoratori a basso reddito rispetto a quelli ad alto reddito: ne deriva una compressione dei salari che incide positivamente sulle disuguaglianze. I sussidi di disoccupazione, però, hanno anche effetti negativi sull'occupazione dal momento che possono ridurre gli incentivi a cercare lavoro per gli individui che lo hanno perso nonché possono aumentare il salario di riserva di questi ultimi, inducendoli a non accettare proposte di impiego. Facendo aumentare la disoccupazione, indirettamente, fanno aumentare le disuguaglianze: un più alto tasso di disoccupazione fa crescere il numero di individui a basso reddito e quindi il livello di disuguaglianza.

I risultati della regressione indicano un aumento del livello di disuguaglianza a seguito di un aumento della spesa per politiche per il lavoro di tipo passivo, il che implica una prevalenza dell'effetto negativo sull'occupazione rispetto a quello positivo e diretto sul reddito. In particolare, il coefficiente di *passlab* è positivo e significativamente diverso da zero per P90/P10, P90/P50, P50/P10.

L'impatto di *family*, che misura la spesa totale, in percentuale rispetto al PIL, dedicata alle politiche a favore delle famiglie, non sembra significativo. La letteratura empirica e teorica, al contrario,

afferma che questo tipo di politiche abbia effetti redistributivi abbastanza forti. L'accentuata redistribuzione dipende dal fatto che i trasferimenti in denaro alle famiglie siano tra i più progressivi: siano essi basati sul reddito, o sul numero di figli, finiscono per avvantaggiare maggiormente gli individui collocati nella parte bassa della distribuzione, dal momento che i nuclei familiari più indigenti sono anche quelli più numerosi (ONS,2010).

Una possibile spiegazione del risultato qui ottenuto è che la spesa dedicata a questo tipo di politiche è piuttosto contenuta nei Paesi considerati se paragonata alle altre voci di spesa incluse nell'analisi.

La seconda specificazione completa l'analisi considerando non solo le politiche di sostegno al reddito, ma anche le caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro. Rispetto alla precedente, sono stati quindi inseriti quattro dei fattori che vanno a determinare il contesto istituzionale in cui operano imprese e lavoratori: la spesa pubblica per politiche per il lavoro di tipo attivo (*act_lab*), un indicatore sintetico che misura la rigidità del mercato del lavoro (*epl_all*), la percentuale di lavoratori iscritti a un sindacato (*union_density*) e le entrate fiscali totali in percentuale sul PIL (*tax_burden*).

Tabella 8. Effetto delle politiche di Welfare e delle istituzioni del mercato del lavoro.

	P90/P10		P90/P50		P50/P10		Gini	
	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.
Y2	-0.23	0.16	-0.02	0.03	-0.08	0.05	-0.01	0.01
Y3	-0.48***	0.17	-0.05*	0.03	-0.17***	0.06	-0.02***	0.01
Y4	-0.65***	0.18	-0.08**	0.03	-0.22***	0.06	-0.02***	0.01
Y5	-0.57***	0.20	-0.07**	0.03	-0.18**	0.07	-0.02***	0.01
Y6	-0.65***	0.23	-0.08*	0.04	-0.20***	0.08	-0.02***	0.01
Y7	-0.66***	0.24	-0.08*	0.04	-0.21**	0.08	-0.03***	0.01
Y8	-0.28	0.26	-0.04	0.04	-0.10	0.09	-0.02**	0.01
Y9	-0.31	0.28	-0.03	0.05	-0.12	0.09	-0.02	0.01
Y10	-0.38	0.30	-0.04	0.05	-0.14	0.10	-0.02	0.01
Y11	-0.39	0.32	-0.04	0.05	-0.14	0.11	-0.02	0.01
Elderly	-0.14*	0.08	0.02	0.01	-0.08***	0.03	0.00	0.00
Health	-0.28**	0.12	0.00	0.02	-0.13***	0.04	-0.01	0.00
Family	-0.05	0.15	0.02	0.02	-0.05	0.05	0.01	0.01
Incapacità	0.08	0.14	-0.03	0.02	0.05	0.05	0.00	0.01
pass_lab	0.20	0.13	0.04*	0.02	0.07	0.05	0.00	0.00
act_lab	-0.11	0.24	-0.01	0.04	-0.07	0.08	0.00	0.01
epl_all	-0.42***	0.13	-0.04	0.02	-0.15***	0.05	0.00	0.00
union_density	-0.06**	0.03	-0.01**	0.00	-0.02**	0.01	0.00***	0.00
tax_burden	0.06*	0.04	0.00	0.01	0.03**	0.01	0.00	0.00
Country f.e.	sì		Sì		sì		Sì	
Oss.	145		145		145		145	
Paesi	14		14		14		14	
R ²	0.0627		0.28		0.008		0.22	

Nota: tre asterischi (***) indicano che il coefficiente stimato è significativo all'1%, due asterischi (**) indicano che è significativo al 5%, un asterisco (*) indica un livello di significatività del 10%

Per quanto riguarda le politiche di sostegno al reddito si rimanda a quanto detto nel precedente paragrafo, notando che quando si includano nell'analisi anche le caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro, solo la spesa pubblica per pensioni e la spesa sanitaria mantengono un effetto significativo sulle disuguaglianze.

Analizziamo quindi le caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro. Fatta eccezione per i sussidi di disoccupazione che, come detto, hanno un effetto diretto sulle disuguaglianze economiche, tutte le altre istituzioni del mercato del lavoro esplicano i propri effetti in modo indiretto: esse impattano su distribuzione salariale, quota distributiva del lavoro e tasso di disoccupazione e queste tre variabili hanno a loro volta un effetto diretto sulla distribuzione dei redditi. Il mondo accademico è abbastanza concorde nell'affermare che un mercato del lavoro più

istituzionalizzato è associato a un minore dispersione nei salari, ma d'altro canto rischia di far aumentare il tasso di disoccupazione: l'effetto complessivo sui redditi, quindi, non può essere determinato a priori.

Le politiche attive per il lavoro includono tutte le azioni volte a creare nuovi posti di lavoro, migliorare l'incontro tra domanda e offerta di lavoro, riqualificare chi ha perso l'impiego. Riducendo il tasso di disoccupazione, indirettamente, riducono anche le disuguaglianze economiche. I risultati ottenuti indicano che *act_lab* ha coefficiente negativo nelle prime quattro colonne ma non è significativamente diverso da zero: le politiche attive non sembrano quindi avere un effetto rilevante sulle disuguaglianze. Una possibile spiegazione è che l'effettivo impatto di queste politiche dipende dalla qualità e dalla struttura dei programmi (Martin e Grubb, 2001; Kluge e Schmidt, 2002) mentre *act_lab* tiene conto solo della spesa in percentuale rispetto al PIL.

L'indicatore *epl_all* misura il grado di regolamentazione del mercato del lavoro quindi la normativa vigente in tema di assunzioni e licenziamenti per tutti i lavoratori, senza distinguere tra regolari e temporanei. I risultati della regressione indicano che un mercato del lavoro più regolamentato, quindi più rigido, riduce la dispersione del reddito sull'intera distribuzione e nella parte bassa della stessa: il coefficiente di *epl_all* è infatti negativo e significativamente diverso da zero nella prima e nella terza colonna della tabella 8. In realtà una più rigida legislazione a tutela dei lavoratori può avere effetti ambigui: è vero che le aziende licenzieranno meno nelle fasi recessive, ma è anche vero che assumeranno meno in quelle espansive (Checchi e García-Peñalosa, 2008). Da una parte un mercato del lavoro molto rigido rischia di ridurre il ricambio generazionale o addirittura il tasso di occupazione, dall'altro parte del mondo accademico sostiene che una legislazione più stringente sia negativamente correlata al livello di disuguaglianza e riduca il tasso di disoccupazione: una maggior tutela dei lavoratori riduce, infatti, il rischio di perdere il lavoro e fa spostare i costi di riallocazione dai lavoratori ai datori di lavoro (Checchi e García-Peñalosa, 2008) con effetti positivi (diretti) sul tasso di occupazione e sulla quota distributiva del lavoro e quindi positivi (indiretti) sulle disuguaglianze reddituali. Inoltre, se sono previsti dei costi amministrativi fissi per licenziare, risulterà per le imprese più costoso, in termini relativi, licenziare i lavoratori a basso reddito: in questo modo aumenta il potere contrattuale di questi lavoratori e di conseguenza si riduce la dispersione salariale (Boeri et al., 2006).

La variabile *union_density* è stata inclusa perché quando si parla di caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro non si può fare riferimento solo alla legislazione vigente in materia o agli interventi Statali ma anche alle organizzazioni dei lavoratori che pur essendo fuori dal controllo dei Governi vanno a determinare il contesto in cui imprese e lavoratori operano.

In accordo con precedenti studi (Kahn, 2000; Burniaux et al., 2006) si è trovato che un aumento del numero di lavoratori affiliati ad organizzazioni sindacali riduce le disuguaglianze del reddito: il coefficiente di *union_density* risulta negativo e significativamente diverso da zero per i tre rapporti percentilici considerati. L'impatto sul reddito non è diretto ma è mediato da un effetto sulla dispersione dei salari che non può essere determinato a priori: un aumento del numero di lavoratori iscritti a sindacati aumenta il potere contrattuale di questi lavoratori e quindi, presumibilmente, il loro salario; il suo effetto sulla distribuzione salariale e di conseguenza su quella del reddito dipende da quali lavoratori sono iscritti al sindacato. Dal momento, però, che la maggior parte degli aderenti si collocano nella parte centrale della distribuzione salariale, l'effetto complessivo è una compressione salariale (Card, Lemieux, Riddell, 2004).

Tax_burden misura le entrate fiscali totali come percentuale del PIL. Raccogliendo al suo interno diversi tipi di imposte, si colloca in mezzo tra le istituzioni del mercato del lavoro (dal momento che incorpora le imposte sui redditi da lavoro, i contributi sociali, in una parola il cuneo fiscale) e il regime di Welfare State dal momento che i Governi usano anche la tassazione come mezzo redistributivo. L'impatto dell'imposizione fiscale sulla distribuzione del reddito dipende dal livello della stessa, dal tipo di imposte previste e dall'uso che viene fatto delle entrate fiscali. Possiamo dire che il sistema di imposizione ha effetti sulla disuguaglianza sia di tipo diretto, dal momento che gli indicatori di disuguaglianza sono calcolati sul reddito disponibile, vale a dire al netto del prelievo fiscale, sia di tipo indiretto, passando per domanda e offerta di lavoro. L'impatto diretto è positivo se, e solo se, il sistema di imposizione è progressivo. Per quanto riguarda l'effetto indiretto va notato che in un mercato del lavoro perfettamente competitivo una tassazione sui redditi da lavoro più alta non ha effetti sul tasso di disoccupazione ma si traduce in salari netti più bassi per i lavoratori. Salari netti più bassi per i lavoratori vogliono dire minore quota distributiva del lavoro, cui è associato un maggior grado di disuguaglianza (si veda il terzo capitolo). Se il mercato del lavoro non è competitivo, invece, le imprese non potranno trasferire sui lavoratori i maggiori costi e questo risulterà in una diminuzione della domanda di lavoro, quindi in un più alto tasso di disoccupazione cui è associato un maggior livello di disuguaglianza (Checchi e García-Peñalosa, 2008). In entrambi i casi l'effetto complessivo di un aumento del cuneo fiscale è quindi un aumento delle disuguaglianze.

I risultati qui ottenuti indicano che un aumento di un punto percentuale delle entrate fiscali in rapporto al PIL ha l'effetto di aumentare la dispersione dell'intera distribuzione del reddito (P90/P10) e la dispersione della parte bassa della distribuzione (P50/P10). Una possibile spiegazione è che nei Paesi considerati la tassazione sia troppo poco progressiva o che sia troppo penalizzante per i redditi da lavoro. Questo risultato non è di secondaria importanza dal momento

che i Governi dovrebbero finanziare le politiche di Social Welfare di cui si è discusso fin'ora attraverso una maggiore imposizione. Si viene, quindi, a creare un trade-off: maggiori spese sociali riducono le disuguaglianze, ma le maggiori entrate necessarie per finanziarle annullano, almeno in parte, questo effetto positivo.

Nella terza specificazione i regressori sono gli stessi della precedente, salvo *epl_all* che è stato sostituito da altri due indicatori sintetici: *epl_reg* e *epl_temp*. Il primo tiene conto della normativa a tutela dei lavoratori regolari, il secondo dei lavoratori temporanei o atipici.

Tabella 9. Effetto delle politiche di Welfare e delle istituzioni del mercato del lavoro- Legislazione per la protezione dei lavoratori temporanei e dei lavoratori regolari.

	P90/P10		P90/P50		P50/P10		Gini	
	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.
Y2	-0.29*	0.15	-0.03	0.03	-0.10*	0.05	-0.01	0.01
Y3	-0.58***	0.16	-0.07**	0.03	-0.19***	0.06	-0.02***	0.01
Y4	-0.75***	0.17	-0.09***	0.03	-0.24***	0.06	-0.03***	0.01
Y5	-0.73***	0.20	-0.10***	0.03	-0.22***	0.07	-0.03***	0.01
Y6	-0.85***	0.23	-0.11***	0.04	-0.26***	0.08	-0.03***	0.01
Y7	-0.88***	0.24	-0.12***	0.04	-0.27***	0.09	-0.04***	0.01
Y8	-0.33	0.25	-0.04	0.04	-0.11	0.09	-0.02***	0.01
Y9	-0.42	0.27	-0.05	0.05	-0.15	0.09	-0.02**	0.01
Y10	-0.52*	0.29	-0.07	0.05	-0.17*	0.10	-0.03**	0.01
Y11	-0.53*	0.31	-0.07	0.05	-0.18*	0.11	-0.03**	0.01
Elderly	-0.11	0.08	0.02	0.01	-0.07***	0.03	0.00	0.00
Health	-0.32***	0.12	0.00	0.02	-0.14***	0.04	-0.01*	0.00
Family	-0.05	0.14	0.02	0.02	-0.05	0.05	0.01	0.01
Incapacità	0.07	0.13	-0.03	0.02	0.05	0.05	0.00	0.01
pass_lab	0.08	0.13	0.02	0.02	0.03	0.05	0.00	0.00
act_lab	0.35	0.26	0.07	0.04	0.05	0.09	0.02*	0.01
epl_temp	-0.18***	0.06	-0.01	0.01	-0.06***	0.02	0.00	0.00
epl_reg	1.08***	0.39	0.20***	0.07	0.26*	0.14	0.05***	0.01
union_density	-0.09***	0.03	-0.01***	0.00	-0.02***	0.01	0.00***	0.00
tax_burden	0.07*	0.03	0.00	0.01	0.03***	0.01	0.00	0.00
Country f.e.		Sì		Sì		sì		Sì
Oss.		145		145		145		145
Paesi		14		14		14		14
R ²		0.1429		0.2724		0.0355		0.1585

Nota: tre asterischi (***) indicano che il coefficiente stimato è significativo all'1%, due asterischi (**) indicano che è significativo al 5%, un asterisco (*) indica un livello di significatività del 10%

Controllando per *epl_temp* ed *epl_reg* invece che per *epl_all*, accade che le variabili che hanno un impatto significativo sulle disuguaglianze sono (oltre ai due nuovi indicatori inclusi) solo *elderly*, *health*, *act_lab*, *union_density* *tax_burden*. Gli effetti qualitativi di questi fattori non cambiano rispetto alla precedente specificazione: si rimanda, pertanto a quanto detto nel precedente paragrafo. Si è inserito *epl_temp* per cogliere gli effetti sulle disuguaglianze di una deregolamentazione nell'uso di contratti temporanei o atipici da parte delle imprese. I risultati indicano che una regolamentazione meno rigida in questo ambito ha effetti negativi sulla disuguaglianza, sia che si consideri l'intera distribuzione (regressione con P90/P10), sia che si consideri la parte bassa (regressione con P50/P10). E' vero, infatti, che un mercato più flessibile favorisce l'ingresso nel mondo del lavoro degli individui che tipicamente hanno necessità di spostarsi dall'impiego all'inattività, per esempio le donne, ma è anche vero che se la regolamentazione per i contratti tipici è molto più stringente di quella per i contratti atipici c'è rischio che i lavoratori marginali, tipicamente i giovani, passino continuamente da una situazione di impiego temporaneo alla disoccupazione, con gravi conseguenze sulle possibilità di carriera e di accumulazione di capitale umano (OECD, 2004). Il fatto che il coefficiente di *epl_temp* non risulti significativo nella seconda colonna (P90/P50) dipende dal fatto che i lavoratori a basso reddito assunti con contratti temporanei guadagnano molto meno di quelli assunti con contratto regolare, mentre questo fenomeno non sembra verificarsi per i lavoratori ad alto reddito (Fournier e Koske, 2012).

Il coefficiente di *epl_reg* risulta positivo per i tre rapporti percentilici e per l'indice di Gini: una regolamentazione più stringente a tutela dei lavoratori regolari sembra avere un impatto negativo sulle disuguaglianze. Una possibile spiegazione risiede nel fatto che una normativa più rigida in questo ambito fa aumentare il tasso di disoccupazione, almeno per alcune categorie di lavoratori (Bassanini et al., 2010; Murtin et al. 2012), altrimenti il risultato si può interpretare considerando simultaneamente la regolamentazione riguardo contratti regolari e temporanei: se aumenta il divario tra le due normative, la dispersione dei salari tenderà ad aumentare (Koske, Fournier, 2012). I risultati della regressione sembrano confermare questa conclusione: un aumento di *epl_reg* a parità di *epl_temp*, ha effetti negativi sulle disuguaglianze, lo stesso vale per una diminuzione di *epl_temp* a parità di *epl_reg*. Non solo la legislazione complessiva a tutela dei lavoratori, quindi, ma anche il divario normativo tra contratti regolari e temporanei ha effetti sulla disuguaglianza: l'esperienza dei Paesi *Southern* che hanno deregolamentato l'uso di contratti atipici senza modificare la legislazione per i lavoratori regolari conferma ancora una volta che la creazione di un mercato del lavoro duale fa aumentare le disuguaglianze.

La quarta specificazione include nell'analisi alcune caratteristiche della forza lavoro: la letteratura empirica e teorica è concorde nell'affermare che anche la composizione della forza lavoro condiziona la distribuzione dei salari e di conseguenza quella dei redditi. Vengono quindi aggiunte alla precedente specificazione due nuove variabili : *female* che misura il tasso di occupazione per le donne di età compresa tra i 15 e i 64 anni e *skilled* che misura la percentuale di lavoratori qualificati, vale a dire che hanno completato l'istruzione terziaria.

Tabella 10. Effetto delle politiche di Welfare, delle caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro e delle caratteristiche della forza lavoro- Legislazione per la protezione dei lavoratori regolari e dei lavoratori temporanei.

	P90/P10		P90/P50		P50/P10		Gini	
	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.	Coeff.	s.e.
Y2	-0.44***	0.15	-0.04	0.03	-0.15***	0.05	-0.01***	0.01
Y3	-0.78***	0.16	-0.09***	0.03	-0.26***	0.06	-0.02***	0.01
Y4	-1.00***	0.17	-0.12***	0.03	-0.34***	0.06	-0.03***	0.01
Y5	-0.98***	0.21	-0.12***	0.04	-0.31***	0.07	-0.04***	0.01
Y6	-1.27***	0.23	-0.15***	0.04	-0.42***	0.08	-0.04***	0.01
Y7	-1.39***	0.26	-0.17***	0.05	-0.46***	0.09	-0.05***	0.01
Y8	-1.30***	0.31	-0.14**	0.06	-0.47***	0.11	-0.05***	0.01
Y9	-1.47***	0.33	-0.16*	0.06	-0.53***	0.12	-0.04***	0.01
Y10	-1.60***	0.36	-0.17***	0.06	-0.57***	0.12	-0.05***	0.01
Y11	-1.64***	0.37	-0.18*	0.07	-0.59***	0.13	-0.05***	0.01
elderly	0.01	0.08	0.03**	0.01	-0.02	0.03	0.01*	0.00
health	-0.27**	0.11	0.00	0.02	-0.12***	0.04	-0.01*	0.00
family	-0.24*	0.15	0.00	0.03	-0.13**	0.05	0.01	0.01
incapacity	0.23*	0.14	-0.01	0.02	0.10**	0.05	0.00	0.01
pass_lab	0.11	0.13	0.02	0.02	0.04	0.04	0.00	0.00
act_lab	0.25	0.25	0.06	0.05	0.01	0.09	0.02*	0.01
epl_temp	-0.21***	0.06	-0.02	0.01	-0.08***	0.02	0.00	0.00
epl_reg	1.43***	0.38	0.23***	0.07	0.39***	0.13	0.05***	0.01
union_density	-0.08***	0.02	-0.01***	0.00	-0.02***	0.01	0.00***	0.00
tax_burden	0.05	0.03	0.00	0.01	0.03**	0.01	0.00	0.00
skilled	0.08***	0.02	0.01**	0.00	0.03***	0.01	0.00*	0.00
female	0.04*	0.02	0.00	0.00	0.02***	0.01	0.00*	0.00
Country f.e.		sì		sì		sì		Sì
Oss.		140		140		140		140
Paesi		14		14		14		14
R ²		0.0737		0.2256		0.0077		0.1414

Nota: tre asterischi (***) indicano che il coefficiente stimato è significativo all'1%, due asterischi (**) indicano che è significativo al 5%, un asterisco (*) indica un livello di significatività del 10%

Il coefficiente di *skilled* risulta positivo e significativamente diverso da zero per i quattro indicatori: un aumento della percentuale di lavoratori che hanno conseguito un titolo di istruzione avanzata ha effetti negativi sulle disuguaglianze. Per spiegare questo fatto bisogna considerare che la percentuale di lavoratori che possiamo definire altamente qualificati in base al grado di istruzione conseguito influenza la distribuzione salariale attraverso un effetto compositazionale e un effetto sui ritorni sull'istruzione. Per quanto riguarda il primo effetto, il salario di questi lavoratori è molto più lontano dal salario medio rispetto a quello dei mediamente qualificati e dei non-qualificati, inoltre la disuguaglianza intra-gruppo tra questi lavoratori è più elevata rispetto a quella che si registra per gli altri gruppi (Izquierdo e Lacuesta, 2007). La somma di questi due fenomeni comporta che un aumento nella percentuale di lavoratori con istruzione terziaria fa aumentare la dispersione dei salari e di conseguenza quella dei redditi. Questo effetto compositazionale, però, può essere indebolito da cambiamenti nei ritorni sull'istruzione: un aumento del numero di individui con istruzione avanzata potrebbe ridurre il ritorno su questo tipo di istruzione tanto da annullare l'effetto compositazionale di cui sopra e risultare in un minore livello di disuguaglianza (Koske e Fournier, 2012). I risultati qui ottenuti, tuttavia, sembrano indicare una prevalenza dell'effetto compositazionale su questo secondo fenomeno.

Il tasso di occupazione per le donne in età lavorativa (*female*) presenta un coefficiente positivo e significativamente diverso da zero per P90/P10, P50/P10 e indice di Gini: ne concludiamo che la maggiore partecipazione delle donne al mercato del lavoro, che ha avuto luogo negli ultimi anni potrebbe aver contribuito all'aumento delle disuguaglianze. La partecipazione femminile ha due effetti opposti sulla dispersione della distribuzione salariale: da una parte le donne sono caratterizzate da un salario più lontano dalla media rispetto agli uomini, dall'altro la dispersione salariale per le donne è inferiore rispetto a quella per gli uomini (Izquierdo e Lacuesta, 2007). Il fatto che le donne guadagnino meno degli uomini dipende dal minore numero di ore dedicate al lavoro per via degli impegni connessi alla cura dei figli e all'assistenza agli anziani (OECD, 2011, b), dalla scelta dell'occupazione e/o del settore di impiego (Fournier e Koske, 2012) ma anche da una sorta di discriminazione di genere che sebbene stia diminuendo, non è ancora sparita nei Paesi OCSE. Questa discriminazione si sostanzia in differenze tra uomini e donne nei ritorni connessi a certe caratteristiche come età e istruzione. Il coefficiente positivo di *female* indica che l'aumento di disuguaglianza connesso alla circostanza che le donne abbiano un salario più lontano dalla media rispetto agli uomini è più forte del fatto che le lavoratrici presentino tra loro salari più omogenei rispetto ai lavoratori.

6. Conclusioni

La letteratura empirica e teorica è abbastanza concorde nell'affermare che a partire da metà anni Ottanta le disuguaglianze economiche siano cresciute almeno in due terzi dei Paesi OCSE, sebbene non in modo così accentuato come l'opinione pubblica ritiene. Sulle cause di questo aumento permangono pareri discordi: parte del mondo accademico imputa alla globalizzazione e al processo tecnologico che sarebbe *skill-biased* le maggiori responsabilità; altri accordano primaria importanza ai cambiamenti avvenuti nel mercato del lavoro sia in termini di riforme normative che di composizione della forza lavoro; è opinione abbastanza diffusa che la minore efficacia dell'attività redistributiva svolta dagli Stati, l'invecchiamento della popolazione e la diminuzione della dimensione media delle famiglie o altri fenomeni sociali come l'assortative mating abbiano avuto a loro volta effetti negativi in termini di disuguaglianza.

L'analisi empirica condotta sui Paesi EU-15 negli anni compresi tra il 1994 e il 2009 conferma che le politiche di carattere sociale, l'assetto istituzionale del mercato del lavoro e le caratteristiche della forza lavoro hanno effetti significativi sulla distribuzione del reddito; al contrario non si è trovato riscontro di un andamento crescente nel livello di disuguaglianza negli anni considerati, in primo luogo per la limitatezza nel numero di osservazioni, ma anche perché cinque (Belgio, Francia, Grecia, Irlanda, Spagna) dei sei (Belgio, Francia, Grecia, Irlanda, Spagna, Turchia) Paesi OCSE in cui si è registrata una diminuzione delle disparità negli ultimi anni fanno parte del campione. E' possibile, comunque, trarre delle conclusioni indirette sul trend seguito dalle disuguaglianze: una volta definiti gli effetti di determinati fattori sulla distribuzione del reddito, analizzando i cambiamenti di questi, si possono prevedere anche quelli verificatisi nei livelli di disuguaglianza e azzardare delle previsioni per gli anni futuri.

Si è trovato che alcune politiche di sostegno al reddito hanno un effetto equalizzante, soprattutto spesa sanitaria e spesa per pensioni; altre, se non accompagnate da opportune politiche di tipo attivo, hanno effetti distorsivi sull'occupazione, come i sussidi di disoccupazione e i sussidi di invalidità. Negli anni tra il 1994 e il 2007, le spese sociali con effetti redistributivi sono cresciute, in media, nei Paesi considerati (Dati OECD.Stat). Prima di concludere che questo aumento ha avuto un effetto positivo sulle disuguaglianze si devono fare due considerazioni: una maggiore spesa non è sempre stata accompagnata da una maggiore progressività; inoltre questo tipo di politiche è finanziato tramite le entrate fiscali e l'aumento dell'imposizione si è visto avere effetti negativi sul livello di disuguaglianza. Solo i Governi che non solo hanno aumentato la spesa con finalità sociali

ma hanno anche saputo renderla più progressiva e non hanno inasprito eccessivamente la pressione fiscale avranno ottenuto risultati positivi in termini di disuguaglianza.

Si può fare un ragionamento simile per il mercato del lavoro: si è trovata evidenza che le politiche per il lavoro di tipo passivo hanno effetti negativi sulle disuguaglianze, al contrario una maggiore spesa per politiche del lavoro di tipo attivo ha effetti equalizzanti; una legislazione più rigida a tutela di tutti i lavoratori riduce le disparità, mentre un aumento nel divario legislativo tra contratti regolari e contratti temporanei le fa aumentare. Negli ultimi anni, in media, la spesa per sussidi di disoccupazione è diminuita (dati OECD.Stat) nei Paesi EU-15 ma si deve notare che anche quella per politiche per il lavoro di tipo attivo ha seguito lo stesso percorso. Il valore medio, tuttavia, potrebbe essere poco significativo dal momento che le riforme promosse nei 15 Paesi in questo ambito sono state diverse: si può concludere che in quelli dove, a fronte di una riduzione della spesa per sussidi di disoccupazione, sono aumentate le risorse dedicate a politiche per il lavoro di tipo attivo le disuguaglianze siano diminuite, viceversa nei Paesi dove sono state implementate politiche di segno opposto. In questi stessi anni tutti i Paesi EU-15, ognuno in modo diverso, hanno promosso riforme per migliorare la flessibilità del mercato del lavoro con l'intenzione di ridurre il tasso di disoccupazione: dove questa deregolamentazione non sia stata accompagnata da opportune politiche di sostegno al reddito, o ancora peggio sia stato deregolamentato solo l'uso dei contratti temporanei o atipici lasciando invariata la legislazione a tutela dei lavoratori regolari, come è avvenuto nei Paesi *Southern*, è presumibile che le disuguaglianze siano aumentate. Al contrario una maggiore flessibilità del mercato del lavoro non dovrebbe aver sortito effetti negativi sulle disuguaglianze dove questa deregolamentazione sia stata accompagnata da opportune politiche per la sicurezza del reddito e soprattutto politiche per il lavoro di tipo attivo che permettano il rapido (re-)inserimento dei lavoratori.

Infine la forza lavoro dei Paesi EU-15 si caratterizza oggi per un maggiore tasso di occupazione e di partecipazione femminile, per un aumento del numero di lavoratori altamente qualificati e per un declino nel tasso di sindacalizzazione (Dati OECD.Stat). Si è trovato che tutti questi cambiamenti nelle caratteristiche della forza lavoro sono associati a più alti livelli di disuguaglianza, ma la maggiore o minore entità con cui questi fenomeni si sono manifestati nei vari Stati ha determinato diversi impatti sulla distribuzione del reddito.

Date queste considerazioni si può concludere che le disuguaglianze economiche non hanno seguito un andamento comune nei Paesi EU-15 tra il 1994 e il 2009, data, in primo luogo la diversità delle riforme promosse ma anche i diversi cambiamenti avvenuti nella composizione della forza lavoro. Lo scenario che si prospetta nei prossimi anni, con contenimento della spesa pubblica e aumento

dell'imposizione, per assolvere gli obblighi di risanamento fiscale connessi alla crisi del debito sovrano nell'Eurozona, è però quello di un peggioramento generalizzato: non sono ancora disponibili dati su questo periodo ma è prevedibile che a posteriori si riscontrerà un effetto negativo sulle disuguaglianze, soprattutto se i tagli interesseranno proprio le spese pubbliche per il Welfare. Gli Stati che nel tagliare le spese salveranno quelle con finalità sociali, soprattutto quelle con maggiori effetti redistributivi e nell'aumentare la pressione fiscale non inaspiranno le imposte più regressive come quelle sui consumi o quelle che aumentano la dispersione della distribuzione del reddito, come quelle sui redditi da lavoro, riusciranno almeno in parte a mitigare l'impatto negativo delle politiche di risanamento fiscale sulle disuguaglianze.

BIBLIOGRAFIA

Albanesi, S. (2002). "Inflation and inequality", Working Paper, Department of Economics, Duke University.

Albouy, V., F. Bouton, N. Roth (2002). "Les effets redistributifs de l'éducation: les enseignement d'un approach monétaire statique", Communication préparée pour le seminaire organisé par le CERC, la DPD, et l'INSE, Paris.

Alesina, A., A. Drazen (1991). "Why are stabilizations delayed?", American Economic Review 81, 1170-1188

Antoninis, M. e P. Tsakloglou (2001). "Who benefits from public education in Greece? Evidence and policy implications" Education Economics, Vol.9, No.2

A.B. Atkinson (1970). "On the measurement of inequality", Journal of Economic Theory, vol. 2 , pp.244-263.

Attanasio, O., L. Guiso, T. Jappelli (2002). "The demand for money, financial innovation, and the welfare cost of inflation: an analysis with households' data", Journal of Political Economy 110 (2).

Bassanini, A. e R. Duval (2006). "Employment patterns in OECD Countries: reassessing the role of policies and institutions", OECD Economics Department Working Paper, No. 486, OECD Publishing, Paris.

Bassanini, A., A. Garnero, P. Marianna e S. Martin (2010). "Institutional determinants of worker flows: a cross-country/cross_industry approach", OECD social, employment and migration working papers No. 107.

Becker, G. (1993). "Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education", Chicago, University of Chicago Press (prima edizione 1964).

Bentolila, S., G. Saint-Paul (2003). "Explaining movements in the labor share", Contribution to macroeconomics, Vol. 3, No.1, The Berkeley Economic Press.

Blanden, J., P. Gregg, S. Machin (2005). "Intergenerational mobility in Europe and North America. A report supported by the Sutton Trust", Centre for Economic Performance, London School of Economics.

Boeri, T., Ignacio Conde-Ruiz e V. Galasso (2006). "The political economy of flexicurity", mimeo, Bocconi University.

Brandolini, A. e G. D'Alessio (2001). "Household structure and income inequality" Luxembourg Income Study working paper, No. 254, Luxembourg

Bratberg, E., O.A. Nilsen e K. Vaage (2005). "Intergenerational earnings mobility in Norway: levels and trends", The Scandinavian Journal of Economics, Vol. 107, No.3.

- Burniaux, J., F. Padrini e N. Brandt (2006). "Labour market performance, income inequality and poverty in OECD countries", OECD Economics Department working papers No. 500.
- Cancian, M. e D. Reed (1999). "The impact of wives' earnings on income inequality: issues and estimates", *Demography*, Vol.36, No.2, May, pp. 173-184.
- Card, D., T. Lemieux e W.C. Riddell (2004). "Unions and wage inequality", *Journal of labor research*, 25, pp. 519-562.
- Checchi, D. (2000). "An inverted U-shaped relationship between educational achievement and income inequality", mimeo.
- Checchi, D., A. Filippin, M. Bratti (2007). "Diseguaglianza e sindacalizzazione" in G.Dosi e C.Marcuzzo (eds), *L'economia e la politica - saggi in onore di M.Salvati, Mulino 2007*.
- Checchi, D., C. García-Peñalosa (2008) "Labor market institutions and income inequality", *Economic Policy*, Vol.23, No.56, pp.600-651.
- Collier, I. (1999). "Notes on the Theil index of inequality", <http://www.wiwiss.fuberlin.de/w3/w3collie/SOCPOLY/TEACHING/Intro/Intro99/Theil.do>
- Corak, M. (2006). "Do Poor children become poor adults? Lessons from a cross country comparison of generational earnings mobility", IZA Discussion Paper, No. 1993, Bonn.
- Cowell, F.A (1995). "Measuring Inequality" (Second ed.), Hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf.
- Cukierman, A., S. Edwards, G. Tabellini (1992). "Seigniorage and political instability", *American Economic Review*, 82 (3), 537-555.
- D'Addio, A.C. (2007). "Intergenerational transmission of disadvantage: mobility or immobility across generations? A review for OECD countries", OECD social, Employment and migration working paper, No. 52, OECD, Paris.
- Daly, M.C. e R.G. Valletta (2006). "Inequality and poverty in United States: The effects of rising dispersion of men's earnings and changing family behavior", *Economica*, London School of Economics and Political Science, Vol 73, No. 289, pp. 75-98.
- Davies, J.B. e A.F. Shorrocks (2000). "The distribution of wealth", in A.B. Atkinson e F. Bourguignon (eds.), *Handbook of income distribution*, Vol. 1, Amsterdam: North-Holland.
- De Graeve, D. e T. Van Ourti (2003). "The distributional impact of health financing in Europe: a review", *The world economy*, Vol.26, No.10, November.
- Desai, R., A. Olofsgard, T. Yousef (2005). "Inflation and inequality: does political structure matter?", *Economic Letters* 87.1: 41-46.

De Serres, A., S. Scarpetta, C. Maisonneuve (2002). "Sectoral shifts in Europe and the United States : how do they affect aggregate labour shares and the properties of wage equations ", OECD Economic Department working papers, No. 326, OECD, Paris.

Ditch, J., A. Lewis e S. Wilcox (2001). "Social housing, tenure, and housing allowance: an international review", In-house report No.83, Department for work and Pensions, University of York.

Easterly, W., S. Fischer (2001). "Inflation and the poor". *Journal of Money, Credit and Banking*, Part 1, 159–178.

Erosa, A., G. Ventura (2000). "On inflation as a regressive consumption tax" Manuscript, University of Western Ontario.

EUR 24471 EN (2010). "Why socio-economic inequalities increase? Facts and policy responses in Europe", Luxembourg, Publications Office of the European Union. (KATARSIS, INEQ, DYNREG, INCLUDED sono 3 dei 13 Research Projects finanziati dal Direttorato Generale per la Ricerca della Commissione Europea all'interno del Framework Programme 6).

Expert Group on Income Statistics (2001). "Final report and recommendations", Statistics Canada Ottawa, <http://www.lisproject.org/links/cranberra/finalreport.pdf>

Ferrera, M. (1996). "The southern model of welfare in social Europe", *Journal of European Social Policy*, vol. 6, pp.17-37.

Fiori, G., G. Nicoletti, S. Scarpetta ,F. Schiantarelli (2007). "Employment outcomes and the interaction between product and labor market deregulation: are they substitutes or complements?", IZA Discussion Paper, No. 2770, Bonn.

Freeman, R.(2009). "Globalization and inequality" in W. Salverda, B. Nolan, T. Smeeding (eds.), *Oxford handbook of economic inequality*, Oxfors University Press, pp 575-589.

Fournier,J.-M. e I. Koske (2012). "Less income inequality and more growht- Are they compatible? Part 7: the drivers of labour earnings inequality- An analysis based on conditional and unconditional quantile regressions", OECD Economics Department working paper No. 930.

Gardiner, K., J. Hills, V. Lechene e H. Sutherland (1995) "The effects of differences in housing and healthcare systems on international comparisons of income distribution", No. WSP/110, STICERD/CASE Publications.

Guiso, L., M. Haliassos, T. Jappelli (2002). "Introduction", in L.Guiso, M. Haliassos, e T. Jappelli (eds.), *Household Portfolios*, MIT Press, Cambridge, Mass.

Hyslop, D.R. (2001). "Rising US earnings inequality and family labor supply: the covariance structure of intrafamily earnings", *American economic review*, Vol 91, pp. 755-777.

IMF (2007), “Globalization and inequality” World economic outlook, IMF, Washington, pp 31-65, October.

Izquierdo, M., A. Lacuesta (2007). “Wage inequality in Spain: recent developments”, Banco de España working papers 0615, Banco de España.

Jantti, M., B. Bratsberg, K. Roed, O. Raaum, R. Naylor, E. Osterbacka, A. Bjorklund e T. Eriksson (2006). “American exceptionalism in a new light: a comparison of intergenerational earnings mobility in the Nordic Countries, the United Kingdom and the United States” IZA Discussion Paper, No. 1938, IZA-Bonn.

Jaumotte, F., S. Lall e C. Papageorgiou (2008). “Rising income inequality: technology, or trade and financial globalization?” IMF working paper, No WP/08/185, Washington.

Jenkins, S.P. (2009). “The measurement of economic inequality”, in: Salverda, Weimer and Nolan, Brian and Smeeding, Timothy M., (eds.) The Oxford handbook of economic inequality . Oxford University Press.

Jourard, I. M. Pisu, D. Bloch (2012). “Less income inequality and more economic growth- Are they compatible? Part 3: income redistribution via taxes and transfers across OECD countries”. OECD Economics Department working papers No. 926. OECD publishing.

Juhn, C. e K.M. Murphy (1997). “Wage inequality and family labor supply” Journal of labor economics, Vol 15, No.1.

Kahn, L. (2000). “Wage inequality, collective bargaining and relative employment from 1985 to 1994: Evidence from 15 OECD Countries”, Review of Economics and Statistics, Vol. 82, No.4, pp. 564-579.

Kluve, J. e C.M. Schmidt (2002). “Can training and employment subsidies combat European unemployment?”, Economic policy, Vol 17, No. 35, pp 409-448.

Koeninger, W, M. Leonardi e L. Nunziata (2007). “Labour market institutions and wage inequality”. Industrial and labor relations review, 60, pp. 340-356.

Koske, I. , J. Fournier e I. Wanner (2012). “Less income inequality and economic growth- Are they compatible?” Part 2. The distribution of labour income”. OECD Economics Department working papers, No. 925, OECD publishing.

Krugman, P. (2007). “Trade and inequality revisited”, <http://voxeu.org/index.php?q=node/261>.

Lakin, C. (2004). “The effects of taxes and benefits on household income, 2002-2003”, Economic trends, Vol. 607, June.

Lam, D. (1997). “Demographic variables and income inequality” in M.R. Rosenzweig e O. Stark (eds.), Handbook of population and family economics, Elsevier Science.

Leibbrandt, M., I. Woolard, H. Bohrat (2001). "Understanding contemporary household inequality in South Africa", in "Fighting poverty. Labour markets and inequalities in South Africa", UTC press: Cape Town.

Litchfield, J.A. (1999). "Inequality, methods and tools", Text for World Bank's Web site on Inequality, Poverty and socio-economic Performance.

Mare, R.D. (2000). "Assortative mating, intergenerational mobility and educational inequality", California Center for population research, CCPR-004-00, University of California.

Martin, J.P e D. Grubb (2001). "What works and for whom: a review of OECD Countries' experience with active labour market policies", Swedish economic policy review, Vol. 8, No.2, pp. 9-56.

Merlis, M. (2002). "Family out-of-pocket spending for health services: a continuing source of financial insecurity" CMWF (The Commonwealth Fund), New York.

Milanovic, B., L. Squire (2005). "Does tariff liberalization increase wage inequality? Some empirical evidence", World Bank policy research working paper, No 3571, World Bank, Washington.

Mincer, J. (1974). "Schooling, Experience, and Earnings", New York: NBER.

Mulligan, C., X. Sala-i-Martin (2000), "Extensive margins and the demand for money at low interest rates", Journal of Political Economy 108 (5), 961-991.

Murtin, F., A. De Serres, A. Hijzen (2012) "The ins and outs of unemployment: the role of labour market institutions", OECD Economics Department working paper, forthcoming.

OECD (1999), "Recent labour market developments and prospects- Special focus on the quality of part-time jobs", OECD employment outlook, OECD Paris.

OECD (2002), "Taking the measure of temporary employment", OECD Employment outlook, OECD publishing, Paris

OECD (2004), "OECD employment outlook", OECD publishing, Paris

OECD (2007), "Offshoring and employment: trends and impacts" OECD publishing, Paris

OECD (2007), "OECD Employment outlook", OECD publishing, Paris.

OECD (2008), "Growing unequal? Income distribution in OECD Countries" OECD publishing, Paris.

OECD (2010), "Education at a glance", OECD publishing, Paris.

OECD (2011, a), "Divided we stand: why inequality keeps rising", OECD publishing

- OECD (2011, b), "Report on the gender initiative: gender equality in education, employment and entrepreneurship", Meeting for OECD Council at Ministerial level, 25-26 Maggio 2011, Paris
- Okun, M.A. (1975). "Equality and efficiency: the big trade-off", Brooking Institutions, Washington.
- ONS (2010), "Income inequality remains stable", www.statistics.gov.uk/pdffdir/taxbhnr0610.pdf.
- Ringen, S. (2007). "What do family do?", chapter 5 in S. Ringen, "What democracy is for?", Princeton University Press.
- Romer, C.D. e D.H. Romer (1998). "Monetary policy and the well-being of the poor. In: Income Inequality: Issues and Policy Options" Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Scheve, K.F. e M.J Slaughter (2007). "A new deal for globalization" Foreign Affairs, vol 86, No . 4, pp34-37, New York City.
- Schwartz, C.R. (2010). "Earnings inequality and the changing association between spouses' earnings", American Journal of sociology, Vol. 115, pp. 1524-1557.
- Sefton, T. (2002). "Recent changes in the distribution of the social wage", CASE paper No. 62, London School of Economics, London.
- Sen, A. (1997) "On income inequality", Clarendon press, Oxford.
- Sen, A. (2006) "Conceptualizing and measuring poverty", in Poverty and Inequality, a cura di D.Grusky D. e R. , Stanford University Press.
- Siminski, P. (2005). "Home ownership and inequality: imputed rent and income distribution in Australia", Economic Papers, 24(4): 346-367.
- Spector, D. (2004). "Competition and the capital-labor conflict", European Economic Review, Vol. 48, No. 1, Elsevier, pp. 25-38, February.
- Stiglitz, J., A.Sen, J.P.Fitoussi (2009). "Report by the commission on the measurement of economic performance and social progress", <http://stiglitz-sen-fitoussi.fr>.
- Tinbergen, J. (1975). "Income distribution: analysis and policies", North-Holland Publishing, Amsterdam.
- Todaro, M.P. (1997). "Economic Development" ,London, Longman, pp. 76,142.
- Warren, N. (2008) "A review of studies on the distributional impact of consumption taxes in OECD Countries", OECD Social, Employment and migration working paper, No.64, OECD, Paris.

APPENDICE

Tabella A1. Descrizione degli indicatori di disuguaglianza stimati

Variabile	Descrizione	Fonte
A(0.5)	Indice di Atkinson A(e) con $e=0.5$. e è il cosiddetto parametro di avversione alla disuguaglianza, maggiore è il valore di e, più l'indicatore è sensibile a differenze nella parte finale della distribuzione. A(0.5) è quindi sensibile alle differenze nella parte alta della distribuzione. Può assumere valori compresi tra 0 (perfetta uguaglianza) e 1 (massima disuguaglianza)	EHP/EU-SILC
A(1)	Indice di Atkinson A(e) con $e=1$. E' maggiormente sensibile alle differenze nella parte centrale della distribuzione. Può assumere valori compresi tra 0 (perfetta uguaglianza) e 1 (massima disuguaglianza).	EHP/EU-SILC
A(2)	Indice di Atkinson A(e) con $e=2$. E' il più sensibile, tra questo tipo di indici, alle differenze nella parte bassa della distribuzione. Può assumere valori compresi tra 0 (perfetta uguaglianza) e 1 (massima disuguaglianza).	EHP/EU-SILC
Gini	Coefficiente di Gini. Per costruzione assume valori compresi tra 0 (minima disuguaglianza) e 1 (massima disuguaglianza). E' molto sensibile alle differenze di reddito che si registrano nella parte centrale della distribuzione.	EHP/EU-SILC
P90/P10	Rapporto tra novantesimo e decimo percentile della distribuzione del reddito. Questo indicatore considera la dispersione dell'intera distribuzione, con valori maggiori che indicano maggiore disuguaglianza.	EHP/EU-SILC
P90/P50	Rapporto tra novantesimo e cinquantesimo percentile. Si concentra sulle disparità nella parte alta della distribuzione del reddito. Valori maggiori denotano una più accentuata disuguaglianza.	EHP/EU-SILC
P50/P10	Rapporto tra cinquantesimo e decimo percentile. E' un indicatore che misura le disuguaglianze registrate nella parte bassa della distribuzione, con valori più alti associati a più alti livelli disuguaglianza.	EHP/EU-SILC

Tabella A2. Descrizione dei fattori di policy considerati

Variabile	Descrizione	Fonte
elderly	Spesa pubblica totale per politiche a sostegno degli anziani in percentuale del PIL. Questo insieme di politiche comprende pensioni di vecchiaia, piani di prepensionamento, programmi di assistenza domiciliare, altri trasferimenti in denaro, altri trasferimenti in beni e servizi.	OECD.Stat
health	Spesa pubblica sanitaria in percentuale del PIL. Comprende trasferimenti in denaro e trasferimenti in beni e servizi.	OECD.Stat
family	Spesa pubblica totale, in percentuale sul PIL per politiche a sostegno delle famiglie. Comprende assegni familiari, congedi parentali, assistenza domiciliare, altri trasferimenti in denaro, altri trasferimenti in beni e servizi.	OECD.Stat
incapacity	Spesa pubblica totale, in percentuale sul PIL per politiche a favore degli individui impossibilitati a svolgere attività lavorativa. Comprende pensioni di invalidità, indennità di malattia, assistenza domiciliare, programmi di riabilitazione, altri trasferimenti in denaro, altri trasferimenti in beni e servizi.	OECD.Stat
pass_lab	Spesa pubblica, in percentuale sul PIL per sussidi di disoccupazione.	OECD.Stat

Tabella A3. Descrizione dei fattori istituzionali considerati

Variabile	Descrizione	Fonte
act_lab	Spesa pubblica totale per politiche per il lavoro di tipo attivo, espressa in percentuale rispetto al PIL. Comprende programmi di formazione, programmi di riqualificazione dei lavoratori, schemi di rotazione e di condivisione delle ore di lavoro, incentivi all'impiego, incentivi alle nuove iniziative imprenditoriali, piani di prepensionamento per motivi legati al mercato del lavoro.	OECD.Stat
epl_all	Indicatore sintetico che misura il grado di protezione dei lavoratori. Considera la normativa vigente in tema di assunzioni (quindi agevolazioni per l'assunzione di lavoratori svantaggiati, regole per l'utilizzo di contratti temporanei o a tempo determinato) e di licenziamenti (preavviso minimo, liquidazione, regole sui licenziamenti collettivi)	
epl_temp	Indicatore sintetico che non prende in considerazione tutti i lavoratori come epl_all, ma solo i lavoratori atipici. Misura quindi il grado di regolamentazione riguardo l'uso di contratti atipici da parte delle imprese e quindi la legislazione a tutela dei lavoratori temporanei o atipici.	
epl_reg	Indicatore sintetico che considera la regolamentazione riguardo i contratti regolari o tipici e quindi la legislazione a tutela dei lavoratori regolari o tipici	
union_density	Rapporto tra numero di lavoratori iscritti ad organizzazioni sindacali e lavoratori totali.	OECD.Stat
(tax_burden)	Somma delle entrate fiscali totali, in percentuale rispetto al PIL. Comprende tutti i tipi di entrate e di conseguenza si colloca in mezzo tra i fattori di policy e i fattori istituzionali.	OECD.Stat

Tabella A4. Descrizione delle caratteristiche della forza lavoro considerate

Variabile	Descrizione	Fonte
Skilled	Percentuale di lavoratori che hanno conseguito un titolo di istruzione avanzata (ISCED>=3). E' stato ottenuto mettendo a rapporto il numero di lavoratori dotati di un titolo di istruzione terziaria e il numero di lavoratori totali	Eurostat
female	Tasso di occupazione femminile: percentuale di donne tra i 15 e i 64 anni occupate.	Eurostat

Tabella A5. Statistiche descrittive- Indicatori di disuguaglianza, fattori di policy, fattori istituzionali, caratteristiche della forza lavoro

	Variabile	Oss.	Media	Dev. Std.	Min	Max
Indicatori	A(0.5)	184	0.090	0.021	0.057	0.147
	A(1)	184	0.179	0.038	0.116	0.293
	A(2)	184	0.523	0.288	0.250	3.728
	Gini	184	0.323	0.038	0.255	0.418
	P90/P10	184	4.741	0.994	3.329	8.954
	P90/P50	184	1.930	0.213	1.535	2.512
	P50/P10	184	2.744	4.185	1.930	59.081
Fattori di policy	elderly	195	11.238	12.621	1.025	98.997
	health	165	6.045	0.986	4.274	8.419
	family	165	2.251	0.992	0.413	4.427
	incapacity	165	2.755	1.147	0.824	5.662
	pass_lab	165	1.590	1.051	0.204	4.902
Fattori istituzionali	act_lab	165	0.895	0.540	0.068	2.821
	epI_all1	184	2.295	0.828	0.600	3.850
	epI_reg1	184	2.354	0.774	0.950	4.330
	epI_temp1	184	2.239	1.278	0.250	5.380
	union_density	192	38.894	21.402	7.617	83.735
	tax_burden	195	39.428	6.161	27.803	51.437
Forza lavoro	skilled	186	25.010	7.597	8.660	39.781
	female	195	56.462	10.274	30.700	74.100

