

SULLE CRESCENTI INIQUITÀ ITALIANE: UN COMMENTO ALLE EVIDENZE EMPIRICHE PIÙ RECENTI *.

di Francesco Schettino** e Domenico Suppa***

Sommario. 1. Introduzione. – 2. La disuguaglianza, un concetto con diverse dimensioni. – 3. Tendenza mondiale delle disuguaglianze. – 4. Il caso italiano. – 5. Conclusioni. – 6. Bibliografia.

149

1. Introduzione.

La questione delle disparità economiche e sociali è emersa con una forza, anche mediatica, probabilmente sconosciuta prima della pandemia legata alla Covid19. È dal principio dell'anno 2020 che quella delle disuguaglianze è stata finalmente sdoganata come una delle questioni che maggiormente potrebbero mettere a repentaglio, anche ideologicamente, il procedere di un sistema che, a livello mondiale, se da una parte negli ultimi decenni ha sedimentato un gruppo sempre più ristretto di percettori di rendite e profitti (la cosiddetta *élite* mondiale), dall'altro ha lasciato sempre più indietro masse crescenti di individui, relativamente poveri o vulnerabili che, a seconda della fase, al massimo riescono a garantire a sé stessi e al proprio nucleo familiare tre pasti al giorno e un tetto sotto cui vivere. Questa schiera, oltretutto in molti dei paesi a capitalismo avanzato, almeno dagli anni ottanta, è andata accrescendosi a causa di una progressiva *evaporazione* della *middle class* che ha visto un nutrito suo sottogruppo passare tra le file di coloro che si collocano stabilmente nei pressi della linea di povertà (per un approfondimento si veda anche Schettino e Khan, 2021; Pittau e altri 2010; Schettino e altri 2021; Clementi ed altri 2017; Schettino e Clementi, 2020). Nonostante, tuttavia, l'esistenza di una nutrita quantità di articoli, non solo scientifici, che alimentano la diffusa percezione soggettiva delle crescenti ingiustizie, esistono ancora alcune sacche di resistenza, in genere vincolate a un *benchmark* (neo)liberista, che si impegnano nel sostenere che negli ultimi anni le disparità a livello

* *Sottoposto a referaggio.*

** Professore Associato di Economia politica – Università della Campania “L. Vanvitelli”.

*** Assegnista di ricerca in Economia politica – Università della Campania “L. Vanvitelli”.

mondiale, così come la povertà si siano contratte (v. ad es. Milanovic, 2020). In altri termini, secondo costoro, l'ultimo mezzo secolo sarebbe stato caratterizzato da un benessere elevato come mai nel passato e soprattutto diffuso in maniera tendenzialmente sempre più egualitaria. In realtà, come cercheremo di mostrare, tali interpretazioni dei dati empirici sono viziate da *errori* metodologici, che solo in parte potrebbero essere giustificati dalla complessa fenomenologia che caratterizza le disuguaglianze economiche. Di seguito prenderemo in esame alcune di queste caratteristiche, segnalando come esse vengano talvolta ignorate o eccessivamente semplificate all'insegna di uno spinto riduzionismo. Con tale premessa ci soffermeremo dapprima sulle tendenze della disuguaglianza sul piano mondiale e poi volgeremo lo sguardo al caso italiano, cercando infine di trarre delle conclusioni che possano fornire utili indicazioni per ulteriori ricerche.

2. La disuguaglianza, un concetto con diverse dimensioni.

Non c'è dubbio che l'interpretazione ottimistica delle recenti dinamiche della distribuzione dei redditi e delle ricchezze sia almeno in parte radicata nell'ideologia liberista, che ha quasi monopolizzato la teoria economica – e non solo – sin dalla fine degli anni settanta. In effetti, tale ideologia ha pregiudicato, con una serie di scelte politiche molto discutibili e condizionanti, tutto lo sviluppo del sistema di capitale, in particolare durante la lunga fase culminata nella Grande Recessione, più di dieci anni prima della pandemia da Covid19. Ciò premesso, è altrettanto importante sottolineare come la questione delle diverse vedute sulla dinamica delle disparità a livello globale individui sia nella sua definizione concettuale che nella misurazione statistica dei nodi che vanno necessariamente sciolti e che cercheremo di spiegare qui di seguito.

a) *La natura multidisciplinare delle disuguaglianze*

Innanzitutto è opportuno ragionare sul fatto che il concetto delle disuguaglianze possa avere una elevata quantità di sfaccettature tali per cui sarebbe comunque riduttivo limitarsi all'analisi di un aspetto come se fosse sufficiente a rappresentare l'intero fenomeno. Gli economisti, in generale tendono a prediligere l'analisi delle variabili monetarie che comunque siano connesse direttamente o indirettamente con la cosiddetta remunerazione dei fattori produttivi (salari, profitti, rendite). Tuttavia, per quanto queste possano rivestire

un ruolo di certo cruciale nell'analisi, non possono esaurire il fenomeno. Approcci come quello delle *capabilities* (Sen, 1985) che pone l'accento sulla distribuzione delle capacità di esercitare alcune funzioni (prima tra tutte quella della libertà) o anche quelli che valutano l'accesso a servizi di base non monetari (si veda anche Echevarria e altri, 2019) pongono di certo alcune questioni centrali per il benessere di ogni comunità che sono colte con grande difficoltà dai meri indicatori che si basano su quelle che, per semplicità, definiremo essere variabili *economiche*.

b) Reddito o consumo

Evidenziati, dunque, almeno in parte, i *caveat* che necessariamente bisogna tenere in conto quando si passa a una analisi meramente economica delle iniquità, risulta utile evidenziare un altro potenziale rischio di distorsione dei risultati che normalmente vengono riportati e discussi in ambito scientifico e istituzionale. Le analisi statistiche si basano quasi esclusivamente su indagini campionarie (quelle che a livello internazionale sono note come *household surveys*) che prendono in considerazione un numero adeguato di nuclei abitativi statisticamente rappresentativi dell'intera comunità. Tra le tante domande che vengono poste, attraverso la somministrazione di un questionario più o meno articolato, vi è anche la richiesta di indicare la spesa periodica per diverse voci più o meno essenziali oppure il reddito percepito in un determinato lasso temporale. Sulla base di queste due informazioni – quasi sempre alternative – si stabilisce la cosiddetta *distribuzione del reddito (o del consumo)* in base alla quale si effettuano i calcoli statistici per produrre valutazioni sulla maggiore o minore dispersione della stessa. Senza voler entrare nel dettaglio tecnico degli stessi, a cui faremo cenno più avanti, sembra importante sottolineare come la scelta tra la variabile reddito o consumo sia tutto fuorché neutrale. In sintesi, l'utilizzo della spesa come variabile in grado di approssimare la distribuzione del potere di acquisto e della ricchezza è normalmente preferita in quegli ambiti in cui la quota di economia informale è molto pesante. Non è un caso che, a parte molti paesi dell'America latina, quasi in tutti i paesi membri del cosiddetto *Global South* venga prediletta questa, in quanto maggiormente capace di fornire un quadro realistico della distribuzione del benessere. Tuttavia, l'uso di questa variabile ha chiare controindicazioni: visto che la propensione marginale al consumo è decrescente all'aumentare del reddito, è evidente che la spesa tende a sottostimare le disponibilità economiche dei più ricchi, almeno rispetto ai patrimoni che questi hanno realmente accumulato. Al contrario, il reddito è una variabile che è maggiormente adeguata

per contesti in cui la quota di economia sommersa è limitata, sebbene al contrario delle variabili legate alla spesa per consumi, colga con difficoltà il comportamento dei più poveri, ossia di quelli che, pur dichiarando reddito nullo, consumano, e soprattutto sottostimi le differenze qualora la distorsione legata all'evasione agisca in maniera significativa. Insomma, entrambe le variabili non sono in grado di dare una visione esatta e complessiva delle varie questioni inerenti la distribuzione del benessere e questo è un elemento che bisogna tenere a mente soprattutto quando si effettuano dei confronti tra realtà molto diverse. Proprio per questo, negli ultimi anni sono state avanzate alcune proposte di fusione tra i due modelli per poter ottenere una soluzione almeno parziale di queste distorsioni (per maggiori informazioni si veda anche Clementi e altri, 2020).

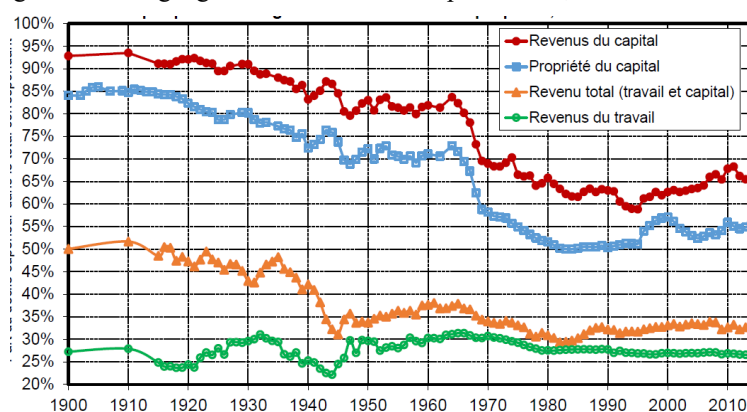
c) Variabili monetarie e non monetarie

Quelle appena discusse (reddito e consumo) sono variabili che possono essere etichettate come monetarie, sebbene l'autoconsumo esuli da questa categorizzazione. In ogni caso è importante, dal punto di vista qualitativo, sottolineare come normalmente esse rappresentino la base dei calcoli sulle iniquità che vengono inclusi in forma sintetica con indici statistici all'interno dei rapporti delle istituzioni (nazionali e sovranazionali). Ciò non toglie che, ancora una volta, la questione delle disuguaglianze individuali assuma, in dimensioni diverse da quelle puramente monetarie, degli elementi di straordinario rilievo. Innanzitutto l'accesso a prestazioni sanitarie, scolastiche e allo Stato sociale più in generale – ciò che correttamente andrebbe enumerato come *salario indiretto* – è perlopiù omesso in questo tipo di analisi. Per fare un esempio, il benessere di un cittadino cubano che guadagna l'equivalente di 10 \$ al mese¹ sarà molto dissimile da quello percepito da un omologo della stessa area geografica (ipotizziamo Haiti) giacché il primo dispone di una casa in un quartiere dignitoso di una città, di un servizio sanitario universalistico e gratuito e una scolarizzazione diffusa, di qualità e gratuita sino al raggiungimento della laurea. Nell'altro caso, il soggetto considerato appartiene probabilmente a comunità marginali, è residente in agglomerati di abitazioni informali, ha una occupazione vulnerabile (se non vive di espedienti anche al limite della criminalità), è privo di qualsiasi grado di scolarizzazione e presumibilmente non è stato visitato da un medico negli ultimi dieci anni poiché non in grado di sostenerne le spese connesse. Si tratta evidentemente di un esempio, che però rende bene l'idea del grado di approssimazione che può rinvenirsi all'interno di una stima

¹Misure espresse in parità di potere d'acquisto (PPP).

delle disuguaglianze che si affidi esclusivamente a variabili monetarie senza tener conto di fattori che incidono pesantemente sul benessere della comunità. Altro elemento di importanza cruciale è quello della proprietà (di aziende, abitazioni, beni strumentali o beni di valore – come auto di lusso e barche). Piketty (2020), tra gli altri, mostra come mettendo a confronto il tasso di concentrazione della proprietà con quello dei redditi emerge con chiarezza che è ancor più disuguale la distribuzione della prima rispetto alla seconda. Questa differenza alimenta, in qualche maniera, l'idea che la dinamica dello sviluppo capitalistico consolidi la tendenza alla accumulazione di miseria contemporanea all'accumulazione di capitale (si veda al riguardo anche Marx K., 1867, *Il Capitale*, I, 24). Come dire che l'accumulazione di capitale ha come diretto correlato l'aumento della povertà.

Figura 1 – Disuguaglianza del reddito e di patrimonio, Francia 1900-2015



Fonte – Piketty, 2020 – Grafico 10.6 – p.490 edizione italiana.

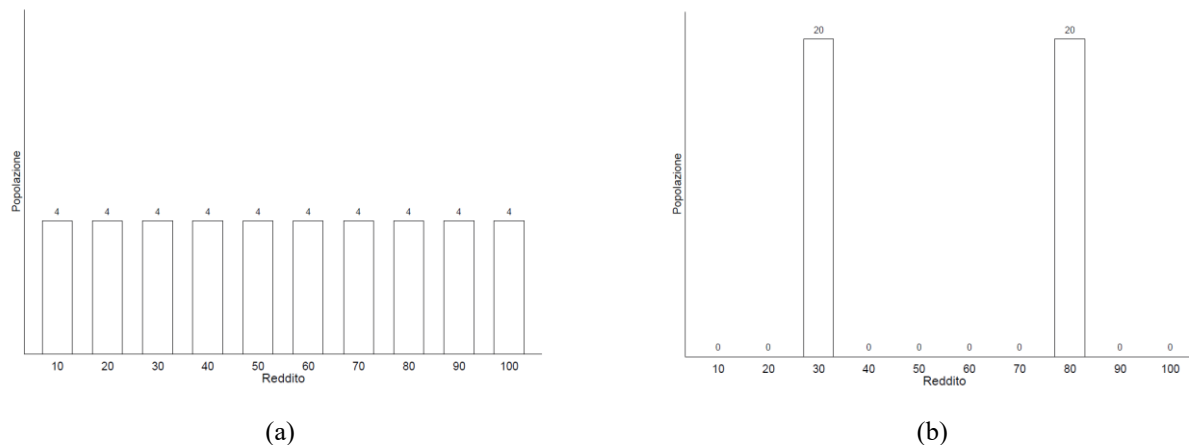
La Figura 1 mostra con chiarezza come la quota del patrimonio detenuto dal 10% più ricco è stato sempre sensibilmente maggiore rispetto all'analogha misura in termini di redditi (nel 2015 si ha un 55% vs 32%). Ma la questione non è relativa esclusivamente alla Francia, bensì comune a tutti i paesi a capitalismo avanzato (per ulteriori discussioni si veda Piketty, 2020). Anche in questo caso, sarebbe utile prendere in considerazione misure che possano in qualche maniera sintetizzare informazioni derivanti da entrambi gli ambiti come del resto fatto da Acciari et al. (2021), commentato nei paragrafi conclusivi di questo articolo.

d) Disuguaglianze e polarizzazione

Disuguaglianza e polarizzazione sono termini usati con grande (forse *eccessiva*) frequenza nel dibattito pubblico e per quanto siano sicuramente correlati tra loro, vanno valutati come concetti distinti. Mentre le misure di disuguaglianza sono concepite per valutare come il reddito (o la spesa per consumi) è distribuito(a) tra la popolazione, la polarizzazione è un

concetto riguardante la presenza di uno o più gruppi all'interno di una distribuzione. Esteban e Ray (1994) forniscono, tra i primi, una adeguata idea della differenza tra disuguaglianza e polarizzazione, cerchiamo di coglierne il senso mediante un esempio che consenta di illustrare in che misura disuguaglianza e polarizzazione siano due concetti diversi – tanto che i cambiamenti nella polarizzazione possono essere diversi da quelli individuabili nella disuguaglianza. Si supponga inizialmente che una popolazione di 40 individui sia distribuita in modo uniforme su dieci valori di reddito, distanziati equamente come mostrato nel riquadro (a) della Figura 2. Ora, si supponga di comprimere la distribuzione in due gruppi di uguali dimensioni concentrati sui livelli di reddito 30 e 80, come mostrato nel riquadro (b) della Figura 2. Chiaramente, i cambiamenti descritti nella distribuzione del reddito implicano una diminuzione della disuguaglianza, poiché la dispersione all'interno dei gruppi si riduce nel passaggio dalla distribuzione (a) alla (b). Tuttavia, confrontando le due situazioni (a) e (b), si può vedere che la società descritta dal profilo (b) risulta composta da due gruppi omogenei ma distanti e privi di una “classe media” che colmi il loro divario. In questo senso, la società è più polarizzata, poiché la classe media è scomparsa e l'identità di gruppo è più forte nella seconda situazione.

Figura 2 – Disuguaglianze e polarizzazione a confronto



Fonte: Schettino e Clementi, 2020 - Crisi, disuguaglianze e povertà – pag. 137 e 138

Quello descritto dalla Figura 2 è un caso che può spiegare, in maniera assai semplificata e comprensibile, come concetti assimilati nella discussione pubblica, nella analisi scientifica, in realtà vadano trattati in maniera distinta almeno in prima istanza², come due differenti punti di vista che vanno uniti in seconda battuta per permettere di avere una visione

²Si veda anche Clementi e Schettino (2015) sulle diverse tendenze dalle due misure in ambito brasiliano negli ultimi decenni.

complessiva del fenomeno delle iniquità. In modo più formale, si può dire che una popolazione di individui può essere raggruppata, secondo alcune caratteristiche, in gruppi omogenei, ma tali gruppi possono avere attributi diversi tra loro; tale società è di certo strutturata per poli (polarizzata) benché il livello della disuguaglianza potrebbe essere apparentemente basso.

In questo paragrafo, sostanzialmente di natura metodologica, abbiamo tentato di far emergere le notevoli difficoltà e i potenziali errori che si possono palesare in luogo di un'analisi distributiva che abbia la pretesa di riassumere con un unico numero o indice una serie di fenomeni che si interpolano costantemente e che, a turno mostrano aspetti contrastanti tra loro. Negli ultimi anni grande attenzione è stata riservata alla sottostima della parte della distribuzione del reddito più alta, quella che viene comunemente indicata col *top 1%*. Il perché ci sia tanta attenzione su un aspetto solo in apparenza così marginale è semplice da individuare: il peso che questo centile della distribuzione assume nella valutazione complessiva del fenomeno è evidentemente alto e tende a crescere. Le analisi censitarie che vengono proposte a livello mondiale per una serie di motivi – non da ultimo una propensione mondiale a evadere o nascondere in paradisi fiscali i guadagni più importanti – sembrano sottostimare ampiamente le ricchezze e i redditi *dell'élite* restituendo un quadro persino edulcorato rispetto a quello che è la realtà. Unendo questa documentazione con quella proveniente dalla fiscalità generale si è ottenuto un quadro più chiaro per quanto non ancora completo (si veda anche Alvaredo et al., 2013; Atkinson e Piketty, 2010; Atkinson et al. 2011). Un altro metodo, proposto tra gli altri anche da Clementi et al. 2020, propone di mescolare le informazioni di reddito con quelle di consumo proprio per ovviare al problema di sottostima delle disuguaglianze. Applicando questo metodo ai dati di molti stati africani emerge effettivamente che le iniquità sembrano essere significativamente superiori rispetto a quanto risulta dagli indicatori più tradizionalmente impiegati.

3. Tendenza mondiale delle disuguaglianze.

È innegabile che la crisi pandemica (2020-2021) abbia svelato quello che da tempo molti economisti e addetti ai lavori tendevano a negare con forza: ossia che l'attuale distribuzione

del reddito e delle ricchezze a livello globale fosse profondamente sperequata e che tali differenze si fossero ampliate a vista d'occhio negli ultimi decenni. La tesi prevalentemente accettata, narrazione egemone a livello scientifico e accademico, capovolgendo questa evidenza quotidiana, descrive le disuguaglianze in progressiva riduzione almeno dal secondo dopoguerra, restituendo così una società mondiale contemporanea caratterizzata da disparità non eccedenti quelle di inizio XX secolo (si veda la Figura 3, ad esempio). Se è innegabile che il modo di produzione abbia apportato uno sviluppo delle forze produttive inimmaginabile all'indomani della catastrofe post bellica, non è affatto ovvio che questa crescita tendenzialmente senza limiti sia coincisa con una superiore armonia sociale.

Figura 3 – L'andamento del Gini (tesi *mainstream*)

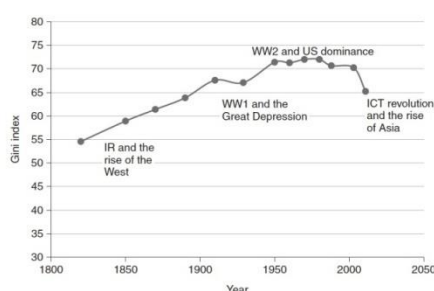


FIGURE 1.1. Estimated global income inequality, 1820–2013

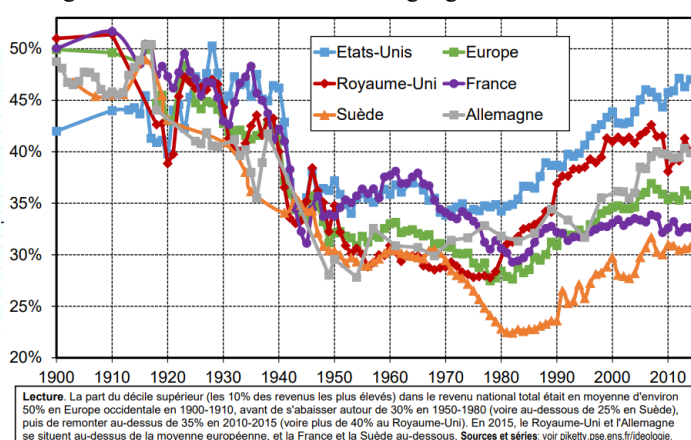
IR = Industrial Revolution; ICT = information and communication technologies. *Data source:* Data for 1820–1980 are based on Bourguignon and Morrison (2002), with their GDPs per capita replaced by new data from the Maddison Project (2018). Data for 1988–2001 are based on Lakner and Milanovic (2016) and my own update. All incomes are in 2011 PPP dollars (purchasing power parity) (the latest round of International Comparison Project at the time of writing in 2018). For additional technical details, see Appendix C.

Fonte – Milanovic B., 2020 – *Capitalismo contro Capitalismo*, Ed. italiana – Laterza.

Le stime delle disuguaglianze riportate nella Figura 3, sono state effettuate utilizzando l'indice più noto anche ai non addetti ai lavori, ossia quello creato più di un secolo fa da Corrado Gini. Sinteticamente, esso restituisce un valore compreso tra 0 e 1, partendo dalla perfetta eguaglianza (valore 0), sino alla massima disparità (1), prefigurando pressoché infinite ipotesi intermedie. Come tutte le misure che sintetizzano fenomeni complessi, per sua stessa natura, l'indice di Gini presenta indubbi vantaggi ma anche molti limiti. Se i primi sono generalmente noti, tanto che ormai è da decenni consuetudine utilizzare tale indicatore come misura delle disuguaglianze *par excellence*, meno conosciute sono le controindicazioni legate all'affidarsi in maniera esclusiva ad esso. Se, infatti, è in grado di cogliere in maniera esemplare i movimenti dei decili attorno alla parte centrale della distribuzione – in altri termini della *middle class* – è meno abile nel pesare adeguatamente e contemporaneamente a tali movimenti, le cosiddette code della distribuzione, ossia i gruppi a cui appartengono i più poveri e i più ricchi. Come già detto anche in precedenza,

le soluzioni alternative proposte sono state tante, e di seguito, per motivi di sintesi se ne affronteranno solo alcune.

Figura 4 – L'andamento delle disuguaglianze con altre misure



Fonte – Piketty, 2020 – Grafico 10.2 – p.482 edizione italiana.

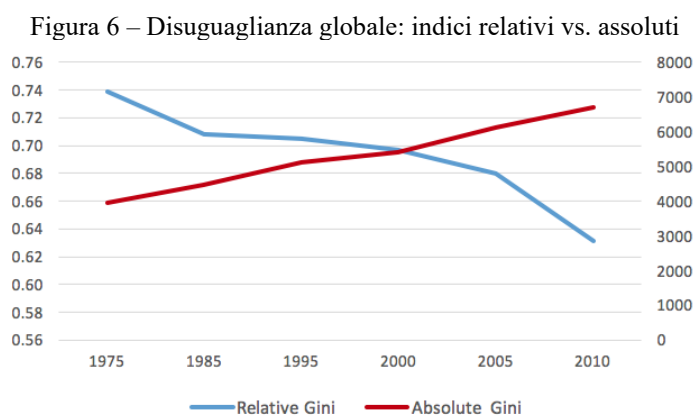
157

Nel già citato testo di Piketty (2020), forse per la prima volta vengono raccolti e messi a sistema con una perizia inusuale dati provenienti da una gran parte dei paesi del globo. Gli angoli di analisi e gli spunti di riflessione sono numerosissimi, ma in questo ambito ci limiteremo a mostrare come la semplice adozione di misure statistiche alternative possa produrre risultati molto diversi. La Figura 4 mostra la tendenza delle disuguaglianze valutate attraverso un indice diverso dal Gini che si focalizza prevalentemente sulla percentuale del reddito detenuta dal 10% più ricco delle diverse società in un periodo superiore al secolo. È abbastanza visibile che la tendenza mostrata nella Figura 4 sia completamente opposta a quella riportata nella Figura 3, nonostante i dati presi in considerazione siano almeno in gran parte gli stessi. Mentre questa ci raccontava di una crescita delle disuguaglianze culminata negli anni 50 a cui è seguita una sostanziale riduzione delle stesse, l'altra ci descrive un importante crollo delle disparità nei primi anni del novecento a cui è seguita una crescita dell'accumulazione dei più ricchi dal 1980 in poi almeno.

La probabile inadeguatezza del semplice utilizzo del Gini, risiede oltretutto, nella sua implicita espressione *relativa* quando, in realtà, lo stesso indice potrebbe essere anche calcolato nella sua accezione *assoluta*. Per tentare di dare un'idea di cosa implica una scelta del genere proporremo due esemplificazioni. Immaginiamo di trovarci in una società composta da soli due individui in cui al tempo t il reddito del soggetto A è pari a 1\$ all'anno, mentre quello del soggetto B ammonta a 10.000\$. Si tratta evidentemente di una realtà

molto sperequata. Proviamo ora a pensare che l'anno successivo, e cioè al tempo $t+1$, il reddito del soggetto A cresca e giunga a 2\$ all'anno, e quello del soggetto B si incrementi ammontando a 20.000\$ annui. Che ci si trovi in una condizione di forte disuguaglianza è innegabile ma è importante dare una risposta alla domanda *La configurazione del tempo $t+1$ è più o meno sperequata rispetto all'anno precedente?*. È facile osservare che: 1) entrambi i redditi sono cresciuti; 2) entrambi i redditi sono raddoppiati e dunque rimasti invariati *proporzionalmente*; 3) la distanza *assoluta* tra il reddito del soggetto A e quello del soggetto B è aumentata da 9.999\$ (risultato di 10.000\$-1\$) al tempo t a 19.998\$ (=20.000\$-2\$) al tempo $t+1$. Semplificando al massimo, se si assume l'ottica degli indici *relativi* (quelli utilizzati quasi esclusivamente a tutti i livelli) il profilo distributivo non risulta essere mutato nel passaggio dal tempo t al tempo $t+1$ giacché le proporzioni dei redditi tra i due soggetti sono identiche – in termini formali: al tempo t $\{10.000/1\}$, l'anno successivo $\{20.000/2\}$. Gli indici assoluti, al contrario, avrebbero descritto una società al tempo $t+1$ ben più sperequata rispetto a t proprio perché al centro del ragionamento avrebbero collocato il calcolo effettuato da noi nel punto 3): formalmente $\{19.998 > 9.999\}$. Questo tipo di ragionamento non implica automaticamente che gli indici assoluti siano preferibili rispetto a quelli relativi ma che in talune (probabilmente molte) condizioni essi siano molto più adeguati a cogliere il cambiamento distributivo.

A questo punto non ci resta che proporre nuovamente il grafico riportato nella Figura 6 accostando alla linea di tendenza del Gini *relativo*, che abbiamo già analizzato almeno in parte nella Figura 3, quella dell'indice *assoluto*:



Fonte: UNU – United Nation University WIDER

Non sorprende il fatto che utilizzando lo stesso indice, quello di Gini, nella sua versione

assoluta, avremmo da raccontare una storia profondamente diversa. Più coerentemente con quella che è la materialità che quotidianamente si vive in ogni angolo del mondo, sembra che le disuguaglianze siano cresciute in maniera monotonica almeno dagli anni settanta/ottanta, accompagnando la genesi dell'ultima crisi.

4. Il caso italiano.

Da quanto si è detto nelle pagine precedenti risulta chiaro che per misurare la disuguaglianza è richiesto l'impiego di vari strumenti metodologici, ognuno dei quali tende ad enfatizzare alcuni aspetti, nascondendone inevitabilmente degli altri. Un modo per cercare di superare questi problemi e catturare le molteplici dimensioni della disuguaglianza, può essere quello di costruire indicatori sintetici, calcolati a partire dalla rilevazione di varie grandezze³. Inoltre, è anche necessario tener conto del fatto che misure basate su fonti informative diverse (ad es. redditi, consumi o patrimoni), raccolte talvolta con numerosità campionarie particolarmente esigue (come avviene nella maggior parte delle *survey*), tendono a produrre risultati disomogenei e spesso contraddittori. Differenze di questo tipo sono molto diffuse e sono rilevabili, come vedremo nel seguito, anche nelle ricerche effettuate più di recente in Italia.

Lo studio di Acciari et al. (2021), condotto nella scia delle ricerche di Piketty (2020), rileva che il nostro paese presenta un rapporto tra ricchezza e reddito tra i più alti al mondo e che, tuttavia, le conoscenze riguardanti la distribuzione di tale ricchezza sono limitate. Per cercare di colmare questo *gap* informativo gli autori utilizzano i dati relativi alle imposte di successione, che coprono fino al 63% della popolazione deceduta dal 1995 al 2016, e li

³Nell'ambito del Programma di Sviluppo delle Nazioni Unite (UNDP), a partire dal 2010, viene calcolato l'indice di sviluppo umano corretto per il livello di disuguaglianza (IHDI: *Inequality-adjusted Human Development Index*) nelle tre più tradizionali componenti (salute - in pratica l'aspettativa di vita - livelli di educazione e redditi) dell'indice di sviluppo umano (HDI). Naturalmente il primo indicatore è sempre inferiore al secondo (IHDI e HDI risulterebbero uguali solo nel caso della perfetta uguaglianza distributiva in ognuna delle componenti dell'HDI) e tale differenza viene interpretata come il costo della disuguaglianza in termini di sviluppo (oppure, in modo equivalente, come il mancato sviluppo imputabile alla disuguaglianza). È da notare che, su 189 paesi studiati dall'UNDP, nel 2019 l'Italia si colloca al 29-esimo posto per l'HDI e al 34-esimo posto per l'IHDI (UNDP, Human Development Report 2020, v. <https://report.hdr.undp.org/>), tale differenza è causata dalla maggiore disuguaglianza che caratterizza l'Italia rispetto ad altri paesi.

mettono a confronto con la ricchezza netta riportata nei conti pubblici nazionali⁴.

Rispetto ai risultati ottenuti in precedenza da alcuni ricercatori della Banca d'Italia, a partire dalle indagini campionarie sulle famiglie italiane (*Survey of Households on Income and Wealth – SHIW* – v. Cannari e D'Alessio, 2018), l'impiego dei dati sulle imposte di successione consente di rilevare un forte aumento della concentrazione della ricchezza e quindi della disuguaglianza a partire dalla metà degli anni '90. Nello stesso periodo, si registra un evidente declino della quota della ricchezza nazionale posseduta dalla metà meno ricca della popolazione adulta, secondo gli autori «ourmainresultssuggest a substantialincrease in wealthconcentration and wealthinequality, and a dramaticdecline of wealth shares held by the bottom groups of the adultpopulation» (Acciari et al., 2021, p. 36). Viceversa, secondo il precedente studio di Cannari e D'Alessio (2018), tra il 1995 e il 2016 la quota di ricchezza posseduta dal 1% degli italiani adulti più ricchi (circa mezzo milione di individui) sarebbe rimasta sostanzialmente stabile, intorno al 14% del totale della ricchezza nazionale, mentre dalla ricerca di Acciari et al. (2021) risulta che tale quota (stimata su una base di dati più ampia, e pertanto statisticamente più significativa) è aumentata dal 16% del 1995 al 22% del 2016 (un aumento di circa 6 punti percentuali).

La ricchezza posseduta invece dallo 0,1 per mille degli adulti più ricchi (cinquemila individui) è quasi triplicata nello stesso periodo, dal 1,8% al 5%. Mentre, la ricchezza dello 0,1% dei più ricchi, sempre valutata ai prezzi del 2016, risulta quasi raddoppiata, dal 5,5% del totale al 9,3%. Come dire che rispetto ad una ipotetica situazione di sostanziale uguaglianza, nella quale lo 0,1% della popolazione adulta più ricca detiene poco più dello 0,1% della ricchezza totale, questa piccola percentuale di possidenti concentrava nelle proprie mani 55 volte di più dello 0,1% della ricchezza totale del 1995 e 93 volte di più della stessa quota di ricchezza riferita all'anno 2016. Per contro, la quota di ricchezza netta controllata dal 50% più povero degli adulti è passata da 11,7% nel 1995 a 3,5% nel 2016. Un crollo stimato di circa l'80% (da 27000 a 7000 euro pro capite, in base ai prezzi del 2016).

Se si esamina il 10% costituito dai più ricchi, la loro quota di ricchezza è aumentata dal

⁴Bisogna segnalare che anche questa tipologia di dati non è in grado di fornire da sola tutte le informazioni rilevanti, pertanto sono richieste diverse operazioni preliminari di integrazione ed aggiustamento statistico-computazionale affinché possa costituire un utile supporto alle indagini sulla distribuzione della ricchezza, così da non perdere informazioni rilevanti e non incorrere in risultati distorti. Per tali questioni tecniche si rinvia all'articolo di Acciari et al. (2021).

44% al 56% dal 1995 al 2016. Mentre, la quota di ricchezza nelle mani di quel 40% degli individui che costituiscono la classe media, che nel 1995 era simile alla quota di ricchezza posseduta dal 10% più ricco, si è ridotta di circa 5 punti percentuali (Acciari et al. 2021, p.3). In questo stesso lavoro gli autori mostrano che in Italia, tra 1995 e il 2016, l'indice di Gini, quale misura di concentrazione della ricchezza, subisce un incremento di ben 14 punti percentuali, passando da 0,62, un valore già estremamente elevato, a 0,76. D'altra parte, anche in questo caso, lo studio di Cannari e D'Alessio (2018), condotto come si è detto su di una base informativa più limitata, non rileva negli stessi anni tale significativo incremento dell'indice di Gini. Acciari et al. (2021) mostrano invece che tale *trend* è inequivocabile e che, in linea con le analisi condotte da Piketty (v. Fig. 4), rappresenta una inversione di rotta rispetto agli andamenti dei decenni immediatamente precedenti.

La letteratura *mainstream* sulla misura della disuguaglianza trova nei lavori appena citati degli esempi che si potrebbero definire emblematici: i risultati ottenuti rilevano correttamente l'andamento della concentrazione della ricchezza, ma talvolta le argomentazioni proposte per spiegarla non riescono a coglierne le vere determinanti. Acciari et al. (2021) per spiegare i loro risultati indugiano, con autorevoli riferimenti, su epifenomeni riconducibili, ad esempio, alle composizioni dei portafogli di attività (reali o finanziarie) distinte per le classi distributive della ricchezza ed ai corrispondenti rendimenti (in funzione delle alterne fasi del ciclo economico). L'esito, abbastanza scontato, a dire il vero, è che i possessori di grandi capitali finanziari hanno potuto aumentare considerevolmente i propri patrimoni proprio durante le fasi cicliche più turbolente (ad esempio in seguito alla crisi finanziaria del 2008/2009), mentre il costo di questo trasferimento netto di ricchezza è ricaduto sulle fasce meno ricche della popolazione e in seconda battuta sulla classe media (anche a causa della riduzione dei valori di alcune tipologie di immobili). Sembra che si tratti della realizzazione del fato. Altre spiegazioni, più fantasiose, vengono accantonate dagli stessi autori, come quella dell'evoluzione della ricchezza durante il ciclo di vita degli *agenti economici*. In tal caso, si tratterebbe di considerare la distribuzione nell'ambito di fasce di età omogenee, con l'aspettativa di ritrovarla sostanzialmente poco sperequata (i più vecchi sarebbero normalmente più ricchi dei più giovani, avendo avuto più tempo per accumulare maggiore ricchezza). Ma, i test condotti per l'Italia da Acciari et al. (2021) non confermano affatto tale assunto: la ricchezza rimane sperequata anche all'interno delle stesse classi di età o di genere (risultati

analoghi sono stati ottenuti da altri autori per altri paesi, si rinvia all'articolo citato per i dovuti riferimenti).

Altri fattori individuati dalla letteratura in esame come cause della crescente concentrazione della ricchezza, in particolare di quella immobiliare e del suo *trend* di lungo periodo, sono la trasmissione dei patrimoni ereditari, le donazioni e, soprattutto, le bassissime aliquote di imposizione fiscale, sempre meno progressive, dalle quali questi trasferimenti sono gravati. Naturalmente, ciò condiziona direttamente la mobilità sociale, anch'essa in continuo peggioramento, di pari passo con l'aumento della concentrazione della ricchezza. Si tratta, tuttavia, di fattori che hanno la propria origine nei rapporti di produzione delle classi sociali e nella diversa capacità di queste ultime di determinare l'assetto istituzionale e le norme fiscali. Alla luce della precedente esposizione, nelle prossime conclusioni proponiamo delle riflessioni che riprendono quest'ultima considerazione, che ha un ruolo preliminare, fornendo un'analisi alternativa della crescente disuguaglianza rispetto alla vulgata *mainstream*.

5. Conclusioni.

Una volta riconosciute le difficoltà insite nei tentativi di misurare univocamente la disuguaglianza, ed avendone ciononostante rilevata l'importanza e la dimensione, è necessario fornire per essa un fondamento epistemologico⁵. Seguendo Marx, la disuguaglianza è connaturata al sistema dei rapporti di produzione delle classi sociali, i proprietari del capitale da una parte e la classe dei lavoratori dall'altra. Più precisamente potrebbe essere indicata come un *presupposto-posto* del capitale. In altri termini, essa è al contempo necessaria e immanente allo sfruttamento della forza lavoro e, quindi, all'accumulazione del capitale. In tale descrizione del sistema capitalistico perde di rilevanza la speciosa distinzione tra distribuzione funzionale e personale dei redditi. Le istituzioni sono deputate a governare questo sistema, regolando la distribuzione dei redditi e delle ricchezze, in modo perfettamente funzionale agli interessi della classe dominante, proprietaria del capitale. Si consideri, a tale proposito, il ruolo esercitato nel capitalismo

⁵Rassicuriamo il lettore. In questa breve conclusione ci proponiamo obiettivi molto più modesti e circoscritti rispetto alla grande letteratura che annovera tra i suoi artefici autori del calibro di Jean-Jacques Rousseau.

contemporaneo dalle Banche centrali, nel regolare da un lato il conflitto interno alla classe dei capitalisti e dall'altro il conflitto tra questi ultimi e i lavoratori (v. Brancaccio e Suppa, 2018). Il potere istituzionale di fissare il tasso di interesse, infatti, consente di redistribuire il capitale tra i capitalisti, favorendone la concentrazione in poche mani. Data la tecnologia di produzione e il livello del tasso di interesse, i capitali meno remunerativi, che risultano tendenzialmente insolventi, sono oggetto di acquisizione (o distruzione) da parte di quelli più forti, i quali invece possono contare su più alti rendimenti e su una maggiore capacità di rimborsare i prestiti. I lavoratori, d'altro canto, tendono ad accettare minori saggi di salario quando le imprese nelle quali lavorano sentono l'odore della bancarotta finanziaria. Ciò permette al regolatore, la Banca centrale, di gestire il conflitto sociale e di favorire l'accumulazione e la concentrazione del capitale (l'acquisizione dei pacchetti azionari e la centralizzazione del controllo sulle decisioni di produzione). Si aggiunga che, in Italia e in Europa, ma non solo, a partire dalla metà degli anni settanta del secolo scorso, a seguito delle politiche di liberalizzazione del mercato del lavoro, la classe dei lavoratori (inclusi gli autonomi) ha perso ben più di 10 punti percentuali della propria quota sulla produzione annua (*wage share* o *labour income share* secondo le diverse definizioni, v. Suppa, 2018). Le privatizzazioni e i sistemi fiscali regressivi (la riduzione della progressività delle imposte e continui tagli alla spesa pubblica) hanno fatto il resto.⁶ In definitiva, alla luce di quanto si è detto, l'attuale crescente disuguaglianza, che riscuote meritata attenzione in ambito scientifico, così come da parte dell'opinione pubblica, desta meno clamore di quanto si potrebbe a primo impatto avvertire. Chiudiamo queste brevi note proponendoci di approfondire in un prossimo lavoro il discorso sulle nefaste conseguenze della disuguaglianza.

6. Bibliografia.

P. Acciari P., F. Alvaredo e S. Morelli S. (2021), *The concentration of personal wealth in Italy 1995-2016*”, in *World Inequality Lab – Working Paper*, n. 14/2021.

⁶Queste conclusioni non sono la sede idonea per proporre un esame critico degli orientamenti che la politica economica ha intrapreso in Occidente a partire dagli anni settanta del secolo scorso. Quindi, per una critica del sistema di regolamentazione macroeconomica e, in particolare, delle attuali proposte di riforma avanzate in Europa, si consenta il rinvio a D'Acunto e Suppa (2021a, 2021b).

F. Alvaredo, A.B. Atkinson, T. Piketty e E. Saez (2013), *The top 1 percent in international and historical perspective*, in *Journal of Economic Perspectives*, 27 (3), pp. 3-20.

A.B. Atkinson e T. Piketty (2010), *Top Incomes. A Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press.

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

E. Brancaccio e D. Suppa (2018), *The 'Solvency Rule' of the Central Banker in a Monetary Scheme of Reproduction*, in *Bullettin of Political Economy*, 12:1-2, pp. 77-98.

L. Cannari e G. D'Alessio (2018), *Wealth inequality in Italy: a reconstruction of 1968-75 data and a comparison with recent estimates*, in *Questioni di Economia e Finanza, Occasional Papers*, n. 428, Banca d'Italia.

F. Clementi, A.L. Dabalén, V. Molini V. e F. Schettino (2017), *When the Centre cannot hold: Patterns of Polarization in Nigeria*, in *The Review of Income and Wealth, Series 63*, n. 4, dicembre 2017.

F. Clementi, A.L. Dabalén, V. Molini e F. Schettino (2020), *We forgot the middle class! Inequality underestimation in a changing Sub-Saharan Africa*, in *The Journal of Economic Inequality* 18, pp. 45-70.

S. D'Acunto S. e D. Suppa (2021a), *L'output gap tra scienza e superstizione*, in *Moneta e Credito*, Vol. 74, n. 294, giugno 2021, pp. 113-135.

S. D'Acunto S. e D. Suppa (2021b), *Reforming Eurozone Fiscal Rules. A Critical Appraisal of the Debate*, in *Futuri*, n. 15 (VIII), giugno 2021, pp. 41-54.

D. Echevarría D., A. Gabriele, S. Romanò e F. Schettino (2019), *Wealth distribution in Cuba (2006–2014): a first assessment using microdata*, in *Cambridge Journal of Economics*, 43 (2), March, pp. 361-383.

M.J. Esteban J. M. e D. Ray (1994), *On the Measurement of Polarization*, in *Econometrica*, 62 (4), pp. 819-851.

C. Filosa, G. Pala e F. Schettino (2021), *Crisi globale. Il capitalismo e la strutturale epidemia di sovrapproduzione*, in *L'AntiDiplomatico*, Roma.

B. Milanovic (2020), *Capitalismo contro Capitalismo*, Ed. italiana, Laterza, Bari.

T. Piketty T. (2020), *Capital and Ideology*, Harvard University Press.

M.G. Pittau, R. Zelli e P.A. Johnson (2010), *Mixture Models, Convergence Clubs and Polarization*, in *Review of Income and Wealth*, 56, pp. 102-22.

F. Schettino e F. Clementi (2020), *Crisi, disuguaglianze e povertà. Le iniquità del capitalismo, da Lehman Brothers alla Covid-19*, in *La Città del Sole*, Napoli.

F. Schettino e H.A. Khan (2021), *Income polarization in the USA: What happened to the middle class in the last few decades?*, in *Structural Change and Economic Dynamics*, 53, issue C, pp. 149-161.

A. Sen (1985), *Commodities and Capabilities*. North-Holland.

D. Suppa (2018), *Labour flexibility policies and unemployment*, in U. Comite U. e N. Oliva (a cura di), *Public and Private management, a multidisciplinary approach*, VirtusInterpress, pp. 203-214.

Abstract: Sebbene la recente pandemia abbia gravemente accentuato le disuguaglianze economiche, attirando anche l'attenzione dei media, l'aumento di queste ultime segue un trend che viene da lontano. Questo lavoro ha l'obiettivo principale di fornire elementi propedeutici alla comprensione di questa tendenza, attraverso una preliminare disamina di alcuni aspetti controversi riguardanti l'impiego degli indicatori statistici che sono generalmente utilizzati per misurarla. Le disparità, per loro natura, coinvolgono sempre categorie socio-economiche variegate e multidimensionali, per cui è senz'altro una scelta rischiosa quella di pretendere di sintetizzarle in un unico indicatore, per quanto raffinato nella sua costruzione. Con tale premessa vengono poi presentate alcune caratteristiche salienti delle crescenti disuguaglianze, rilevate dalla letteratura specialistica sul piano mondiale e in particolare in Italia. Infine, per interpretare queste evidenze, viene proposta una chiave di lettura con fondamenti epistemologici robusti che si discosta sensibilmente dalle argomentazioni mainstream.

Abstract: Although the recent pandemic has seriously accentuated economic inequalities, attracting also the media attention, their increase follows a trend that comes from afar. This work has the main objective of providing preparatory elements for understanding this trend, through a preliminary examination of some controversial aspects regarding statistical indicators that are broadly used to measure it. Disparities, by their nature, always involve variegated and multidimensional socioeconomic categories, so it is certainly a risky choice to claim to summarize them in a single indicator, however refined in its construction. With this premise and referring to the specialized literature, some principal characteristics of the

growing inequalities at World and Italian level are presented. Finally, to interpret these evidences, it is proposed a key to reading with robust epistemological foundations that significantly deviates from the mainstream arguments.

.

Parole chiave: Disuguaglianze – Ricchezze – Redditi – Classe media – Polarizzazione.

Key words: Inequalities – Wealth – Income – Middle Class – Polarization.