

Corso di Laurea in Economia-Economics

Tesi di Laurea Magistrale

Titolo: Esiste una curva di Kuznets per la povertà?

Relatore

Prof. Dino Rizzi

Laureando

Federico Borsato

Matricola 825085

Anno accademico

2015/2016

Indice

INTRODUZIONE	2
CAPITOLO 1: LE CARATTERISTICHE DELLA DISUGUAGLIANZA.....	4
1.1: SIGNIFICATO DEL CONCETTO DI DISUGUAGLIANZA.....	4
1.2 DISUGUAGLIANZA DEI REDDITI.....	8
1.3 DISUGUAGLIANZA DEL MERCATO DEL LAVORO.....	22
1.4 DISUGUAGLIANZA DELLA RICCHEZZA	28
1.5 DISUGUAGLIANZA DI GENERE.....	32
CAPITOLO 2: LA POVERTA' E LE SUE COMPONENTI	42
2.1 DEFINIZIONE DI POVERTA'	42
2.2 CONSUMI E REDDITI.....	44
2.3 POVERTA', SALUTE E ASSISTENZA SANITARIA.....	51
2.4 LA POVERTA' ED IL MERCATO DEL LAVORO.....	57
2.5 POVERTA' ED ISTRUZIONE.....	63
CAPITOLO 3: LA CURVA DI KUZNETS.....	68
3.1 SIMON KUZNETS	68
3.2 L'INTUIZIONE DELL'ESISTENZA DI UNA CURVA SULLA DISUGUAGLIANZA.....	69
CAPITOLO 4: LETTERATURA ECONOMICA SULLA CURVA.....	78
4.1 DISUGUAGLIANZA E CRESCITA , EVOLUZIONE SIMULTANEA?.....	78
4.2 LA CURVA DI KUZNETS SI PUO' OSSERVARE ANCHE IN ALTRI AMBITI?.....	86
CAPITOLO 5: ESISTE UNA CURVA DI KUZNETS PER LA POVERTA'?.....	94
CONCLUSIONI:.....	97
BIBLIOGRAFIA:.....	99

INTRODUZIONE

Lo scopo di questa tesi è di cercare di dare un primo sguardo, alla possibilità o meno, di poter osservare, attraverso i dati raccolti, se si possa intravedere o meno nel grafico che verrà costruito, una distribuzione a forma di U rovesciata che corrisponda, per un iniziale aumento del PIL, ad un corrispondente aumento della povertà, ma, raggiunto un punto limite, la povertà torni a scendere man mano che il PIL continua ad aumentare. Questo tipo di relazione che si vuole osservare, in realtà, è stata ipotizzata da Kuznets in un suo lavoro degli anni 50' che riguardava, invece, come variava la disuguaglianza all'aumentare del PIL ed il risultato che si aspettava di osservare con i dati raccolti in suo possesso era appunto una distribuzione a forma di U rovesciata.

Prima di tutto si partirà a spiegare il concetto opposto di disuguaglianza, che cos'è l'uguaglianza, e solo in seguito si analizzerà che cosa sia la disuguaglianza. Come vedremo, la disuguaglianza è determinata da più componenti, la principale, sono i redditi, di seguito si analizzeranno altri componenti importanti come la disuguaglianza del mercato di lavoro, di genere e della ricchezza, ma tutti gli altri, data la vastità dell'argomento, non verranno trattati.

Quindi passeremo a definire il concetto di povertà attraverso le spiegazioni di alcuni economisti. Dopo di che andremo a vedere come la povertà sia determinata dai redditi e dai consumi e come si relazioni ad alcuni ambiti che vedremo, la salute e l'assistenza sanitaria, il mercato del lavoro e l'istruzione. Anche questa volta ci si è limitati ad osservarne solo alcuni, ma ce ne sono ancora molti altri.

Fatta una velocissima descrizione del personaggio Simon Kuznets, ci soffermeremo ad analizzare le ipotesi trattate nel suo lavoro degli anni 50' dove ebbe l'intuizione che la disuguaglianza, inizialmente, all'aumentare del PIL saliva per poi tornare a scendere una volta raggiunto un punto di massimo, ipotizzando quindi, per la prima volta, la relazione a forma di U rovesciata tra queste due componenti. Gli argomenti portati a sostegno da Kuznets, come lui stesso ammetterà, sono quasi tutti teorici e pochissimi basati su dei dati.

Per questo motivo ci soffermeremo meglio a commentare l'elaborato di Lundberg e Squire (1999), per vedere se i risultati da loro ottenuti confermino o meno la teoria di Kuznets. In aggiunta, i due economisti, operano un confronto tra i dati ottenuti considerando PIL e indice di Gini come due variabili indipendenti, così come pensava Kuznets, con i dati raccolti trattando queste due variabili come dipendenti. Successivamente, tratteremo l'articolo economico di Chong (2001), che ha in comune con questa tesi l'idea di fondo, è possibile che esista una curva di Kuznets in altri ambiti che non sia quello sulla disuguaglianza? Come avremo modo di osservare, Chong, dedica la sua ricerca attraverso un'elaborazione dei dati adoperando diversi modelli di regressione lineare per poter verificare se la sua teoria, cioè se esista una curva di Kuznets in altri ambiti, sia valida prendendo in considerazione come variabile la democrazia al posto dell'indice di disuguaglianza di Gini e se questa assume effettivamente una distribuzione a forma di U rovesciata.

Partendo dalla medesima idea, verificare l'esistenza della curva di Kuznets in altri ambiti, in questo elaborato si sostituirà la variabile dell'indice di Gini con l'indice di povertà per un, analizzando i risultati ottenuti e confrontando l'andamento che la distribuzione assumerà con quella della disuguaglianza. I dati sul paese che osserveremo saranno quelli sugli USA dal 1960 al 1991.

CAPITOLO 1: LE CARATTERISTICHE DELLA DISUGUAGLIANZA

1.1: SIGNIFICATO DEL CONCETTO DI DISUGUAGLIANZA

Per poter analizzare in modo completo ed esaustivo la curva di Kuznets, che è il tema principale di questo elaborato, è opportuno innanzitutto introdurre il concetto di disuguaglianza, tracciandone una chiara definizione ed evidenziandone in particolar modo gli aspetti principali ed i punti salienti.

L'economista Sen (1986), parte dal concetto di cosa sia l'uguaglianza, ne analizza tre in particolare: quella utilitaristica, quella dell'utilità totale e quella rawlsiana, tuttavia, nessuna delle tre, né una loro combinazione, per lui, sono sufficienti per costruire una teoria adeguata perché hanno diversi tipi di lacune, di conseguenza, ne propone un'altra che secondo lui è stata sottovalutata, l'uguaglianza delle capacità fondamentali.

Sen parte spiegando l'uguaglianza utilitaristica, che, detta in parole povere, è quando una persona riceve una fetta di torta e la sua utilità è tanto più grande quanto più grande è la fetta di torta data, superata tale soglia, tuttavia, l'utilità decresce man mano che la sua parte aumenta. C'è bisogno di massimizzare l'utilità totale grazie all'utilità marginale, cioè l'aumento di utilità che ogni individuo riceve quando si aggiunge un'ulteriore fetta. Questa teoria è stata concepita per evitare una discriminazione iniqua tra bisogni, di uguale importanza ed urgenza, tra le varie persone.

Per Sen, questa teoria dice troppo poco, per lui non spiega come un contenuto descrittivo, non legato alle utilità ed ai confronti interpersonali, possa essere verificato. Si critica il concetto che le persone, per forza di cose, siano tutte utilitariste e seguano questo approccio. Inoltre, per quanto riguarda la distribuzione del reddito, per scuotere le fondamenta del principio utilitaristico, pone subito il caso che, se le persone hanno una funzione di utilità uguale, non potrebbe più spiegare il perché dell'esistenza delle disuguaglianze distributive più eclatanti. Sen porta l'esempio di due persone, A e B, che hanno diverse utilità di reddito, ciò sarebbe iniquo per due ragioni: quello che ha un'utilità inferiore rispetto all'altro ne ottiene di meno per uno stesso livello di reddito, secondo, perché riceverà meno reddito.

Sen passa ora all'uguaglianza dell'utilità totale, è un caso a parte del welfaresimo, è una visione meno ristretta dell'utilitarismo perché non serve guardare alla somma totale. L'utilitarismo ha una sua struttura per ordinare paesi che hanno criteri diversi nella distribuzione del reddito, questa struttura Sen la chiama Leximin, questa guarda all'utilità della persona più svantaggiata, e più precisamente, per poter operare un confronto tra due paesi si guarda all'utilità delle persone più svantaggiate, se risultano uguali, si passa a confrontare quelle immediatamente superiori e così via fino ad arrivare al primo, se ancora sono uguali, solo allora le due distribuzioni vengono considerate egualmente buone.

Questo principio ha i suoi punti deboli sia dal punto di vista generale sia da quello per casi. Il Leximin infatti, non tiene in considerazione i diversi bisogni che un individuo manifesta, non

tenendo in considerazione i guadagni o le perdite aggiuntive di utilità per gli individui. Mentre nella teoria precedente questa era la base su cui si fondava l'intera teoria e per cui è stata criticata, qui viene criticato il fatto di non tenerne la minima considerazione, per Sen, anche questo è sbagliato. Un altro problema sorge dal fatto che fondandosi sull'aiutare l'individuo più svantaggiato non si tiene conto dei danni che si possono arrecare a tutti gli altri individui che si trovano sopra di lui, potrebbe essere ragionevole se anteponesse i vantaggi di una persona piuttosto che ad un'altra ma non rispetto ad un numero elevato di persone. Anche questa concezione, però, trova dei problemi, infatti questa per forza di cose verrà ricondotto al concetto generale del Leximin con la conseguenza di non risolvere il problema originario.

Sen passa poi all'uguaglianza Rawlsiana, basata su due principi di giustizia che disciplinano i beni sociali primari, cioè tutte quelle cose che un individuo senziente dovrebbe desiderare. Il primo principio consiste nel dare maggiore importanza alle libertà fondamentali sugli altri beni primari, il secondo, invece, integrando il primo principio, guarda all'uguaglianza e all'efficienza generale, le disuguaglianze non sono ammesse, a meno che, non portino dei vantaggi a tutti gli individui. Per Sen, tutto ciò porta nuovamente al principio del Leximin sostituendo il criterio delle utilità individuali con quello dei beni primari. La critica che Sen muove è che questo metodo non pone la giusta attenzione alle diversità degli esseri umani, Rawls dice di escludere solo pochi casi e di difficile soluzione, in realtà ne esclude molti di più vasta portata e che accadono tutti i giorni.

Infine Sen propone una sua teoria, quella dell'uguaglianza delle capacità fondamentali, che si plasma a seconda del caso. Sen propone sempre il caso in cui un individuo ha delle utilità marginali inferiori, non importa dovute a cosa, comunque sia fa riferimento a quello che all'individuo manca con il concetto di capacità fondamentali, cioè quelle capacità necessarie per fare determinate cose. La parte debole di questa teoria, per Sen, è la difficoltà di costruire un indice sulle capacità fondamentali, cercare di distinguere quelle che lo sono da quelle che non lo sono, un problema simile a quello dei beni primari di Rawls. L'uguaglianza che Sen vuole proporre è un tipo di uguaglianza che si adatta a seconda della cultura che la esercita, non è un modello fisso uguale per tutti.

Sen conclude facendo tre osservazioni: non ritiene che il suo modello possa fungere da unica guida per il bene morale, la ritiene più una guida parziale che conduce al bene morale legato ad un'idea di uguaglianza; l'indice citato sopra ha diversi ambiti di utilizzo, trova il suo espletamento in una grandezza diversa da quelle delle teorie precedentemente discusse; infine il rifiuto di poter usare la teoria di Rawls e quella sull'utilitarismo di poter essere il fondamento dell'uguaglianza morale.

Nolan, Salverda e Smeeding (2009), invece, partono da una definizione di che cosa sia la disuguaglianza: un input del prodotto del processo economico che viene concepita come tale o con un effetto o con un'origine economica. Alla base della teoria sulla disuguaglianza possono essere riscontrati diversi elementi fondanti: tra questi riconosciamo, per esempio, le differenze individuali e la loro distribuzione anche se, in realtà, si limitano a dare incentivi comportamentali sia per quanto riguarda l'aspetto del lavoro sia per l'aspetto riguardante il rischio d'impresa. Le disuguaglianze iniziano laddove finiscono di funzionare gli effetti degli incentivi, il loro effetto tende ad aumentare perché esse si rafforzano a vicenda e incidono in maniera negativa aggravando le debolezze esistenti nelle dinamiche economiche.

Altro elemento che può essere ritenuto il cuore del problema relativo alla disuguaglianza è la distribuzione dei redditi, che da molti è stata oggetto di ricerche riguardanti sia l'influenza sulla povertà sia sui bassi redditi.

Un altro fattore che incide sulla disuguaglianza economica deriva dalle decisioni che ogni persona si trova ad affrontare nell'arco della propria vita: in particolare si può trattare delle possibilità offerte dal mercato del lavoro, della capacità di superare o meno gli ostacoli per poter raggiungere una determinata posizione lavorativa, o della fortuna di riuscire a sfruttare occasioni favorevoli.

All'interno della teoria della disuguaglianza è importante soffermarsi anche su come la ricchezza sia in grado di influenzare il benessere del singolo e come questo si ripercuota nei rapporti umani, comportando anche l'origine di discriminazioni.

Allo stesso modo anche il passato di un individuo, quindi la sua storia, la sua famiglia e la sua provenienza, possono giocare un ruolo importante all'interno del concetto di disuguaglianza. Questo tipo di disuguaglianze è legato alle strutture istituzionali, incluso il mercato, e connesso ai diritti sociali e privati sulla proprietà i quali influenzano ed a loro volta vengono influenzati dai risultati economici.

Infine si è ritenuto interessante analizzare ed illustrare il sempreverde dibattito sul "gender gap" ovvero sulla differenza delle retribuzioni per il medesimo lavoro dovuto al fatto se il lavoratore in questione è un uomo, percepisce più soldi, od una donna, percepisce meno soldi.

L'economista Rawls offre una sua spiegazione divisa in tre punti sul perché l'uguaglianza economica è desiderabile:

1. Il primo punto si fonda sulla giustizia: le persone che determinano i redditi economici sono neutri rispetto al punto di vista della morale, di conseguenza, la disuguaglianza economica non può essere meritata
2. La seconda ragione è che l'uguaglianza economica è la strada più bella per condividere la scarsità: ad ognuno è data la possibilità di programmare un buon piano per il proprio futuro se non c'è benessere a sufficienza
3. L'ultimo punto è che la disuguaglianza ha effetti negativi sul benessere dell'uomo

Non tutti gli economisti sono concordi con questa visione, infatti, secondo (Nozick 1974) il singolo individuo potrebbe essere ritenuto giustamente responsabile per quello che fa. Qui finiscono per incontrarsi i requisiti per la non discriminazione e l'uguaglianza dove la differenza tra i redditi viene moralmente accettata. L'uguaglianza se venisse ritenuta accettabile potrebbe avere delle ripercussioni negative per le persone in quanto non sarebbero più incentivate a darsi da fare.

Anche per quanto concerne la redistribuzione, questa dovrebbe essere limitata perché se risultasse troppo forte tutti coloro che, lavorando, si impegnano nell'innovare e nel produrre non ne trarrebbero un'utilità congrua con lo sforzo che richiesto e potrebbero decidere di cessare attività anche socialmente molto importanti.

Tuttavia Rawls (1971) nella sua opera ha tenuto conto di tutto queste problematiche e infatti non si riferisce mai ad un'uguaglianza in senso assoluto ma intende massimizzare quella parte di beni che l'ultimo, inteso come colui che da un basso contributo nella società, riceve. Quanto proposto

da Rawls permette una certa disuguaglianza a patto che l'elasticità della domanda riguardante alte capacità lavorative sia elevata.

L'uguaglianza come miglior metodo per razionalizzare risorse scarse può essere scambiata con l'equa distribuzione dimostrando che questa potrebbe non essere il miglior modo per massimizzare il raggiungimento di una vita soddisfacente per il maggior numero di persone.

Rawls criticò la visione troppo utilitaristica dell'epoca, a suo parere, formulando una critica che può essere riassunta in due punti:

1. L'utilità od il benessere non dovrebbero essere la "moneta" della giustizia ma, invece, lo dovrebbero essere i beni primari. Qui si intende per "moneta" della giustizia la sorte intesa come il caso.
2. La giustizia non viene conseguita massimizzando il benessere in generale ma equiparando la distribuzione dei beni primari tra le persone, una distribuzione che potrebbe essere pareto dominante in quanto massimizza la distribuzione dell'uguaglianza ma non altrettanto efficace nello stimolare incentivi per le persone affinché producano e si impegnino in quello che fanno

Rawls riassume questo concetto nel principio della differenza, definendo come beni primari quei beni di cui tutti hanno bisogno per perseguire i propri obiettivi, nella società moderna corrispondono ad un'adeguata istruzione, cibo a sufficienza e tutto ciò che concerne al raggiungimento di tutte quelle cose necessarie per costruire la propria autostima; tuttavia, in alcuni casi, il bene principale è costituito dal denaro. Ci dovrebbe essere un indice che metta in ordine di importanza tutte queste cose elencate che però Rawls non ha mai individuato e che, secondo gli studiosi, non potrà mai essere identificato poiché risulta veramente inverosimile riuscire a determinare un indice universale, vista la diversità delle preferenze di ogni individuo. Per Rawls lo stato non può provvedere a distribuire i beni primari ai cittadini ma devono essere loro stessi, individualmente, a perseguirli in base alle loro capacità.

Tuttavia solo uno stato minimale che garantisca i diritti sulla proprietà, ritenendo una redistribuzione coercitiva attraverso la tassazione un qualcosa che va contro e lede i diritti di proprietà, in quanto una persona ha il diritto di usare il suo potere per perseguire i propri scopi.

I redditi odierni non si sono formati con una storia moralmente chiara, a sostegno di questa tesi c'è il famoso esempio di un medico che sia in grado di ricavare dei medicinali per curare gli abitanti e che quindi esso abbia il diritto di poterlo fare e vendere quei medicinali al prezzo che decide lui perché ritiene che avere dei medicinali per curare le malattie gravi sia meglio che non averli affatto.

1.2 DISUGUAGLIANZA DEI REDDITI

Come già anticipato, uno dei fattori che maggiormente incide sulla disuguaglianza è senza dubbio il reddito. Nella nostra analisi possiamo distinguere due tipologie di redditi: da lavoro e da capitale.

- **Disuguaglianza dovuta a redditi da lavoro**

La disuguaglianza dei salari è più o meno forte in società ed epoche differenti. Perché c'è una gara a inseguimento tra competenza e tecnologia. Questa teoria si fonda su due ipotesi: Il salario di un determinato salariato è pari alla sua produttività marginale (cioè pari al suo contributo individuale) e che la produttività del salariato dipende dalla sua qualifica, oltre che dallo stato della domanda e dell'offerta di determinate competenze nella società considerata. L'offerta di competenze dipende dal sistema educativo: quante persone hanno potuto accedere a quel determinato settore, qualità della formazione, esperienze professionali, ecc.. La domanda di competenze dipende dallo stato delle tecnologie disponibili per produrre beni e servizi.

Quindi, se l'offerta di competenze non cresce allo stesso ritmo delle necessità della tecnologia, i gruppi la cui formazione non è abbastanza sviluppata avranno salari bassi, la conseguenza sarà una crescita delle disuguaglianze determinate dal lavoro. Ci sono due casi da prendere in considerazione: Francia e Stati Uniti. In Francia dal XX secolo il salario medio è aumentato, ma il dislivello tra i salari è rimasto invariato nonostante la scolarizzazione. Spiegazione: tutti i livelli di competenza sono cresciuti circa allo stesso ritmo, per cui le disuguaglianze si sono solo spostate verso l'alto. La democratizzazione del sistema scolastico non ha ridotto le disuguaglianze delle competenze e non ha quindi ridotto le disuguaglianze dei salari. Negli Stati Uniti a partire dal 1980 il numero di laureati ha smesso di crescere e il divario salariale è aumentato. Spiegazione: poco investimento nell'istruzione superiore. A lungo termine, per ridurre le disuguaglianze determinate dal lavoro e accrescere la produttività media e lo sviluppo globale dell'economia bisogna investire nella formazione.

La formazione e la tecnologia svolgono un ruolo cruciale nel lungo termine. Il modello teorico fondato sull'idea secondo cui il salario è sempre esattamente pari alla produttività marginale del salariato e dipende dalla sua qualifica, invece, comporta molti limiti: non basta investire sulla formazione, perché non sempre la tecnologia sa impiegare bene le competenze; il modello teorico esprime una visione utilitaristica della formazione; questa teoria non riesce a dare conto dei processi storici e delle esperienze sovranazionali.

Per capire la dinamica delle disuguaglianze salariali è necessario riconoscere il ruolo che svolgono i diversi livelli di istruzione e le varie norme di riferimento che caratterizzano il mercato del lavoro all'interno di ogni società. Ad esempio possiamo considerare la relazione tra disuguaglianza e salario minimo.

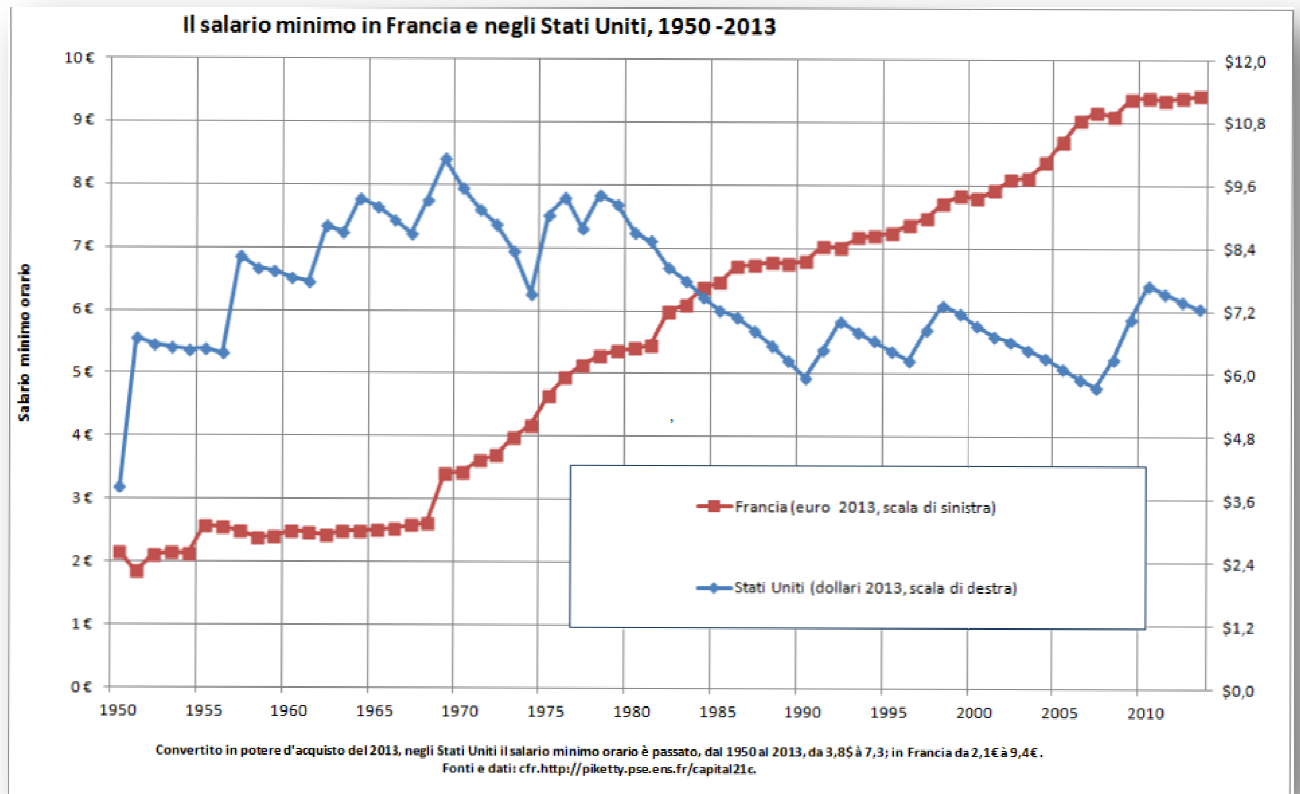


Grafico 1

Paese	Anni	Salario minimo	Disuguaglianze salariali
Francia	1950-68 1968-83 1983-2013	Poco rivalutato Crescita rapida Crescita a ritmo lento	Aumenta Diminuisce Aumenta
Stati Uniti	1950-2013	Altalenante	Aumenta

Tabella1: disuguaglianze salariali a partire da fine anni 50'

Fonte: Picketty (2013)

Il salario minimo svolge un ruolo essenziale nella formazione e nella crescita delle disuguaglianze salariali. In questo campo ogni paese ha le proprie regole e ha il proprio salario minimo, con riferimento alla sua specifica storia sociale, politica e culturale.

Francia	9,4€	Dal 1950 al 2013 è passato da 2,1 € a 9,4 € con una regolarità d'utilizzo maggiore
Stati Uniti	7,3 \$	dal 1950 al 2013 è passato da 3,8 \$ a 7,3 \$ con un utilizzo meno regolare
Regno Unito	8,05 €	Introdotta nel 1999
Svezia	-	Non fissato -contrattato con i lavoratori

Tabella 2: I salari minimi orari in alcuni paesi

Fonte: Picketty (2013)

Si ricorre a griglie salariali più o meno rigide o a un salario minimo perché: non si conosce sempre la produttività marginale di un dato salariato, per rendere il salario stabile nel tempo e indipendente dalle vendite, per far sì che i salariati siano incentivati a fare investimenti specifici. Sul lungo periodo non sono certo i salari minimi o le griglie salariali ad accrescere i salari o ridurre le disuguaglianze, per far ciò sono determinanti la formazione e la tecnologia, ma non è detto che le regole non svolgano un ruolo essenziale per fissare i salari entro intervalli determinati proprio dalla formazione e dalla tecnologia.

Il limite che colpisce di più nella teoria della produttività marginale e della gara a inseguimento tra competenza e tecnologia riguarda l'esplosione degli altissimi redditi da lavoro negli Stati Uniti a partire dal 1970. Una possibile spiegazione sta nel fatto che gli altissimi salari sono cresciuti molto più intensamente del salario medio solo perché il progresso delle competenze e della tecnologia ha fatto in modo che la produttività dei salariati più qualificati crescesse molto più in fretta della produttività media.

Tuttavia questa è una spiegazione poco convincente: la crescita delle disuguaglianze salariali negli Stati Uniti interessa i salari più elevati. Se si osserva il 10% che percepisce i salari più elevati si osserva che il 9% ha certamente beneficiato di aumenti salariali, ma non nella misura del restante 1% che ha conosciuto un'autentica impennata. Questa discontinuità pone una difficoltà per la teoria della produttività marginale in quanto il progresso delle competenze in questo 10% è uniforme e di conseguenza dovrebbero esserlo anche gli aumenti salariali.

L'ascesa dei salari più alti si è verificata in determinati paesi più sviluppati e non in altri. Questo fa pensare che abbiano svolto un ruolo decisivo le specifiche differenze istituzionali tra paese e paese e non cause globali come la trasformazione tecnologica.

Nei paesi anglosassoni si rileva una crescita significativa del centile superiore nella composizione del reddito nazionale a partire dagli anni '70-'80. In questi paesi, l'aumento esponenziale dei superdirigenti è più che sufficiente a spiegare la crescita delle disuguaglianze di reddito negli ultimi decenni.

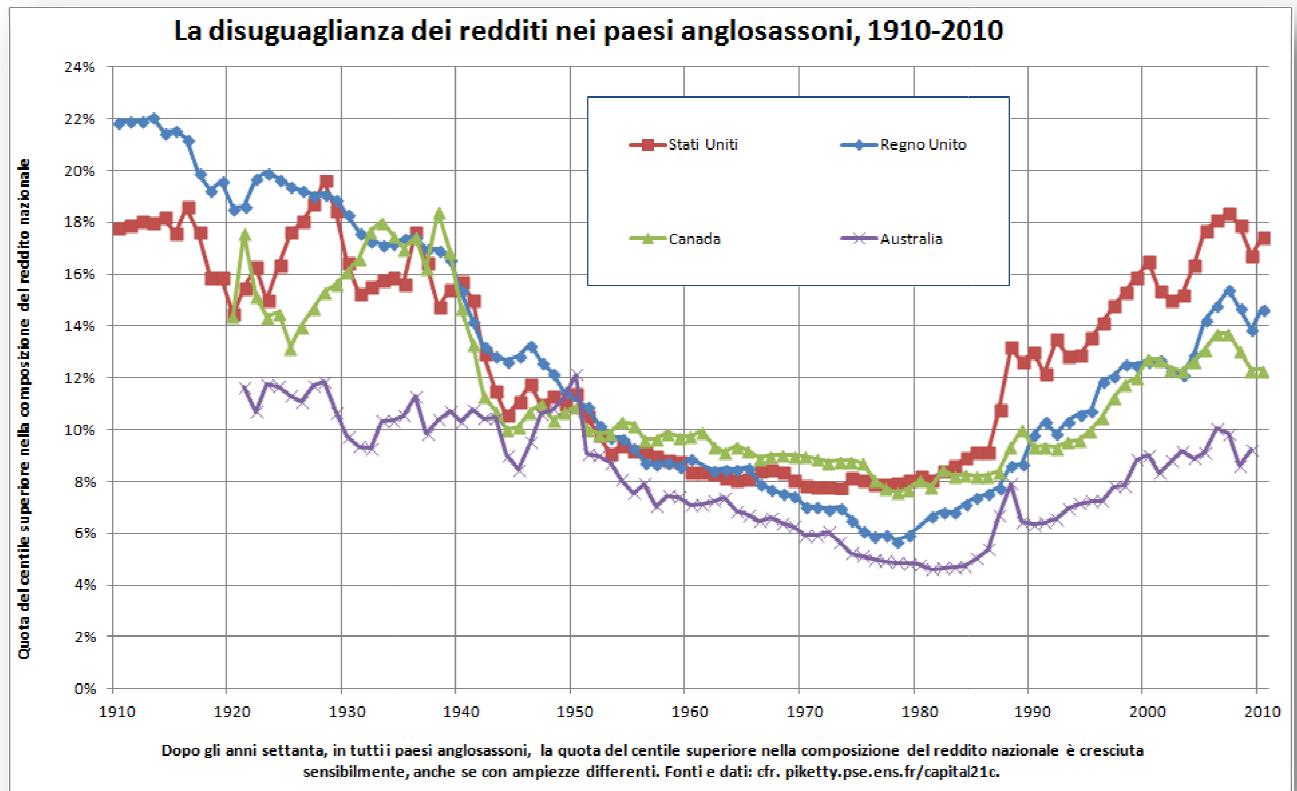


Grafico 2

Negli Stati Uniti la quota è del 18% nel 2010, cioè la crescita è stata 2 volte più forte di Regno Unito e Canada e 3 volte più forte che in Australia. Il fenomeno non può essere legato solo all'evoluzione tecnologica.

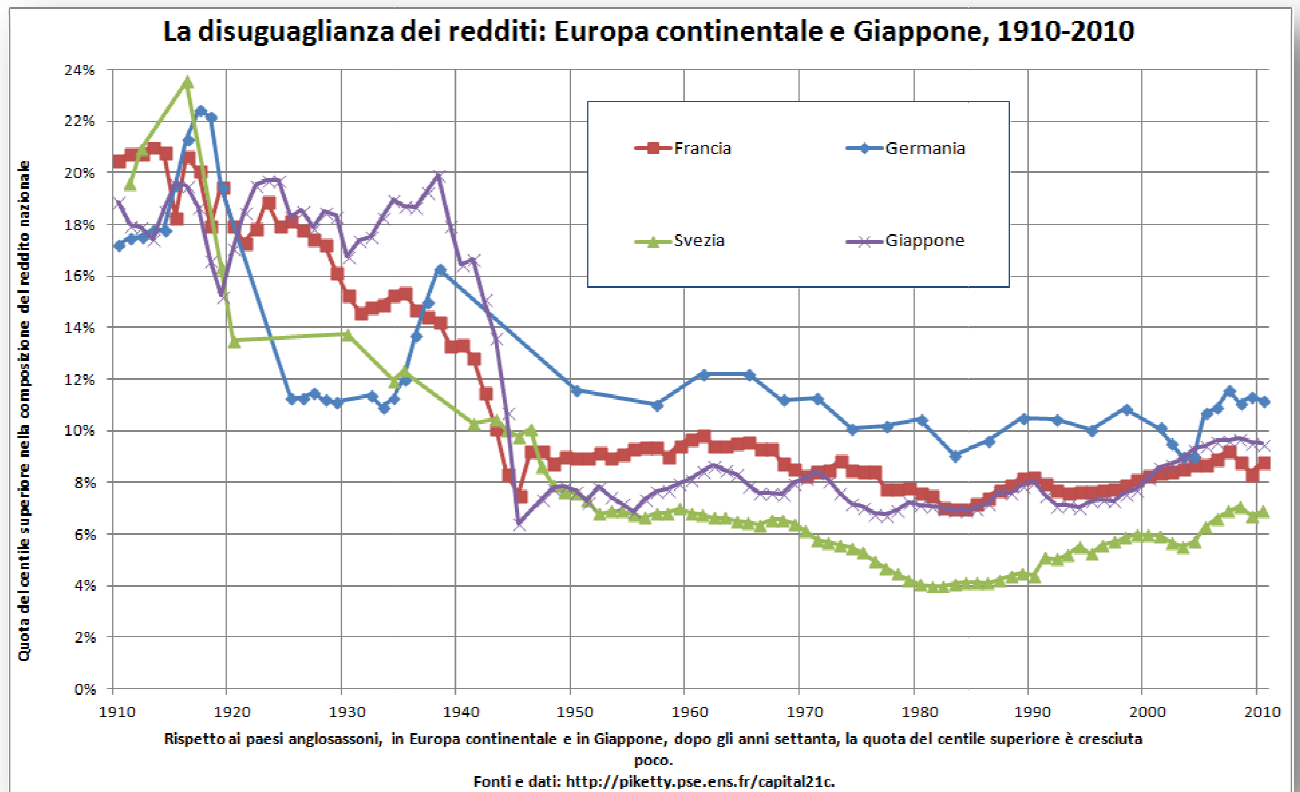


Grafico 3

In Europa continentale e Giappone dopo gli anni '70-'80 la quota ha fatto registrare un aumento molto meno sensibile che nei paesi anglosassoni: Giappone e Francia dal 7% al 9% Svezia dal 4% al 7% Germania dal 9% all'11%.

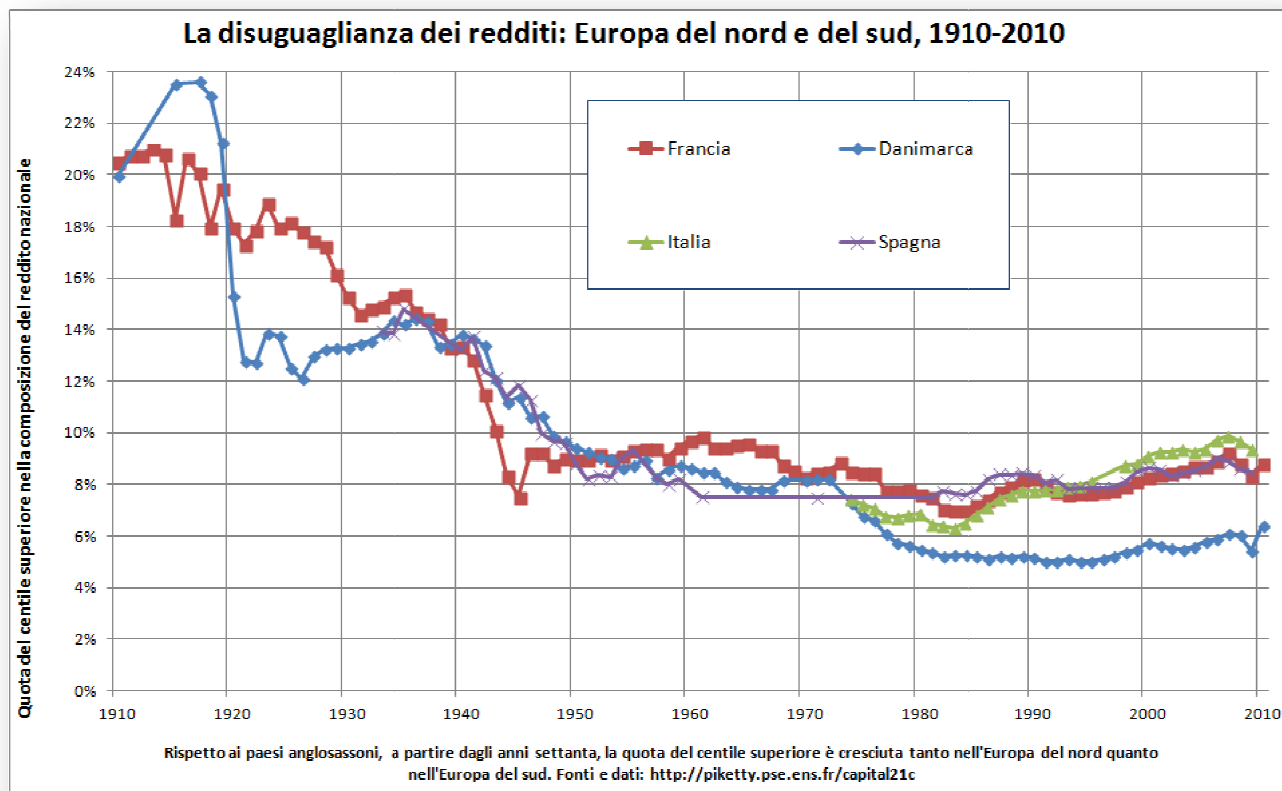


Grafico 4

Negli altri paesi europei si osservano progressi analoghi, con una crescita della quota del centile superiore dell'ordine di 2-3 punti di reddito nazionale negli ultimi trent'anni.

Se si considera la crescita della quota del millile (0,1% più ricco) superiore nella composizione del reddito nazionale nei paesi anglosassoni e in Europa continentale e Giappone a partire dagli anni '70-'80, si osserva:

Paese	Aumento dagli anni '70-'80 ad oggi
Stati Uniti	Dal 2% al 10%
Francia e Giappone	Dal 1,5% al 2,5%
Svezia	Dal 1% al 2%

Tabella 1.3: aumento produttività

Fonte: Picketty (2013)

Seppur notevole, la crescita in Europa continentale e Giappone è molto meno accentuata che negli Stati Uniti, ma la trasformazione e il progresso tecnologico sono stati gli stessi un po' dappertutto, come è stata pressappoco la stessa in tutte le parti del mondo ricco la produttività. Di fronte ad un grande divario nelle traiettorie della distribuzione dei redditi non si può cercare una spiegazione solo nella teoria della produttività marginale né nella gara tra competenze e tecnologia.

Negli Stati Uniti il tasso di disuguaglianza non è sempre stato superiore a quello dell'Europa. Anzi, nell'Europa dei primi decenni del XX secolo la disuguaglianza era molto più marcata: il centile superiore raggiungeva il 20% del reddito nazionale, non solo degli USA, ma anche dell'Australia e Nuova Zelanda (11%). Perché la crescita demografica era più bassa e c'era una conseguente concentrazione del capitale.

Paese	Inizio XX	Inizio XXI secolo
Stati Uniti	40%	48%
Regno Unito ⁴⁸	48%	42%
Germania	45%	36%
Francia	46%	33%
Svezia	47%	28%

Tabella 1.4: Crescita della quota del decile superiore nella composizione del reddito nazionale
Fonte: Picketty (2013)

Per quanto riguarda i paesi poveri ed emergenti come India, Sudafrica, Indonesia, Argentina, le fonti storiche sui dati fiscali sono molto scarse ed è più difficile quindi studiare la dinamica della distribuzione delle ricchezze. Ove possibile, si è osservato però che gli ordini di grandezza ottenuti per la quota del centile superiore nella composizione del reddito nazionale sono molto vicini a quelli dei paesi ricchi.

Paese	Prima metà delXX secolo	Anni '50-'70	Anni '80 ad oggi
Sudafrica	22-25%	11-12%	16-18%
India	15-18%	5-6%	12-13%
Indonesia	22-25%	8-9%	12-13%
Argentina	24-26%	8-9%	16-18%

Tabella 1.5: Crescita della quota del centile superiore nella composizione del reddito nazionale
Fonte: Picketty (2013)

Vi sono però notevoli limiti dei dati dovuti al fatto che l'imposta sul reddito in questi paesi riguarda spesso solo una piccola parte della popolazione; inoltre vi è un depauperamento dei dati fiscali negli ultimi decenni dovuto all'elettronica.

Per quanto riguarda il problema dell'esplosione delle disuguaglianze salariali negli Stati Uniti negli anni '70-'80, la teoria della produttività marginale e della gara a inseguimento tra competenza e tecnologia non è convincente: l'escalation degli altissimi compensi si è concentrata all'interno del centile, in particolare nel millile, superiore e ha riguardato solo determinati paesi, nonostante lo sviluppo di capacità e tecnologie fosse lo stesso che in altri. Inoltre la disuguaglianza dei redditi raggiunge negli Stati Uniti un livello più elevato di quello osservato nei paesi poveri ed emergenti nelle diverse epoche, non è quindi valida una spiegazione fondata esclusivamente sull'obiettivo disuguaglianza della produttività.

La spiegazione più convincente per motivare l'escalation degli altissimi compensi americani è innanzitutto, per fornire una spiegazione adeguata, la tenuta in considerazione alcuni aspetti:

- è difficile stimare la produttività marginale individuale per le professioni più elevate per la difficoltà di informazioni e di conoscenze ed è quindi difficile determinare il giusto compenso.
- i compensi dei quadri superiori vengono fissati da loro stessi o da persone che godono di redditi pressoché analoghi.
- sono le norme sociali in vigore nella società considerata e in ciascuna determinata epoca che dettano i parametri e i livelli di contributi salariali.

Con una teoria che considera questi aspetti è possibile quindi spiegare che le disuguaglianze salariali sono cresciute con forza negli Stati Uniti semplicemente perché la società americana è divenuta, a partire dagli anni '70-'80, molto più tollerante in materia di alti compensi. Questo fenomeno ha avuto un ruolo centrale nella crescita delle disuguaglianze salariali nei diversi paesi.

Il problema delle disuguaglianze deriva quindi soprattutto dalle norme sociali e riguarda le scienze sociali nel loro insieme. Sono queste regole sociali che spiegano il fenomeno dell'escalation delle retribuzioni del centile, o più precisamente millile, superiore: c'era il bisogno da parte della società americana degli anni '70-'80 di dimostrare la meritocrazia dei superdirigenti attraverso compensi molto elevati.

La definizione dei compensi più alti ha poco a che vedere con una logica razionale di produttività marginale. Nella distribuzione delle ricchezze, siamo in presenza di un forte impulso alla divergenza secondo Piketty (2013): “se le persone meglio pagate arrivano a fissarsi da sole il salario (almeno in parte), vuol dire che le disuguaglianze diventeranno sempre più forti, in futuro negli Stati Uniti la quota del centile superiore nella massa salariale totale può raggiungere il 25 o anche 30%, ed è difficile prevedere fino a dove si spingerà un processo di questo tipo.”

- **Disuguaglianza dovuta a redditi da capitale**

Si tratta di una questione di grande importanza perché: la riduzione delle disuguaglianze patrimoniali avvenuta nel corso del XX secolo è l'unica ragione della diminuzione della disuguaglianza totale dei redditi; negli ultimi anni si è invece osservata una ripresa della concentrazione della proprietà da capitale.

In tutte le società conosciute e in tutte le epoche, la distribuzione dei patrimoni è sempre molto più concentrata di quella dei redditi da lavoro: La metà patrimonialmente più povera della popolazione possiede meno del 5% del patrimonio totale; Il decile superiore possiede dal 60% al 90% del patrimonio; il 40% della popolazione compresa tra queste due fasce costituisce la cosiddetta «classe media patrimoniale».

Per capire come e quando le disuguaglianze patrimoniali hanno subito delle variazioni sono stati analizzati i dati relativi a quattro paesi: Francia, Gran Bretagna, Stati Uniti, Svezia.

La Francia è il paese di cui disponiamo di dati più precisi. L'istituzione di questa imposta consente di avere dei dati storici completi e molto precisi dal 1791 al giorno d'oggi. Nel 1791 venne istituita un'imposta sulle successioni e sulle donazioni. Questa imposta è universale per tre ragioni: colpisce nella stessa misura tutti i tipi di beni e di proprietà, colpisce chiunque sia il proprietario (nobile o plebeo), colpisce qualunque sia l'importo (anche importi molto bassi).

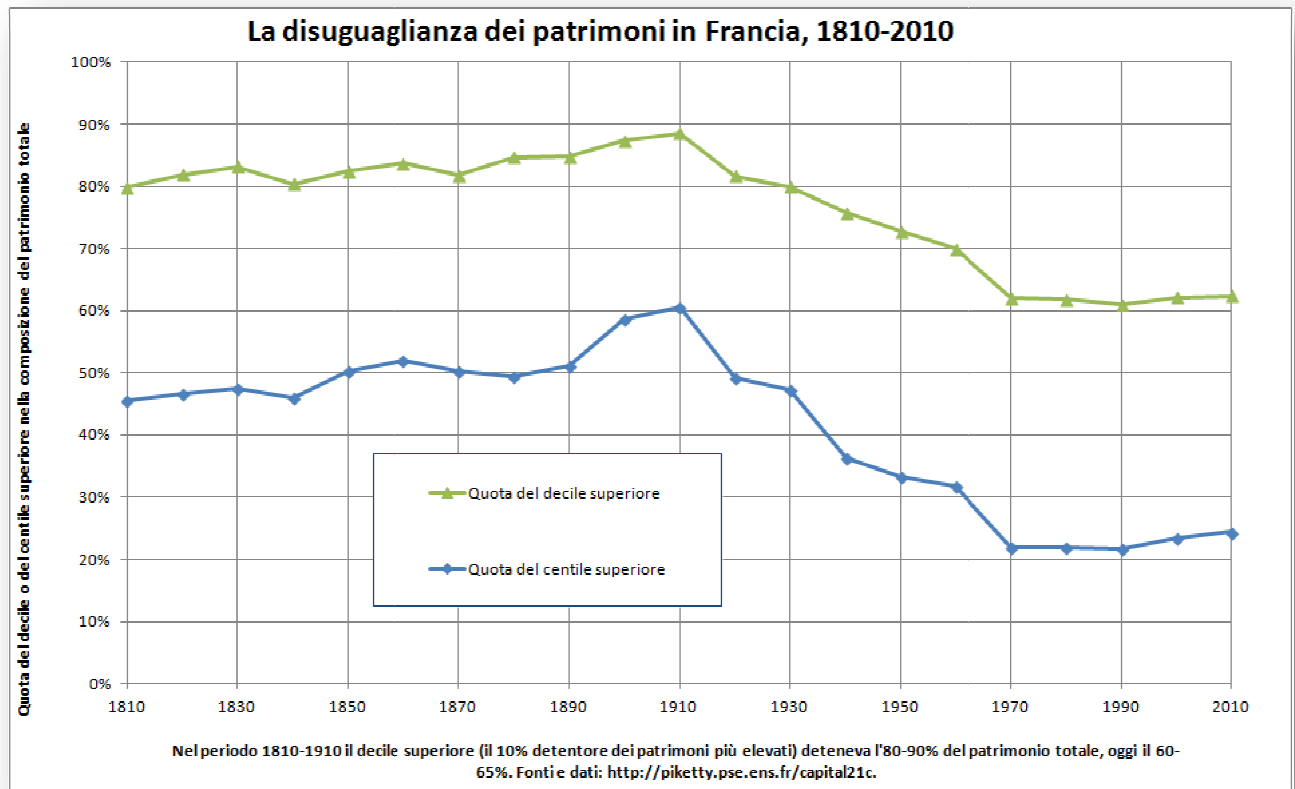


Grafico 5

Prima delle due guerre mondiali non vi è stata alcuna riduzione della disuguaglianza della proprietà da capitale. Vi è stata un'accelerazione della spirale di disuguaglianza nel periodo tra il 1880 e il 1913 (belle époque).

I dati riguardanti la capitale francese sono ancora più drammatici: qui la disuguaglianza da distribuzione dei capitali ha toccato livelli ancora maggiori alla media nazionale.

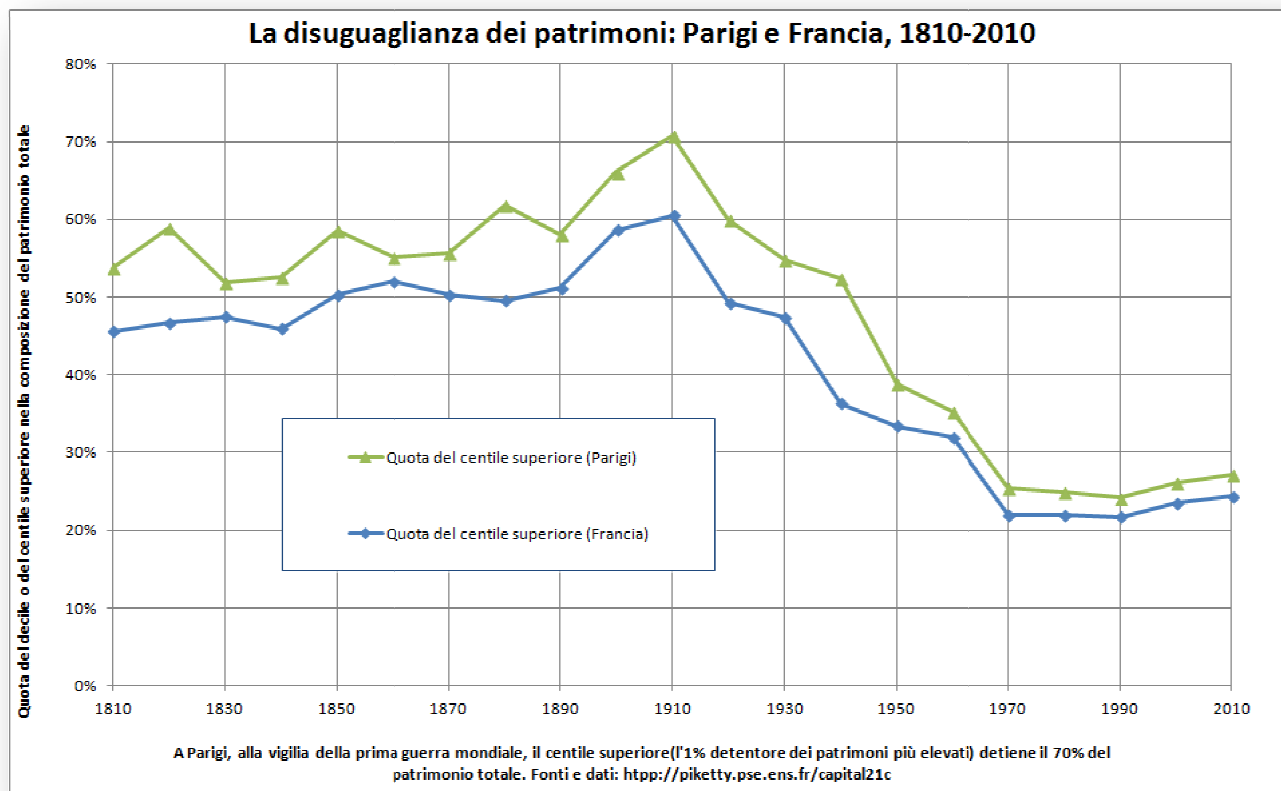


Grafico 6

Due terzi della popolazione non hanno alcun patrimonio.

Alla vigilia della prima guerra mondiale la quota del centile superiore superava il 70%.

Dal XVIII fino all'inizio del XX secolo la disuguaglianza della proprietà da capitale si è stabilita ad un livello piuttosto elevato perché la rivoluzione francese ha avuto un impatto debole sul rapporto capitale/reddito. Nello stesso periodo la struttura del capitale è completamente cambiata: il capitale terriero è stato sostituito da capitale industriale, finanziario e immobiliare. Del calo della quota del decile superiore avvenuto nel XX secolo ha beneficiato interamente la «classe media patrimoniale», mentre il 50% più povero non ci ha guadagnato nulla.

Per quanto riguarda questi due paesi, Regno Unito e Svezia, disponiamo di dati completi solo a partire di primi anni del '900. Per quanto riguarda il Regno Unito, la traiettoria segue quella francese, stabilendosi ad un livello di poco superiore. Anche in Svezia, paese ritenuto strutturalmente ugualitario, la concentrazione del capitale era simile a quella in Francia e nel Regno Unito. La natura esteriore dei rispettivi sistemi politici esercitava di fatto un impatto più che ridotto sulla realtà della distribuzione della ricchezza.

Nonostante le disuguaglianze patrimoniali abbiano ripreso a crescere anche negli ultimi decenni del Novecento, siamo ancora molto lontani da i livelli raggiunti alla vigilia della prima guerra mondiale. La differenza fondamentale è che oggi esiste una classe media patrimoniale che possiede circa un terzo del patrimonio. La perdita di ricchezza subita dal decile superiore della

popolazione è andato a beneficio proprio di questa classe media e non della metà più povera, la cui quota di ricchezza continua ad aggirarsi al 5%.

I dati americani presentano alcune particolarità rispetto all'andamento generale europeo.

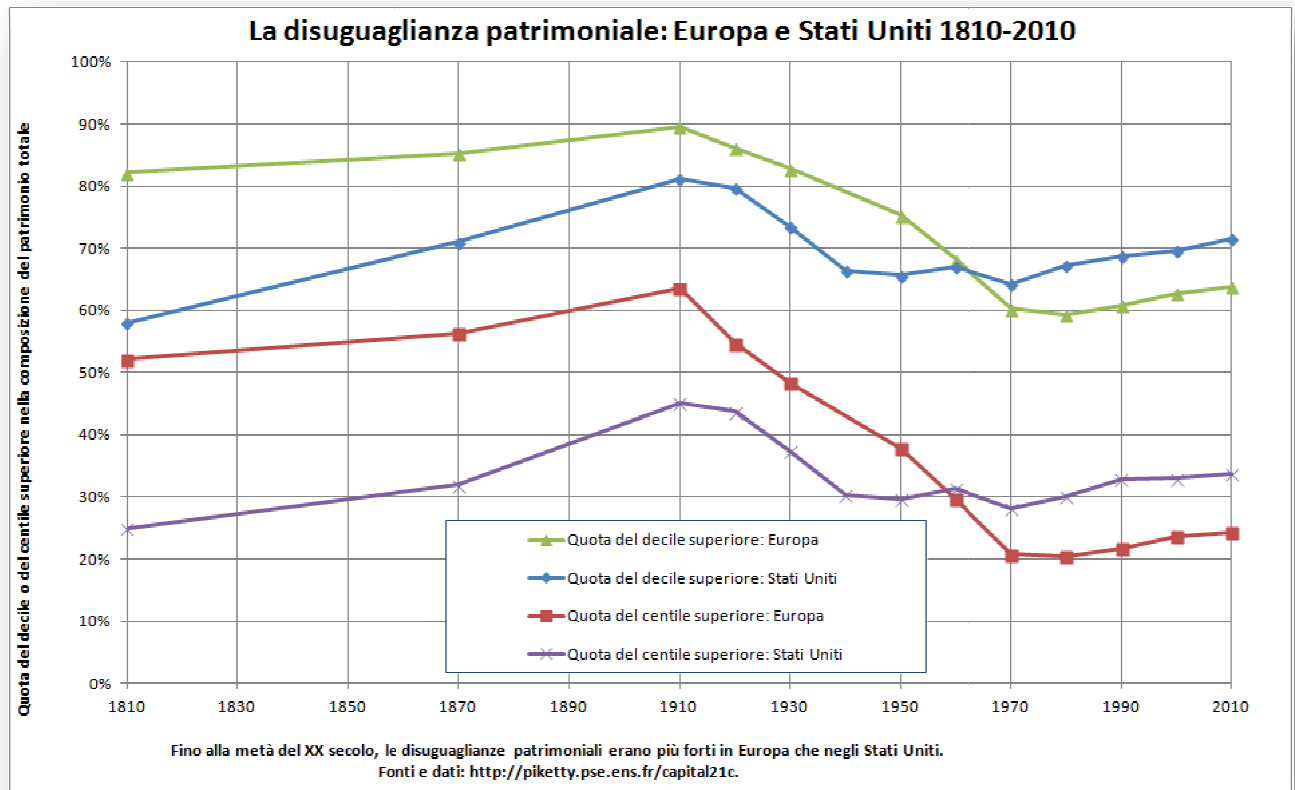


Grafico 7

Inizialmente le ricchezze sono meno concentrate perché si tratta di un continente nuovo, popolato soprattutto da migranti senza alcun patrimonio. Anche in America la disuguaglianza diminuisce durante il periodo delle due guerre mondiali, ma in misura meno consistente sia perché parte da un livello inferiore di concentrazione, sia perché le guerre hanno causato danni minori nel territorio americano. Il XX secolo non è sinonimo di "grande balzo in avanti" in materia di giustizia sociale: oggi le disuguaglianze sociali hanno quasi raggiunto i livelli dell'inizio'900. La disuguaglianza americana è descritta oltreoceano come una condizione del dinamismo imprenditoriale.

Alla base della super concentrazione patrimoniale osservata fino alla vigilia della prima guerra mondiale troviamo un'economia caratterizzata da una crescita debole (g) e da un tasso di rendimento da capitale (r) di regola nettamente superiore al tasso di crescita.

Ad esempio: se $g=1\%$ e $r=5\%$, allora basta risparmiare un quinto dei redditi da capitale perché il capitale ereditato dalla generazione che ci ha preceduto cresca al medesimo ritmo dell'economia nel suo complesso. Se si risparmia di più allora il patrimonio crescerà più in fretta della media dell'economia e le disuguaglianze tenderanno ad ampliarsi.

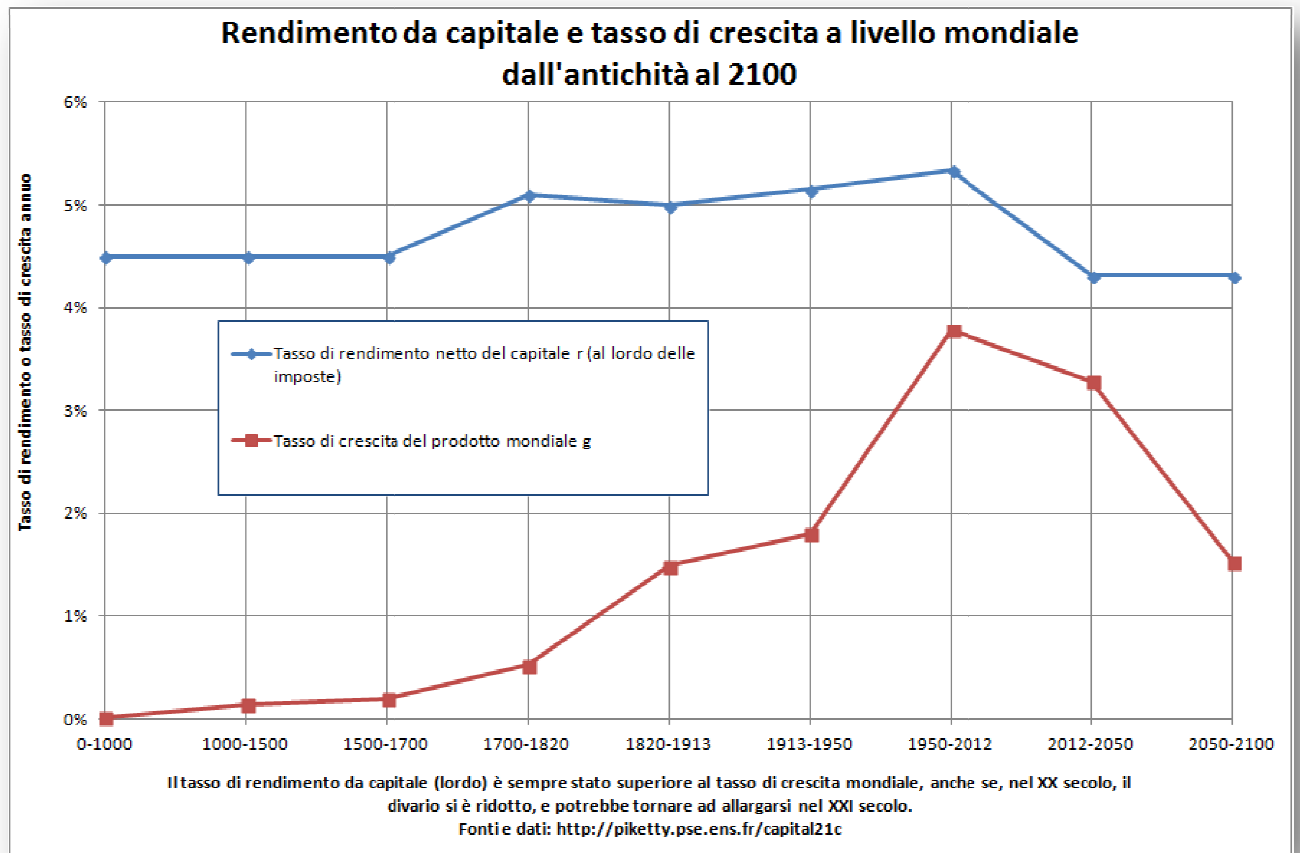


Grafico 8

La disuguaglianza di fondo, $r > g$, corrisponde ad una realtà storica incontestabile: nel corso della storia (fino al XIX) il tasso di crescita è stato quasi nullo; il tasso di rendimento da capitale è sempre stato dieci o venti volte superiore al tasso di crescita.

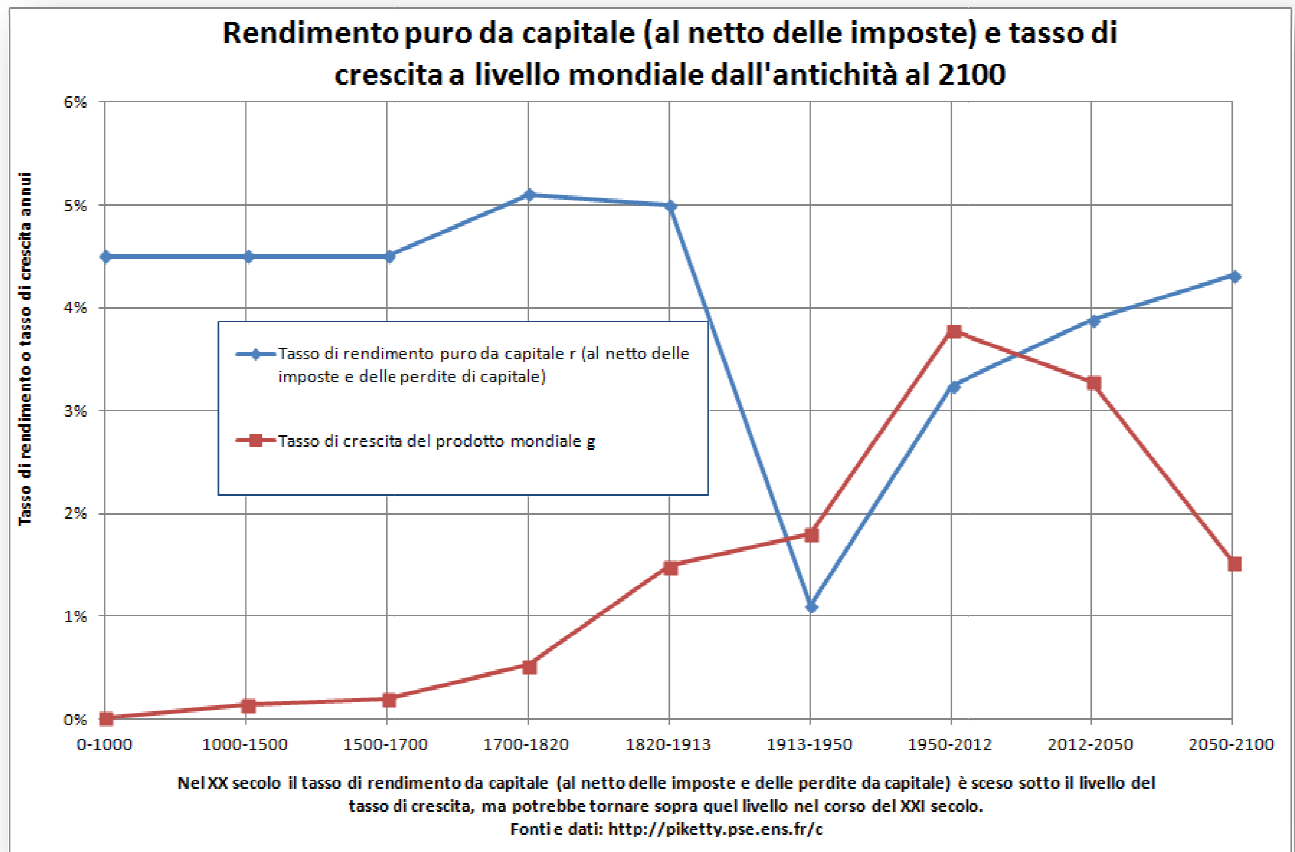


Grafico 9

Un ruolo centrale nella riduzione di disparità avvenuta nel XX secolo è stato svolto dalle imposte sul capitale. Fino alla prima guerra mondiale le imposte sul capitale erano molto ridotte. Successivamente furono introdotte imposte con aliquote molto elevate che abbassarono notevolmente il tasso di rendimento netto del capitale, portandolo a livelli inferiori rispetto al tasso di crescita dell'economia. Negli ultimi decenni del '900, in un contesto di forte competizione tra stati, le imposte sono nuovamente scese.

Le società aristocratiche tradizionali si basavano sul principio della primogenitura: il primogenito ereditava la proprietà terriera ma non poteva dissipare il capitale e doveva consumare solo i redditi che da esso guadagnava, in modo da poter trasmettere al suo erede un patrimonio uguale o maggiore. Questo sistema prendeva il nome di "entails" nel diritto britannico e di sostituzioni ereditarie in quello francese. In Francia il sistema della primogenitura venne abolito nel 1804, mentre negli altri paesi rimase in vigore fino ai primi del '900. In questo modo fu garantita la libera circolazione dei beni e la possibilità di collocarli di continuo risulta più conveniente.

Quindi l'aumento di concentrazione dei patrimoni in Francia per tutto il XIX secolo come si spiega? Le novità introdotte dalla rivoluzione francese non hanno portato ad un sensibile miglioramento della distribuzione della ricchezza perché: il tasso di rendimento da capitale è nettamente superiore al tasso di crescita dell'economia; i tassi di imposta sui patrimoni erano di appena l'1 o il

2%. Inoltre, se le crisi demografiche o economiche si moltiplicano, la ripartizione d'equilibrio raggiunta sul lungo termine assume la formula della distribuzione di Pareto: $1-F(y)=(c/y)^a$.

Durante le due guerre mondiali i patrimoni hanno subito ingenti perdite. Ci si potrebbe chiedere perché la riduzione di ricchezze non è stata proporzionale in tutte le fasce della popolazione, lasciata invariata la disuguaglianza da capitale. I patrimoni non hanno tutti la stessa origine e composizione: quelli appartenenti alla fascia più alta nascono da un processo di accumulazione molto lungo nel tempo e quindi il processo di ricostruzione richiede tempi maggiori rispetto ai patrimoni delle fasce medie e basse.

Un altro fattore che ha determinato questi effetti è legato dal tenore di vita. Nel periodo tra le due guerre molti proprietari terrieri non hanno adeguato il loro tenore di vita rispetto alla riduzione dei loro patrimoni: perciò hanno cominciato a dissipare parte delle loro ricchezze per finanziare le spese correnti, finendo per lasciare ai loro eredi un patrimonio inferiore. Inoltre in quel periodo molte grandi imprese furono nazionalizzate e furono istituite imposte straordinarie di tipo progressivo sui patrimoni.

Il fattore più importante è probabilmente la pesante imposizione fiscale sia sul capitale sia sui redditi: da imposte quasi nulle all'inizio del XX secolo ad imposte anche del 30% applicate alla fine del secolo. Un'imposta del 30% fa scendere il tasso di rendimento del capitale dal 5% lordo al 3,5% netto. L'imposta non ha effetto sullo stock di capitale, ma sulla sua distribuzione: il calo dei patrimoni del centile superiore è compensato dalla crescita della classe media patrimoniale.

Questo non è uno scenario ritenuto inverosimile perché: la crescita economica negli ultimi anni sta rallentando rispetto agli alti ritmi osservati nel XX secolo, mentre il rendimento da capitale lordo sembra rimanere costante. Si osserva una generale riduzione delle imposte sui patrimoni in un'ottica di concorrenza tra gli Stati per attirare maggiori ricchezze. Potrebbero quindi venir meno i due fattori fondamentali che hanno portato alla diminuzione della disuguaglianza da capitale nel secolo scorso.

La conclusione a cui si arriva, secondo Piketty, è che: "Sarebbe illusorio pensare che esistano, nella struttura della crescita moderna o nelle leggi dell'economia di mercato, forze di convergenza capaci di portare naturalmente a una riduzione delle disuguaglianze patrimoniali o a una stabilizzazione in qualche misura armonica".

1.3 DISUGUAGLIANZA DEL MERCATO DEL LAVORO

Il livello della disuguaglianza dei salari generata dal mercato del lavoro di un determinato paese è di fondamentale importanza per gli studiosi interessati nel comprendere meglio la povertà e la stratificazione sociale, argomento, che tratteremo meglio nel prossimo capitolo.

I salari che ricevono i lavoratori sono la componente principale del reddito nazionale, negli USA, per esempio equivalevano a ben il 67% del totale nel 2003 dagli ricerche precedenti. Quindi, in assenza di una qualsiasi politica compensativa da parte del governo, bassi tenori di vita nelle economie di mercato venivano automaticamente associate a lavori con bassi salari. Questo indica che il tasso degli stipendi gioca un ruolo fondamentale sui redditi del singolo.

Tenendo sempre come esempio gli USA, negli anni 80', la crescente disuguaglianza sui salari era sufficiente per riuscire a rispondere agli effetti dell'espansione economica nel ridurre la povertà. Più in generale, la disuguaglianza del mercato del lavoro è la componente che incide maggiormente negli standard di vita delle persone e può influenzare anche la solidarietà sociale.

La disuguaglianza del mercato del lavoro è determinata dalla presenza di differenti compensi, tra questi quelli maggiormente elevati vengono corrisposti agli individui che si distinguono per notevoli capacità e requisiti, dunque costituiscono dei naturali incentivi economici. In sostanza, da un lato gli elevati salari legati a ruoli particolarmente impegnativi spingono i lavoratori ad accrescere le proprie capacità e competenze, per poter raggiungere una elevata posizione professionale, dall'altro la compressione dei premi salariali non fa altro che scoraggiare la volontà degli individui di migliorare le proprie abilità. Un altro fattore che disincentiva l'impegno dei lavoratori si identifica nei casi in cui viene elargito un compenso di base considerevole, ma viene concesso un basso premio per l'incremento di competenze meritevoli. D'altro canto stimolare esageratamente lo sviluppo di nuove capacità da parte dei lavoratori potrebbe accentare maggiormente le differenze rispetto a quei gruppi di persone che possiedono capacità lavorative sotto la media portandoli a sentirsi, mano a mano, discriminati all'interno della società.

Alla luce di quanto evidenziato, guardando alla situazione degli USA negli anni 80', possiamo riscontrare un sistema caratterizzato da numerosi incentivi, nel quale veniva favorita l'acquisizione da parte dei lavoratori di nuove abilità ha indirettamente provocato degli effetti negativi: ridotto i salari dei lavoratori di colore e degli immigrati, ha inoltre rallentato il progresso economico che le donne stavano intraprendendo.

La disuguaglianza sui guadagni individuali è una componente centrale sulla disuguaglianza nei redditi familiari, e ultimamente, nel benessere economico come approfondiremo nel seguente paragrafo riguardante la disuguaglianza nel benessere, inteso come welfare. Il reddito familiare è la somma dei redditi dei membri della famiglia, includendo i redditi lavorativi e non lavorativi. Inoltre la disuguaglianza nei redditi familiari può essere influenzata dalla disuguaglianza tra i suoi componenti e tra gli individui di differenti famiglie, basti guardare alla correlazione tra i livelli di reddito di individui appartenenti alla stessa famiglia. Per esempio, potrebbero esserci alti livelli di disuguaglianza nei redditi familiari a causa della disuguaglianza nei redditi tra le persone o a causa del fatto che persone con alti redditi tendono a vivere con altre persone con alto reddito, o entrambe le cose.

Per poter capire appieno la disuguaglianza nei redditi familiari, c'è bisogno di capire le decisioni sull'offerta di lavoro e sulla formazione della famiglia, come quali siano i fattori che determinino la disuguaglianza dei redditi tra le persone.

Country	Earnings concept	50-10 ratio			90-50 ratio			90-10 ratio		
		1980	1990	###	1980	1990	2000	1980	1990	2000
A.Men										
Australia	Gross weekly full-time	1.60	1.68	1.70	1.70	1.62	1.84	2.72	2.71	3.13
Canada	Gross annual FTYR	2.07	2.28	2.18	1.67	1.75	1.73	3.47	3.98	3.76
Finland	Gross annual FTYR	1.46	1.49	1.46	1.67	1.72	1.73	2.44	2.57	2.53
France	Net annual FTYR	1.66	1.62	1.59	2.03	2.13	2.06	3.38	3.46	ills
Germany	Gross monthly full-time	1.49	1.43	1.58	1.70	1.70	1.82	2.53	2.44	2.86
Italy	Gross monthly full-time	1.39	1.41	1.40	1.50	1.68	1.74	2.09	2.38	2.44
Japan	Gross monthly full-time	1.60	1.64	1.59	1.63	1.73	1.73	2.60	2.84	2.74
Netherlands	Gross annual FTYR	1.43	1.51	1.62	1.62	1.65	1.75	2.32	2.49	2.83
New Zealand	Gross weekly full-time	1.64	1.75	1.82	1.66	1.76	1.95	2.72	03-ago	3.55
Sweden	Gross annual FTYR	1.31	1.33	1.40	lift	1.56	1.74	2.11	2.07	2.44
UK	Gross weekly full-time	1.62	1.78	1.80	1.63	1.83	1.88	2.65	3.25	3.39
USA	Gross weekly full-time	1.97	2.13	2.15	1.82	2.07	2.21	3.57	4.40	4.76
Average		1.60	1.67	1.69	1.69	1.77	1.85	2.72	2.97	3.14
B. Women										
Australia	Gross weekly full-time	1.66	1.65	1.56	1.54	1.59	1.64	2.55	2.62	2.56
Canada	Gross annual FTYR	2.12	2.28	2.25	1.76	1.75	SI	3.73	3.97	4.00
Finland	Gross annual FTYR	1.40	1.37	1.31	1.47	1.54	1.53	2.06	2.11	2.00
France	Net annual FTYR	1.61	1.66	1.55	1.69	1.72	1.72	2.73	2.86	2.66
Germany	Gross monthly full-time	1.75	1.69	1.71	1.64	1.55	1.63	2.86	2.62	2.78
Italy	Gross monthly full-time	1.58	1.32	1.30	1.44	1.58	1.64	2.27	ill	2.14
Japan	Gross monthly full-time	1.40	1.41	1.43	1.55	1.63	1.58	2.18	2.30	2.26
Netherlands	Gross annual FTYR	1.65	1.67	1.63	1.49	1.53	1.61	2.46	2.55	2.62
New Zealand	Gross weekly full-time	1.57	1.74	1.67	1.54	1.56	1.68	2.43 §	2.71	0.14
Sweden	Gross annual FTYR	1.25	1.22	1.35	1.32	1.40	1.47	1.64	1.72	1.98
UK	Gross weekly full-time	1.51	1.62	1.67	1.63	1.81	1.83	2.46	2.93	3.06
USA	Gross weekly full-time	till	1.83	1.92	1.77	2.02	2.12	3.03	3.69	4.06
Average		1.60	1.62	1.61	1.57	1.64	1.69	2.53	2.68	2.74

Tabella 6: Livelli di disuguaglianza nei salari, 1980, 1990, 2000

Fonte: Nolan, Salverda e Smeeding (2009)

La domanda e l'offerta hanno giocato un ruolo fondamentale nel fissare i cambiamenti o le differenze di prezzo nel mondo del mercato del lavoro. Due tipi di ipotesi sono state proposte per spiegare la relativa crescita della domanda per i lavoratori dotati di grandi abilità, in particolare dal 1980: alcune abilità riguardanti il cambiamento tecnologico e la crescente esposizione agli scambi internazionali che hanno avuto entrambi l'effetto di portare potenzialmente ad abbassare la relativa domanda per i lavoratori dotati di scarse abilità lavorative.

Una prova indiretta per il cambiamento tecnologico, come un importante fattore, ci viene fornito dai dati dell'industria collegandolo al sempre più costante uso di computer come indicatore del cambiamento tecnologico che è in atto, ed ha avuto, come conseguenza, di spingere gli studenti dell'università degli anni 80' e 90' a prepararsi per questo tipo di lavoro. Inoltre, sono state inventati efficaci metodi per migliorare le capacità grazie alle industrie di molti paesi dell'OECD durante gli anni 80' e, allo stesso tempo, quelle nuove capacità sono andate ad incidere sulla differenziazione dei salari in molti di questi paesi.

Un fattore addizionale della domanda riguarda i metodi di compensazione della tecnologia. Una tesi che sosteneva il presupposto che con il miglioramento delle informazioni tecnologiche, sia adesso possibile monitorare meglio le prestazioni individuali dei lavoratori. Gli autori mostrano che la quota di lavoratori la cui retribuzione è direttamente influenzata dalle loro prestazioni è cresciuta negli USA e la disuguaglianza sulla retribuzione è più alta tra quelli la cui retribuzione non è direttamente legata alle loro prestazioni. Gli autori hanno riscontrato che l'aumento nell'incidenza delle retribuzioni legate alle prestazioni negli USA possono rappresentare per quasi tutti la crescita nella decomposizione dei salari al massimo della distribuzione tra fine anni 70' e i primi anni 90'. Di sicuro, come suggerito dagli autori, il cambiamento tecnologico dovrebbe essere la forza trainante dietro il crescente uso della paga base, tuttavia, è inoltre possibile che le norme di cambiamento potrebbero avere un effetto indipendente sulla disuguaglianza se venisse facilitato l'uso dei metodi della paga con base fissa.

Riscontri sull'impatto degli scambi internazionali di lavoratori sono stati trovati per gli USA computando il fattore contenente gli importi e gli esporti nel periodo di fine anni 80'. Successivamente, è stato scoperto che la quantità di lavoratori con poche abilità direttamente rimpiazzabile dallo scambio con i paesi poco sviluppati durante il periodo degli anni 80' e 90' era troppo piccolo per avere un maggiore impatto sulla crescente disuguaglianza tra i salari negli USA. Gli autori tengono nota, tuttavia, che la minaccia dello scambio possa abbassare i salari dei lavoratori con poche abilità, anche se lo scambio non ha luogo, così la globalizzazione potrebbe avere un effetto maggiore sui salari rispetto all' impatto che questi avrebbero. In aggiunta, altri studi, hanno trovato come prova che lo scambio riduce gli affitti dei lavoratori nelle industrie dove è presente in maniera forte la sindacalizzazione, abbassando così il relativo salario dei lavoratori con poche abilità, suggerendo quindi un ruolo per lo scambio che va oltre i suoi effetti sulla domanda riguardante questo tipo di lavoratori.

Un'altra tesi ha enfatizzato l'importanza della delocalizzazione dei lavori manifatturieri e dei servizi per ridurre la domanda per alcuni tipi di lavoro, che richiedano l'uso di tante o poche abilità del lavoratore. In qualche caso, la delocalizzazione è stata facilitata dal progresso tecnologico grazie ad internet, e inoltre rappresenta uno dei tipi del commercio internazionale. Negli altri casi, può risultare nello spostamento di molti lavoratori che competono al ribasso per i salari dei

lavoratori dotati di molte abilità. In aggiunta a questi effetti diretti sulla disuguaglianza dei salari, sembra che lo scambio e la tecnologia abbiano contribuito ad eliminare i sindacati sia negli USA che in Gran Bretagna abbassando la relativa domanda per i lavoratori con i colletti blu.

Per quanto riguarda il lato dell'offerta, fu notato che l'offerta degli studenti laureati stava crescendo più lentamente negli USA negli anni 80' rispetto a quella degli anni 70'. Essi hanno ipotizzato che lo scambio tra rendimenti poco proficui per le lauree degli anni 70' a rendimenti crescenti negli anni 80' sono stati causati, in finale, in parte da questo cambiamento nell'offerta. Più in generale, si è scoperto che oltre l'intero periodo che va dal 1915 al 2005, la crescita della domanda per lavoratori in possesso di grandi abilità grosso modo equilibra la crescita dell'offerta, tuttavia, sin dal 1980 l'effetto della domanda supera quello dell'offerta, portando in modo forte ad un ritorno crescente dei laureati.

Una fonte addizionale del cambiamento dell'offerta è dovuta all'immigrazione. Da una parte, degli studi hanno riscontrato che grossa parte dell'immigrazione di lavoratori con poca istruzione rispetto a quelli con un'istruzione elevata, e i laureati negli USA tra il 1980 e il 2000, hanno diminuito i relativi salari sia di chi ha abbandonato la scuola superiore del posto che di quelli che hanno abbandonato l'università del posto. Dall'altra parte altre ricerche hanno contestato questa conclusione notando che al livello del mercato del lavoro locale, l'immigrazione ha aumentato l'offerta dei lavoratori privi di grandi abilità senza influenzare però i loro relativi stipendi. Così, c'è una mancanza di consensi sull'impatto dell'immigrazione sulla struttura salariale locale.

Ricerche internazionali simili sugli effetti dell'offerta sui prezzi del mercato del lavoro hanno riscontrato qualche importante effetto. Primo, è stato trovato che il ritorno all'istruzione è stata fatta da molti durante gli anni 80' e 90' da uomini giovani piuttosto che vecchi sia negli USA che in Gran Bretagna e Canada. I due economisti hanno notato che in ognuno di questi paesi, la crescita nell'offerta di lauree è rallentata per gli uomini più giovani rispetto a quelli più vecchi dopo questo periodo, aiutando a spiegare questa speciale e rapida crescita del premio all'educazione per gli uomini giovani.

Secondo, sono stati studiati i cambiamenti nella struttura dei salari per i capifamiglia maschi in otto paesi riguardante il periodo che va dal 1979 al 1992 scoprendo che i cambiamenti nei ritorni all'istruzione e nell'età premiata erano correlativamente negative tra loro con la crescita nella relativa offerta del gruppo preso a riferimento, suggerendo l'importanza dello scambio dell'offerta.

Terzo, fu riscontrato che negli anni 80', il ritorno all'istruzione era stabile negli USA, mentre era stabile in Germania. I due attribuiscono qualcuna di queste differenze a più rapidi aumenti dell'offerta di lavoratori con grandi abilità in Germania piuttosto che negli USA, benché abbiano notato che la Germania ha centralizzato la struttura di determinazione dei salari che potrebbe inoltre avere avuto a sua volta un ruolo in tutto questo.

Finalmente, furono costruiti degli indici della domanda e dell'offerta per i lavoratori dotati di grandi abilità in 15 paesi e ha scoperto che, attraverso i paesi, il ritorno dei salari per chi ha grandi capacità era negativamente correlato con la rete dell'offerta.

Ci sono molte prove che la centralizzazione delle istituzioni che determinano i salari porta al ridimensionamento degli stessi. Molti studi hanno messo a confronto un grande numero di paesi

ed ottenuto dei risultati di un certo valore che hanno permesso alle istituzioni che determinano i salari di capire in che modo agire per ridurre la disuguaglianza sugli stessi.

Inoltre, qualcuna delle prove più schiaccianti sull'impatto che hanno le istituzioni nel provocare la disuguaglianza tra i salari proviene da interventi estremi fatti da particolari paesi, dove il cambiamento episodico nelle istituzioni del mercato del lavoro può essere legato a cambiamenti corrispondenti nella distribuzione dei salari. Questi studi specifici fatti nei paesi in cui si è verificata tale situazione hanno portato a scoprire che la crescente centralizzazione o le politiche comuni intraprese dai paesi fatte sui salari hanno causato la diminuzione degli stessi in Svezia, per fare un esempio.

Il taglio sui sindacati risultante dalle politiche di governo negli anni 80' ha trovato riscontro nell'aumento sulla disuguaglianza dei salari in Gran Bretagna, con qualche suggestiva, seppur debole, prova di effetti simili in Nuova Zelanda.

Possiamo mettere in luce la scoperta di un ruolo chiave per smobilizzare i sindacati negli USA dalla contabilità per poter incrementare la disuguaglianza sui salari negli anni 80', tuttavia, questo effetto potrebbe essere derivato in parte ai cambiamenti tecnologici e sugli scambi di cui parlato sopra in precedenza.

La discussione delle istituzioni ha centrato nel bersaglio la contrattazione collettiva. Altre istituzioni che hanno trovato il metodo per ridurre le differenze sui salari includono l'introduzione di un minimo salariale imposto dalla legge e degli schemi di indicizzazione sui salari. Molti studi fatti, sul minimo salariale, in molti paesi hanno trovato un forte riscontro che loro comprimano il fondo della distribuzione del salario e, specialmente, aumentino il relativo salario delle persone più giovani. Il sistema italiano di indicizzazione dei salari, chiamato scala mobile, che era al suo posto dal 1975 al 1992 e ha dato ai lavoratori meno pagati il più grande incremento, è stato trovato come la causa più considerevole della riduzione dei salari.

Ci sono molte grandi differenze internazionali che riguardano la disuguaglianza sui salari ed inoltre importanti cambiamenti supplementari degli stessi. Sono state presentate delle prove che questi cambiamenti e differenze riflettono sia la diversità dei lavoratori come l'impatto dei cambiamenti e delle differenze di prezzo nel mercato del lavoro riguardante i ritorni economici derivanti dalle abilità possedute e il fatto di essere posizionati nei settori di mercato più favorevoli. Questi prezzi a loro volta sono stati influenzati sia dalle forze della domanda sia da quelle dell'offerta e dalle istituzioni che determinano i salari.

Interventi istituzionali fatti nei contratti su scala collettiva o sui salari minimi sono in grado, in particolare, di spostare il fondo della distribuzione dei salari e questo dovrebbe avere una forte influenza sulla disuguaglianza dei salari. Tuttavia, è importante sottolineare che ci sono delle prove che questi interventi nel mercato del lavoro hanno, in molti casi, portato a perdite occupazionali sia quelli che lavorano nelle industrie con bassi salari, sia tra i lavoratori che hanno poche abilità, sia tra le donne o le persone giovani in generale.

Inoltre, i minimi salariali sembra che interagiscano con i sistemi protetti di occupazione per relegare posti di lavoro a donne, giovani e immigrati sproporzionatamente a lavori temporanei. Gli studi di Kahn mostrano il potenziale scambio tra i crescenti salari e tra la promozione di alti livelli di occupazione in lavori protetti e permanenti. Non tutti gli studi, però, hanno riscontrato lo stesso risultato sui minimi salariali per i lavoratori con poche abilità riguardanti l'occupazione, come

constato in seguito. Ma ci sono abbastanza prove negli studi precedenti citati per poter affermare che alti minimi salariali possono condurre a problemi di occupazione per qualche gruppo con stipendi bassi.

Si conclude che, con una recente discussione sugli ultimi sviluppi, sulla disuguaglianza nei guadagni che: la delocalizzazione sembra mettere una crescente pressione sui guadagni di quelli i cui lavori possono essere fatti anche da qualche altra parte. Questi non sono solo i lavori che richiedono poca abilità, ma inoltre anche alcuni tipi di lavoro impegnativi, come i programmatori di computer e i radiologi. Così, questo tipo di progresso tecnologico ha il potenziale di poter limitare differenze salariali nelle economie avanzate.

Poi ci sono altri tipi di interventi il cui impatto sulla struttura della determinazione dei prezzi non sono stati ancora compresi appieno. Tra questi tipi di interventi sono inclusi i mandati di protezione occupazionale come i prodotti per la regolazione del mercato.

Finalmente, i lavori degli economisti stanno incrementando lo studio del ruolo delle norme nello spiegare la disuguaglianza dei salari e l'altro componente riguardante il mercato del lavoro, cioè il tempo. Mentre le norme possono influenzare questi fenomeni, è più similmente il risultato del mercato del lavoro che a sua volta influenza le norme. Sbrogliare questi effetti sarà un'importante area della futura ricerca.

1.4 DISUGUAGLIANZA DELLA RICCHEZZA

Il reddito non è l'unica componente a determinare il benessere di una famiglia che dipende anche dalla salute, dallo sviluppo sociale ed economico, quindi dalla fortuna o meno che l'individuo ha avuto ad ottenere un certo tipo di lavoro piuttosto che un altro, e dalla risorse economiche che ha avuto a disposizione per il raggiungimento del suo grado di istruzione che risulta legato al tipo di famiglia in cui l'individuo è cresciuto, quindi se il soggetto in questione ha avuto la fortuna di nascere in una famiglia agiata ha avuto maggiori possibilità di avere un'istruzione adeguata rispetto agli individui che sono nati in famiglie meno agiate.

Il benessere è distribuito meno equamente, in generale, rispetto al capitale umano, agli stipendi e ai redditi, questi ultimi sono fortemente correlati tra loro, tant'è che questa forte connessione tra i due aggrava tutta la disuguaglianza esistente. Per il capitale umano il flusso dei redditi è osservabile ma la riserva non lo è, succede l'opposto, invece, per il benessere. Il valore della maggior parte delle forme di benessere può essere osservato o stimato guardando i flussi di reddito. Il benessere non può essere comprato o venduto, non può essere inteso come collaterale, questo significa che non può essere considerato come un accantonamento del valore.

Se c'è la perdita del lavoro, il divorzio, o problemi medici le persone non possono spendere il loro capitale umano e salvare la propria pensione. In una società capitalista, il benessere non umano, sorprendentemente, gioca un ruolo fondamentale. C'è bisogno di capitale per iniziare un business o ottenere alti profitti di investimento. Mentre è possibile guadagnare alti redditi attraverso il lavoro, una non proporzionata condivisione degli alti redditi viene dal capitale.

Un'altra ragione per cui il benessere è importante è il fatto che implica un'autorizzazione, se si vuole rafforzare i propri diritti o, forse, intimidire gli altri, aiuta il fatto di essere in grado di poter assumere i migliori avvocati in circolazione. Si possono utilizzare i soldi anche per sponsorizzare campagne politiche per ottenere una certa influenza sui politici.

Tuttavia vi sono dei limiti ai poteri della ricchezza in una società democratica ma sono comunque maggiori di quelli esercitati dalla classe borghese o povera. Una grande ricchezza offre la possibilità di poter compiere opere molto buone. Lo studio della ricchezza ha esaminato la forma della distribuzione e i livelli di disuguaglianza come la sua composizione e la composizione dei portafogli delle famiglie. La ricerca ha inoltre provato ad identificare l'importanza di differenti fonti di disuguaglianza del benessere, c'è stato ovviamente un grande interesse in come questa disuguaglianza si sia comportata in questo periodo, l'evidenza indica che sia cresciuta in modo meno significativo rispetto alla disuguaglianza dei redditi.

Country	WIDER/UNU World Wealth Study						Luxembourg Wealth Study2 (preliminary results)			
	Year	Source	Unit	Share of top 10%	Share of top 1%	Gini	Year	Share of top 10%	Share of top 1%	Gini
Australia	2002	S	H	45.0		0.622				
Canada	1999	S	F	53.0		0.688	1999	53	15	0.75
Denmark	1975	WT	F	76.4	28.8	0.808				
Finland	1998	S	H	42.3		0.621	1998	45	13	0.68
France	1994	EM	1	61.0	21.3	0.730				
Germany	1998	S	H	44.4		0.667	2002	54	14	0.78
Ireland	1987	S	H	42.3	10.4	0.581				
Italy	2000	s	H	48.5	17.2	0.609	2002	42	11	0.61
Japan	1999	s	H	39.3		0.547				
Korea	1988	s	H	43.1	14.0	0.579				
New Zealand	2001	s	Tax Unit	51.7		0.651				
Norway	2000	s	H	50.5		0.633				
Spain	2002	s	H	41.9	18.3	0.570				
Sweden	2002	WT	H	58.6		0.742	2002	58	18	0.89
Switzerland	1997	WT	F	71.3	34.8	0.803				
UK	2000	EM	1	56.0	23.0	0.697	2000	45	10	0.66
USA	2001	s	F	69.8	32.7	0.801	2001	71	33	0.84

tabella 7: Confronto internazionale sugli indicatori di disuguaglianza della ricchezza nei recenti studi

Fonte: Nolan, Salverda e Smeeding (2009)

La tabella 7 mostra i risultati di 17 paesi dell'OECD, 12 dei quali sono rappresentati da un sondaggio, 3 dall'imposta sul patrimonio e 2 col metodo dei moltiplicatori di tenuta. Nella maggior parte dei casi l'unità è rappresentata dalla casa, mentre in 4 casi dalla famiglia e, nei rimanenti 2 casi, con il metodo dei moltiplicatori, dal singolo adulto. La definizione di ricchezza si differenzia inoltre tra i vari paesi, per esempio, guardando al consumo dei beni durevoli e di chi detiene una casa propria.

Il primo gruppo della tavola ci indica le cose che hanno in comune i paesi, nonostante la varietà dei metodi usati. In termini assoluti la disuguaglianza sulla ricchezza è alta in tutti e 17 i paesi. La quota del 10% più elevato varia dal 39% al 76%, e il coefficiente di Gini da 0,55 a 0,81.

Visti i molti metodi usati, non risulta chiaro quanta importanza mettere alle differenze tra i paesi nel primo gruppo della tabella 7. I migliori dati li troviamo per gli USA, che mostrano la quota del 10% più elevato al 69,8% e Gini allo 0,801. Pochi altri paesi usando l'approccio del sondaggio sono arrivati vicini a questi livelli. Potrebbe essere perché gli USA possiedono invece un'alta disuguaglianza nella ricchezza, ma potrebbe anche essere particolarmente dovuta a sforzi che hanno avuto poco successo per raggiungere il massimo risultato. Forse numeri più accurati ci vengono dati dalla tassa sulla ricchezza e dalle stime del moltiplicatore, che mostrano le quote del 10% più elevato variare dal 56% della Gran Bretagna al 71,3% della Svizzera ed il coefficiente di Gini da 0,697 per il primo e 0,803 per il secondo.

Fortunatamente, le stime sono state preparate usando metodi diversi e non c'è un solo tipo di dati internazionali disponibile. 10 paesi dell'OECD stanno cooperando per produrre dati confrontabili a livello internazionale. Il secondo gruppo della tabella 7 mostra i risultati preliminari. Tutti questi dati sono fondati su sondaggi, usando la casa come unità, riuscendo così ad avere una definizione comune di ricchezza. Sfortunatamente, per ottenere una definizione comune di ricchezza qualcuna delle componenti deve essere omessa dalla maggior parte dei dati sui paesi. Per esempio, le pensioni e l'equità negli affari vengono esclusi.

Le tecniche di sondaggio si diversificano tra i paesi, per esempio attraverso il campionamento della quota più alta in alcuni paesi ma non negli altri, come discusso in precedenza. Sono interessanti i risultati degli ultimi due gruppi della tabella 7 che presentano una correlazione tra di loro molto alta nonostante le differenze tra i dati ed i metodi utilizzati. In entrambi i casi la disuguaglianza più bassa si trova in Italia mentre la più alta è negli USA.

La disuguaglianza della ricchezza è alta e contribuisce in larga misura su quella dei redditi e del consumo, inoltre non è sempre uno dei migliori indicatori delle più grandi disuguaglianze del benessere. In particolare le politiche della ricchezza possono migliorare il benessere di gruppi di persone con basso reddito, mentre allo stesso tempo, riducono i loro incentivi a risparmiare. Questo potrebbe condurre ad osservare alte disuguaglianze di benessere in paesi dove non ci aspetteremmo che ci siano come quelli scandinavi, per esempio.

Una maggior e miglior ricerca risulta necessaria per potere capire meglio che connessioni vi siano tra la politica pubblica e la disuguaglianza della salute. Si sono notate, inoltre, che ci sono grosse differenze tra i portafogli delle famiglie e l'importanza del debito dei paesi. Gli USA sono dei leader nei rischi sulla media dei portafogli delle famiglie e la partecipazione in titoli rischiosi. Alcuni di questi investitori in titoli finanziari rischiosi non sono legati a chi ha alti livelli di reddito e benessere, il rischio, in molti casi, aumenta per chi ha alti livelli di indebitamento. Questo grande

livello di rischio potrebbe in parte essere responsabile per il fatto che gli USA mostrino uno dei più alti livelli di disuguaglianza sul benessere e risultano in testa nettamente in questa classifica rispetto a tutti gli altri paesi.

In paesi come Italia, Germania e Giappone vi è una più bassa partecipazione ai titoli finanziari rischiosi e generalmente un basso debito. Questi paesi sono molto meno concentrati e più omogenei nella distribuzione del benessere rispetto agli USA. Mentre la distribuzione dei redditi è cresciuta fortemente per tre decenni negli USA, invece, in Gran Bretagna ed in altri paesi dell'OECD la crescita riguardante l'aumento della disuguaglianza non è stato particolarmente significativo.

Ulteriori ricerche sono necessarie per approfondire l'argomento e capire le ragioni di questo contrasto, ma rimanendo nell'ambito delle spiegazioni più plausibili, queste, includono la mancanza di una prospettiva di un ricco pensionamento, l'aumento dei prezzi delle case e gli incentivi per la classe borghese e più povera a risparmiare dovuto ad un costante ritiro dello stato nel garantire una certa sicurezza sociale e un certo tipo di sistema pensionistico.

In aggiunta, i ricchi nei maggior paesi OECD sono diventati ancora più ricchi sia in termini assoluti che relativi riguardante i redditi. Questo non è immediatamente visibile ogni qual volta si riscontra una concentrazione della ricchezza o della disuguaglianza perché il resto della popolazione meno abbiente tende a condividere con i propri parenti i beni che ha a disposizione. Tuttavia, con l'aumento dei super ricchi, cioè dei ricchi che diventano sempre più ricchi a discapito del resto della popolazione, si può notare un aumento significativo della concentrazione della ricchezza che, forse, riflette la crescita della tendenza della regola del vincitore prende tutto che, con la globalizzazione, ha preso piede velocemente nel business del mondo moderno. Una maggior ricchezza consente alla classe più agiata di poter appianare i propri consumi e questo funge come un'ottima autoassicurazione.

In un mondo dove le famiglie delle classi meno abbienti vengono esposte a crescenti livelli di rischio, in parte anche a scelte difficili dovuto ad un ampio e diffuso cambiamento di politica della famiglia, il successo nella costruzione di beni personali sta diventando davvero importante. L'aumento dell'aspettativa di vita e quindi il progressivo invecchiamento della popolazione che ne consegue rinforzano l'importanza di creare un risparmio familiare di certe dimensioni per poter affrontare serenamente il resto della propria vita. Non solo c'è l'aumento del numero di persone che raggiungono la vecchiaia, ma queste devono provvedere a coprire un periodo più lungo della loro vita da quando vanno in pensione, in sostanza gli stessi risparmi devono essere sufficienti a coprire un periodo più lungo rispetto a quanto non accadeva in precedenza diversi anni fa perché si è allungata la durata della vita.

Tutti questi aspetti suggeriscono che è importante tenere conto quando si analizzano anche gli altri paesi della ricchezza pensionistica per poter analizzare il ruolo del patrimonio personale e del debito nella determinazione del benessere.

1.5 DISUGUAGLIANZA DI GENERE

Passiamo ora ad analizzare l'aspetto sulla disuguaglianza di genere tra uomo e donna che si è caratterizzata fin dai tempi antichi. Tuttavia, a partire dalla seconda metà del ventesimo secolo, si è avuto un maggior e più significativo cambiamento incluso, per la prima volta, la promozione dell'uguaglianza tra i sessi come impegno formale preso nelle varie agende degli stati in materia di politica nazionale ed internazionale.

Nelle economie avanzate il ruolo che ha avuto la donna nei lavori retribuiti si è allargato ad una velocità senza precedenti, in alcuni paesi addirittura il loro numero è aumentato così considerevolmente che ha avvicinato il numero dei loro colleghi maschi per la prima volta nelle statistiche moderne. Questa femminilizzazione della forza lavoro in termini numerici è avvenuta parallelamente a cambiamenti qualitativi su come le donne entrino nel mondo del lavoro, riuscendo ad entrare anche in industrie dove fino a poco tempo prima la loro presenza era rada o addirittura assente. Questo sviluppo è diventato marcato soprattutto nei ruoli manageriali e professionali.

Con il progressivo cambio di attività economica delle donne da casalinghe a lavoratrici, i guadagni delle donne hanno dato un importante contributo ai redditi familiari col passare del tempo, hanno reso possibile un miglioramento del loro stato con conseguente aumento del loro potere contrattuale. Questi sviluppi hanno consentito alle donne di conquistare uno stato di indipendenza finanziaria senza precedenti e sono stati un elemento chiave nella trasformazione della loro posizione economica e sociale.

Ma mentre le donne continuano a fare passi da gigante verso la parità economica, la loro trasformazione rimane ancora incompleta. Le loro opportunità di occupazione sono ancora spesso inferiori e concentrate in una ristretta gamma di attività, rimangono poco rappresentate in professioni prestigiose e nei lavori più importanti, in genere prendono meno soldi per lo stesso lavoro rispetto agli uomini, lo stesso accade nei lavori dove le retribuzioni sono basse. L'uguaglianza dei risultati nel mercato del lavoro non è stato ancora raggiunto.

Fuori dal mercato del lavoro, non sono misurate dalle statistiche economiche ma sono comunque di una grande importanza pratica, sono il tempo e le forze che le donne dedicano alla cura dei bambini e degli anziani, spesso sono costrette a dover diminuire la loro partecipazione nel lavoro per poter svolgere queste attività. Gli stipendi più bassi delle donne nell'occupazione ed una vita lavorativa più breve hanno la conseguenza di portare guardare inferiori nel corso della vita, diritti pensionistici ridotti ed un maggior rischio di povertà in età avanzata, tutti fattori che non fanno altro che accentuare la disuguaglianza.

La persistenza di risultati non ugualitari unito al sottoutilizzo delle capacità femminili hanno l'effetto di condurre alla restrizione delle opportunità individuali che ne implicano, il tutto è economicamente inefficiente e socialmente non equo. Questo ha spinto ad una generalizzazione della legislazione anti discriminatoria, che si è progressivamente rafforzata ed estesa attraverso disposizioni sulle pari opportunità e sull'equo trattamento nei casi in cui si verificano le condizioni sopra citate, sono state introdotte inoltre una serie di misure volte a sostenere le madri che lavorano.

Nonostante l'introduzione di queste nuove norme e il profondo cambiamento economico sociale che è in atto, la disuguaglianza sui redditi percepiti per uno stesso lavoro tra donne e uomini rimane, tutt'oggi, un problema significativo. Per qualcuno è una chiara prova dell'esistenza di un trattamento non equo o di discriminazione. Secondo altri, risultati non equi non dovrebbero essere poi una sorpresa ed essere inaccettabili.

Secondo alcuni se la posizione delle donne nel mercato del lavoro è liberamente scelta allora non ci dovrebbe essere una causa che ci faccia concepire la loro condizione di inferiorità. Altri ancora invece hanno una sensazione di inquietudine sul fatto che le stesse opportunità non vengano veramente offerte, ma che il problema riguardante la parità dei sessi nel mercato del lavoro sia secondaria rispetto alla parità tra la mura domestiche e per quanto riguarda il lavoro non regolato dal mercato. Il ruolo delle donne in gravidanza e nell'educazione dei figli pone una differenza di base o una disuguaglianza che non dovrebbe essere costante nel loro stato economico per tutta la durata della loro vita.

Entrando più nello specifico con i risultati ottenuti nella seconda parte del ventesimo secolo, una sola generazione fa erano circa 100 milioni le donne impegnate nella forza lavoro nelle economie più avanzate. Dal 2005 questo dato è aumentato fino a raggiungere i 150 milioni portando ad avere uno dei risultati più consistenti e suggestivi sugli sviluppi dell'era economica e sociale.

Country	Female civilian labor force (millions)			Females: average annual increase %	Males: average annual increase %	Female share in civilian labor force %		
	1973	1995	2005	1973-2005	1973-2005	1973	1995	2005
France	8.1	11.4	12.8	1.4	0.2	37.7	45.9	47.3
Germany ¹	10.2 ¹	16.8	18.4	1.9 ¹	0.9 ¹	37.8 ¹	43.1	45.1
Italy	6.2	8.4	9.8	1.5	0.1	30.3	37.2	40.5
Sweden	1.6	2.1	2.2	1.0	0.1	41.0	47.8	47.7
United Kingdom	9.4	12.5	13.6	1.2	0.0	37.1	44.7	46.4
United States	34.8	60.9	69.3	2.2	1.2	38.9	46.1	46.4
Nordic countries ²	4.3	5.6	5.9	1.1	0.3	41.5	47.1	47.7
Southern Europe ³	12.5°	18.3	23.0	1.9"	0.4"	30.5°	38.4	41.5
Eastern Europe ⁴		13.0	13.2	0.1 ⁶	0.2 ⁶		45.5	45.3
OECD	102.9°	159.1	178.6	1.7°	0.7"	37.2°	43.6	44.9

Tabella 8: Forza lavoro civile, OECD e paesi scelti, 1973-2005

Fonte: Nolan, Salverda e Smeeding (2009)

Nella tabella sopra riportata è possibile notare una tendenza al rialzo abbastanza universale, con un'occupazione crescente delle donne che ha visto doppiare la crescita nell'occupazione maschile. Come risultato la quota femminile nell'OECD è cresciuta dal 37% al 45%, la più alta nelle nazioni nordiche, più del 48% in Finlandia, mentre la più bassa, appena sopra al 40%, nei paesi meridionali dell'Europa. La grande espansione nella partecipazione alla forza lavoro femminile ha dimezzato la differenza di occupazione tra i sessi, misurato come dalla differenza dei rapporti tra occupazione e popolazione per uomini e donne.

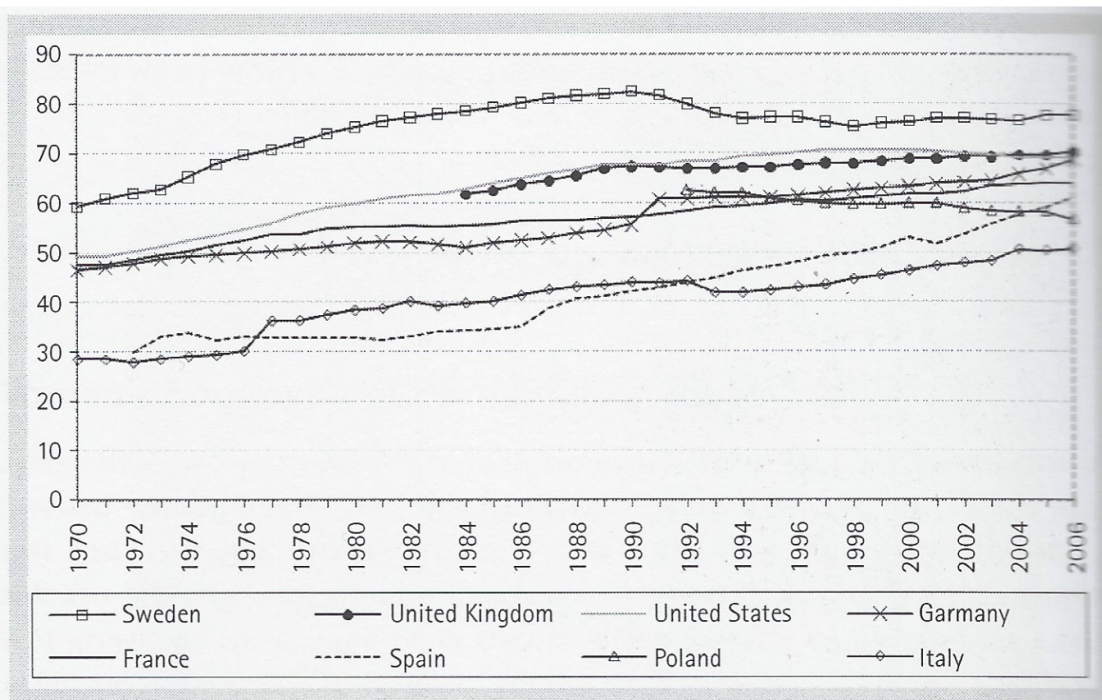


Fig. 12.1. Women's labor force participation, ages 25-54; selected countries

Figura10: Partecipazione femminile alla forza lavoro, età 25-54; nei paesi scelti

Fonte: Nolan, Salverda e Smeeding (2009)

Questa figura mostra la tendenza marcata, in direzione convergente, con la partecipazione dei tassi crescenti di occupazione femminile che sono particolarmente forti in quei paesi che erano più bassi, prevalentemente quelli del sud Europa, mentre rimangono statici, o addirittura scenderanno, dove questa tendenza aveva già raggiunto alti livelli in paesi come la Svezia e gli USA. Nonostante queste forti crescite recenti, le partecipazioni delle donne nel mondo del lavoro nei paesi del sud Europa rimane sotto il livello già raggiunto in molti dei restanti paesi dell'OECD una generazione fa.

Una maggiore forza guida questo restringimento della differenza di occupazione tra i sessi che ha visto crescere l'occupazione tra le madri che prendono periodi di pausa meno corti e meno frequenti: negli USA e in Gran Bretagna una madre su due adesso ritorna a lavorare prima che il figlio compia 1 anno.

In altri paesi, come Germania ed Olanda, tuttavia, entrare o rientrare nei lavori retribuiti è stato fatto da donne di tutte le età. La differenza tra i sessi nell'occupazione su base organica sottovaluta la disparità tra questi nei lavori retribuiti svolti. Le donne lavorando a tempo pieno fanno orari settimanali più brevi rispetto agli uomini, riflettendo differenze, nei mix occupazionali. Più precisamente, le donne sono molto più adatte a fare lavori part-time: il 26% delle donne e meno del 7% degli uomini nei paesi dell'OECD sono stati assunti con questo tipo di contratto.

L'incidenza del lavoro part-time tra le donne varia anche di molto. Di gran lunga la quota più alta di lavoro part-time la troviamo in Olanda, il 57% delle donne che lavorano, ma è sopra del 40% anche in paesi come la Gran Bretagna, la Norvegia, la Svizzera e l'Australia; in altri paesi come Usa, Svezia e Italia, la partecipazione al lavoro part-time si attesta intorno al 20%.

Si può notare come le relazioni non particolarmente strette emergano tra il livello della partecipazione alla forza lavoro delle donne e le quote dell'occupazione part-time (OECD 2002). Le economie avanzate mostrano un'uguaglianza ma rimane ancora una disuguaglianza occupazionale tra uomini e donne. Il lavoro rappresenta per la donna una scelta individuale, con dei costi associati, includendo le opportunità costo-beneficio, in più non è necessariamente migliore in termini di benessere.

Le preferenze segnalate, tuttavia, indicano che anche tra coppie con bambini in età pre-scolare il tasso di occupazione attuale per le donne sono ben al di sotto dei livelli desiderati, sia per chi lavora a tempo pieno sia per chi lavora part-time, con il tipo di modello che riscuote maggior successo che è seguito solo da un quarto di questi. Alla luce di tutto questo l'obiettivo del trattato di Lisbona per aumentare il tasso di occupazione femminile al 60% in tutti i paesi membri dell'UE potrebbe risultare però modesto. Allo stesso tempo il recente risultato dell'inversione del tasso occupazionale delle donne in Svezia e negli USA suggerisce che la preferenza femminile potrebbe fissare un massimo per un livello di partecipazione al lavoro notevolmente non molto paritario con quello degli uomini. L'uguaglianza in termini di benessere potrebbe non implicare la parità in termini numerici.

La distribuzione dell'occupazione del lavoro femminile è tradizionalmente stato visto come una delle maggiori fonti di svantaggio del mercato del lavoro, con il lavoro femminile sproporzionatamente ricompreso dove sia i salari che l'occupazione sono bassi.

Più recentemente, con il raggiungimento di una sempre crescente istruzione femminile e del mercato del lavoro, la questione della promozioni nei migliori lavori e per le massime cariche ha raggiunto una nuova dimensione. La distribuzione dell'occupazione attraverso le professioni fortemente segmentato tra i due sessi. Guardando tra i 50 e gli 80 gruppi occupazionali, l'OECD mostra che tra il 60% e l'80% delle donne che sono occupate nei 10 migliori tipi di lavoro femminile, sono notevolmente simili tra i vari paesi. Tra questi lavori sono inclusi quelli clericali, di vendita, d'insegnamento, assistenza infermieristica e di pulizia, benché negli USA e in Canada anche le occupazioni manageriali siano incluse in questa lista.

L'occupazione maschile, d'altro canto, è molto più diversificata, con meno di metà del totale che è impegnato nelle prime 10 occupazioni. Le tendenze nella struttura occupazionale degli impieghi femminili mostrano una divisione oltre l'Atlantico. Negli USA è diventato marcatamente più diversificato, principalmente come l'aumento della presenza delle donne che ha rilanciato la

mescolamento occupazionale tra i sessi, una tendenza che era già in corso negli anni 70', in seguito al veloce aumento dell'istruzione femminile degli anni 60'.

Il più grande cambiamento nella partecipazione alla forza lavoro delle donne continua ad essere il loro inserimento in carriere professionali non tradizionali altamente qualificate. In Europa, d'altro canto, il cambiamento è stato molto più lento, con la segregazione che rimane alta, includendo, sorprendentemente, i paesi scandinavi, un'alta partecipazione alla forza lavoro non significa necessariamente che la segregazione non vi sia più. Confrontando i paesi dell'UE con quelli degli USA, si è potuto confermare che la segregazione più alta si è registrata nei paesi dell'UE, includendo anche donne molto istruite, anche se qui in genere è più debole. La segregazione risulta essere particolarmente marcata tra donne che non raggiungono un'alta istruzione e quelle che hanno dei figli, meno tra le donne più giovani che stanno iniziando a seguire il modello americano che offre maggiori scelte occupazionali e di carriera se si è raggiunto un certo livello di istruzione.

La relazione tra segregazione occupazionale e disuguaglianza non è direttamente correlata. La segregazione orizzontale, con uomini e donne che svolgono lavori diversi per uno stesso tipo di lavoro, si verifica a tutti i livelli occupazionali: professionali (insegnanti), intermedi (segretarie) e poco qualificati (assistenti al bancone).

L'ordinamento per genere riflette diverse preferenze, che porta ad un eccesso di rappresentazione delle donne nei servizi personali. O le donne potrebbero scegliere occupazioni dove il lavoro pratico consente un miglior compromesso con i lavori domestici. In generale, comunque, le donne trovano occupazioni in lavori con bassi salari, in aggiunta, le occupazioni prettamente femminili tendono ad essere pure sottopagate. La segregazione femminile occupazionale sarà uno svantaggio se i lavori sono meno ben ricompensati rimarranno un lavoro destinato, per lo più, a sole donne.

L'approccio dell'affollamento occupazionale sostiene che minori opportunità per le donne di entrare in lavori maschili porti ad un eccesso della domanda sulla disposizione di occupazioni femminili, deprimendo quindi i salari. Più precisamente, dove le donne sono limitate al loro accesso a promozioni al livello successivo, privandole dell'opportunità di avanzamento di carriera, questa è una discriminazione di tipo verticale ed è sia non equa che non efficiente. Il problema non è tanto se esista o meno la segregazione, ma quanto a fondo influisce sui risultati delle donne nel mercato del lavoro. Identificato attraverso stime econometriche questo, è in continuo cambiamento.

La differenza di pagamento tra i sessi è tipicamente visto come il problema centrale sulla disuguaglianza economica femminile. Tassi di pagamento separati per uomini e donne come citato sopra sono adesso illegali, e lo è stato già da 50 anni nel mondo sviluppato. Ma la differenza di pagamento tra i sessi sopravvive universalmente.

La media ponderata di ogni ora pagata alle donne tra tutti i paesi, stimata dall'OECD, è nell'84% degli uomini, una differenza del 16%. Negli USA questo divario si attesta intorno al 23%, e nei paesi UE è tra il 10% ed il 25%; divari relativamente bassi si possono trovare in Belgio, Australia, Nuova Zelanda e nei paesi dell'est Europa, i divari sono invece molti più alti nei paesi dell'Europa dell'ovest, in particolare nella Gran Bretagna (OECD 2006). Il divario tra i pagamenti si è ridotto, soprattutto, a partire da metà anni 60', benché questo progresso ha recentemente vacillato dove

si può notare un contrasto tra il basso divario dei paesi scandinavi e l'alto divario che c'è ora negli USA. Mentre il modello specifico legato al divario dei pagamenti tra i due sessi varia, le caratteristiche più importanti della retribuzione relativa alle donne sono comuni tra i paesi.

Country	Total fertility rate			Mean age of mothers at first birth		
	1970	1995	2004	1970	1995	2004
France	2.47	1.70	1.91	24.4	28.1	28.4
Germany	2.03	1.25	1.36	24.0	27.5	29.0
Italy	2.42	1.18	1.33	25.0	28.0	n.a.
Sweden	1.92	1.73	1.75	25.9	27.2	28.6
United Kingdom	2.43	1.70	1.76	n.a.	28.3	29.5°
United States	2.48	2.02	2.04	24.1	24.5	25.13
Nordic countries ¹	2.05	1.80	1.79	24.7b	27.1	28.1°
Southern Europe ²	2.64	1.27	1.34	25.0C	27.2	28. r01
Poland	2.20	1.61	1.23	22.8	23.8	25.6

Tabella 9: Tassi di fertilità ed età media delle donne quando diventano madri per la prima volta, OECD e paesi scelti, 1970, 1995, and 2004

Fonte: Nolan, Salverda e Smeeding (2009)

Come illustrato dalla figura, per le 3 maggiori economie i guadagni delle donne sono al di sotto di quelli degli uomini guardando alla distribuzione dei guadagni. Le donne sono concentrate su livelli di pagamento bassi e pesantemente inferiori numericamente su livelli di guadagni alti. Lo svantaggio dei guadagni si applica a tutti i cicli di vita.

Anche come entrano nel mercato del lavoro le donne tendono ad essere sottopagate; sul finire dei loro vent'anni il loro salario base rimane basso e questo incide pesantemente sul resto delle loro vite lavorative. Il divario sui guadagni fa notizia, ma sono, di sicuro, prove scarse della presenza o altrimenti del trattamento non equo. Le differenze di pagamento riflettono differenze nelle caratteristiche produttive individuali come educazione, esperienze, abilità, motivazione, e dei vantaggi considerevoli, incluse le rendite, dei loro posti di lavoro.

La discriminazione cresce solo nella parte del divario dei guadagni dovuti a ricompense che non sono uguali per quelle caratteristiche, o trattamenti disuguali dovuti a caratteristiche diverse, di genere in questo caso, che sono irrilevanti durante la prestazione lavorativa. Valutare quanta distanza ci sia tra le differenze di pagamento e ricompense non uguali per un'equa produttività presenta il maggiore cambiamento.

Il fondamento per la trasformazione delle attività economiche delle donne fuori dalle mura domestiche è la trasformazione nel loro relativo raggiungimento livello di un'istruzione adeguata.

Questo slancio nel loro investimento sul capitale umano aumenta l'incentivo alla partecipazione occupazionale, e dà accesso libero ad occupazioni che richiedono elevate capacità e che danno migliori ricompense.

L'avanzamento delle donne nell'istruzione è stata notevole sia in scala che in ogni paese. Tra le economie sviluppate le donne adesso sorpassano gli uomini nel raggiungimento di una buona istruzione nella maggior parte dei casi. A scuola le ragazze sono più brave dei ragazzi nelle materie basilari. Il programma per la valutazione degli studenti internazionali accerta che nel raggiungimento tra gli allievi della scuola secondaria le ragazze hanno una forte superiorità dovunque nel saper leggere bene, e spesso, qualche vantaggio in matematica e scienze.

Come visto recentemente, nel 1985, in solo 4 dei 17 paesi OECD c'erano molte più donne che uomini che andavano a studiare all'università: USA, Svezia, Portogallo e Francia. Adesso solo in Turchia e Svizzera ci sono più uomini iscritti, ma anche lì le donne stanno colmando il divario. In molti paesi le donne presentano sostanzialmente il maggior numero tra gli iscritti, in Gran Bretagna, per esempio, il 38% per gli uomini e il 47 % per le donne.

L'acquisizione di capitale umano e la partecipazione occupazionale sono fortemente e mutualmente rinforzanti tra loro, nonostante la tradizionale distinzione tra la diminuzione fuori del mercato del lavoro e la diminuzione dentro il mercato del lavoro. Dove le opportunità per l'occupazione e l'avanzamento di carriera sono ristrette, l'incentivo di acquisire istruzione e qualificazione vengono frenate. Dove il raggiungimento dello studio è debole, l'avanzamento occupazionale è limitato. Sempre più avviene la situazione inversa, cioè con le donne che accumulano titoli di studio portano a raggiungere alti tassi di occupazione femminile: l'86% delle donne con livelli di istruzione alti, cioè con la laurea o almeno il diploma, sono economicamente attive nelle economie più avanzate se lo confrontiamo con il meno del 50% delle donne che non hanno ottenuto nemmeno la qualifica del diploma delle superiori.

Le donne con alti titoli di studio hanno accesso a lavori meglio retribuiti e hanno un'autonomia tale da permetterle di poter far figli. L'assenza del mercato del lavoro è più costosa per loro nel futuro avanzamento di carriera, accentuando il costo opportunità di uno stop di carriera. Loro sono inoltre, molto probabilmente, impiegate in lavori a tempo pieno e possono ottenere più pause brevi dal lavoro. Questo è molto chiaro negli USA, dove lo slancio dell'istruzione con l'università per le donne negli anni 60' ha provocato la trasformazione della partecipazione femminile nell'occupazione del lavoro, le altre economie più sviluppate stanno seguendo lo stesso schema generale in ritardo e con i propri metodi.

Si può notare come le ragazze e le giovani donne negli anni correnti stiano intraprendendo gli studi per anticipare un futuro che richiede, sempre più, un certo impegno per la partecipazione al mercato del lavoro. La domanda provocatoria a cui rispondere è spiegare perché le donne non vengano semplicemente prese dagli uomini andando ad iscriversi nelle università, dove le loro colleghe li stanno fortemente superando. Una spiegazione a questo fatto riguarda il termine di migliori benefici economici di educazione per le donne e di migliori costi economici per gli uomini. La crescita nei divorzi, rinforzato dalla grande responsabilità economica sui bambini che ne segue, crea degli incentivi per le donne ad investire nel proprio capitale umano per assicurarsi un'autosufficienza finanziaria.

Le ragazze potrebbero avere bassi costi non pecuniari per la preparazione all'università, costruendo sui loro migliori risultati scolastici, mentre i ragazzi vengono rallentati dal loro lento sviluppo sociale e dalla propensione ad avere problemi comportamentali. Quanto siano profonde e accurate queste ipotesi sono comunque sufficienti per spiegare le grandi prestazioni globali delle donne, per il resto ci si affida a future ricerche.

Ma il crescente raggiungimento di istruzione delle donne non è del tutto buono per le loro prospettive di mercato del lavoro. Nella scelta tra le migliori università, le donne tendono a specializzarsi in arti creative e umane, che sono molto meno ricompensate nei futuri stipendi rispetto ad ingegneria e alle scienze, discipline che rimangono largamente una prerogativa maschile. Questa scelta di specializzazione si basa sul presupposto che i maschi che si sono laureati in queste discipline avranno stipendi più alti in media del 2-4% di quelli delle loro colleghe donne, contribuendo a spiegare un quarto del divario salariale che c'è tra i due sessi tra i laureati.

Da quando il vantaggio dell'istruzione femminile è diventato particolarmente spiccato tra i più giovani, questi risultati influenzeranno i crescenti tassi di partecipazione per decenni a venire. L'economista Fortin (2005) ha fatto una dichiarazione tagliente in merito: "In tutte le analisi passate, la partecipazione delle donne in una buona istruzione viene fuori in modo schiacciante come il principale fattore determinante dei favorevoli risultati ottenuti nel mercato del lavoro dalle donne. Promuovere l'accesso di queste ad una buona istruzione rimane il primario strumento della politica per favorire l'uguaglianza delle donne nel mercato del lavoro". In futuro il problema potrebbe essere che gli uomini lascino l'istruzione con qualifiche limitate.

Dove il raggiungimento dell'istruzione fornisce la guida fondamentale per il lato dell'offerta di lavoro, la domanda si sta evolvendo e sta favorendo, in vari modi, il ruolo della donna all'interno del mercato del lavoro. I cambiamenti negli schemi della domanda sono orientati oltre i servizi, dove spesso le caratteristiche di deboli capacità interpersonali favoriscono le donne che hanno un vantaggio comparativo. Il passaggio delle donne da un ambiente lavorativo casalingo ad uno esterno nel mercato del lavoro è un processo che ha favorito opportunità occupazionali per le donne. La domanda per donne con alti gradi di istruzione sta aumentando, ad un ritmo che va di pari passo con il raggiungimento di sempre da parte delle donne di lauree e qualifiche andando incontro simultaneamente alla domanda.

Allo stesso tempo, le donne sono scappate da tipi di lavoro manuali che incontrano sempre maggiori difficoltà a ritagliarsi il loro spazio nel mercato del lavoro e che sono un tipo di lavoro che è prerogativa degli uomini in generale. Questo processo è caratterizzato come un prevenuto cambiamento femminile tecnico. Più precisamente, il cambiamento tecnologico del lavoro diventa sempre più emergente e si pone come la maggiore forza nuova che espande le domande per le capacità femminili. L'ICT, basato sulla trasformazione del lavoro, sta avendo un crescente impatto sull'evoluzione della produttività degli uomini e delle donne e sul divario salariale tra i due sessi.

In questa area di ricerca, relativamente nuova, l'attività si basa su una struttura sviluppata) e applicata dagli economisti dove da un ruolo centrale alla computerizzazione del posto di lavoro come una delle principali cause dei cambiamenti nelle richieste di capacità occupazionali. In questa struttura il lavoro svolto in un'occupazione è diviso in una serie di attività, ognuna delle quali può essere caratterizzata dalla sua sostituibilità o complementarietà con i computer, cambiando la natura del lavoro e le relative domande per le capacità lavorative.

Il maggior impatto del cambiamento tecnologico è di incrementare il ruolo della non routine analitica con un compito più interattivo, come ad esempio una risoluzione di problemi, di organizzazione o di management, consentendo così di ridurre i lavori di routine come la contabilità o i compiti manuali grazie al funzionamento delle macchine che svolgono quei lavori al posto dell'uomo.

Tuttavia, non sviluppati direttamente per quello, l'approccio ad un lavoro con compiti basilari si adatta in modo naturale ad una dimensione di genere. I cambiamenti nel contenuto lavorativo si sono evoluti diversamente per gli uomini e per le donne. I compiti di routine fatti dalle donne sono andati in forte calo, come evidenziato dal collasso nel di occupati come dattilografe e impiegati comuni d'ufficio con un più grande ruolo esecutivo ed amministrativo, mentre i compiti riguardanti lavori di routine vengono delegati ai computer.

Per l'uguaglianza tra i sessi, la maggiore inferenza da questo approccio di compito basilare sta nel fatto che la riqualificazione dentro il lavoro ha preso piede in lavori per lo più svolti dalle donne, dove potrebbero essere, di sicuro, collegati al loro crescente grado d'istruzione, migliorando la produttività femminile in occupazioni tradizionalmente femminili.

Al contrario, la gamma di lavori di routine più generalmente svolti dagli uomini non ha una competenza comparabile col loro grado di abilità. Le analisi di questo approccio sono da ricercare nell'origine per i requisiti necessari per i compiti basilari ed offre potenzialmente nuovi importanti percorsi per capire i cambiamenti della natura dei lavori e le loro implicazioni che si ripercuotono tra i due generi.

Molte cose sono state fatte in direzione del raggiungimento dell'uguaglianza economica per le donne, ma ancora insufficienti per quanto riguarda il riconoscimento dell'uguaglianza tra i due sessi e l'uguaglianza di trattamento non ancora appropriatamente applicati. Molti articoli che riguardano gli stati economici e sociali delle donne sui diritti di cittadinanza, il matrimonio nei lavori professionali sono diritti limitati, anche per quanto riguarda la possibilità di accesso a qualificazioni di istruzione e professionali più alte.

La disuguaglianza e la discriminazione certamente ancora esistono. Sono successi degli episodi sorprendenti in cui chi assume le donne lo fa solo per dimostrare una certa armonia nell'assunzione generale dei posti di lavoro. Da lì, è stata aperta la strada nella letteratura delle assunzioni che mostrano i finti candidati femminili ricevuti offerte di lavoro più basse rispetto agli uomini partendo da un curriculum vitae simile. Il MIT ha indicato sistematici trattamenti avversi sulle facoltà delle donne. Ciò nonostante, il maggior sviluppo attraverso il mondo sviluppato continua ad essere la riduzione sulla disuguaglianza contro le donne.

Il periodo che va a partire dal finire degli anni 70' negli USA è caratterizzato secondo alcuni come "la quieta rivoluzione" nello stato delle donne. La rivoluzione non sta tanto nell'aumento della partecipazione occupazionale quanto nella natura delle scelte compiute dalle donne e dalle loro decisioni a riguardo. Lei mette adesso l'investimento del suo capitale umano nelle aspettative nel sostegno al compimento del proprio lavoro, lei definisce la sua identità almeno in parte attraverso la propria occupazione o carriera, e le sue partecipazioni sulle decisioni lavorative saranno fatte automaticamente o insieme al compagno, e non come una cosa percepita di secondaria importanza.

La partecipazione alla forza lavoro è il primo indicatore di questa rivoluzione, ma è solo uno tra tanti. Per questo deve essere aggiunto che molto del progresso sullo stato femminile fatto nelle recenti decadi è basato in profondi trend economici, con l'influenza della tecnologia sulla domanda a suo favore ed il raggiungimento di una buona istruzione le donne hanno migliorato la propria offerta di lavoro.

Ma questi due fattori che stanno guidando la trasformazione dei risultati delle donne nel mercato del lavoro, come il raggiungimento di una buona istruzione e l'aumento di capacità dovute dal bisogno di adattarsi al cambiamento tecnologico sul posto di lavoro, sono ancora lontani dall'essere conosciuti a fondo oggi. La trasformazione del ruolo delle donne nell'istruzione sta avvenendo in tutto il mondo, ma perché esse hanno così improvvisamente e ovunque superato gli uomini e c'è bisogno di una spiegazione che sia sensata su scala globale.

Similmente, un'interpretazione sull'attività di base del cambiamento tecnologico e sulle sue implicazioni tra i due generi sono altamente suggestive, ma stabiliscono una forte prova che deve essere dimostrata nelle ricerche future a tal riguardo. Queste implicazioni per le casalinghe che si stanno trasformando in donne di successo nel mercato del lavoro si intriettano sempre più con grande urgenza. Solo nelle passate generazioni queste cose sono diventate la norma, ma già un quarto delle donne sposate nel lavoro stanno guadagnando di più dei loro mariti.

Questa proporzione sembra essere destinata ad aumentare. Il ridimensionamento dei divari tra i salari tra i due generi è già stato largamente minato dalle donne che lavorano a casa. Come potrebbe il comportamento casalingo adattarsi a cambiamenti più significativi nello stato economico delle donne, nel potere contrattuale e nei costi opportunità nell'uso del tempo?

Più in generale, la ricerca base identifica cambiamenti continui quando si osservano differenze tra i due sessi nei risultati del mercato del lavoro da trattamenti iniqui, interventi giusti e a quanto a fondo riflettono le differenze tra uomini e donne. Come sostenuto da una corrente economica, differenti comportamenti tra i due generi riflettono identità diverse in quanto gli uomini e le donne fanno differenti scelte e accettano differenti compromessi che diventano entrambi risposte ottime.

Per le donne l'istruzione, la partecipazione nel mercato del lavoro e la fertilità sono scelte che vanno fatte tenendo conto di tutti questi aspetti e che rifletteranno insieme i vincoli della propria identità. L'intento di capire quale identità e quali scelte siano profondamente radicate nei fattori fisici e biologici che rendono gli uomini e le donne differenti è una delle principali cose di cui si occuperà la ricerca futura. Gli sperimentalisti stanno cercando di stabilire quando gli uomini e le donne differiscono in modo sistematico in risposta a cosa potrebbe influenzarli sui risultati del loro lavoro, come l'avversione al rischio e l'orientamento a comportamenti competitivi. Molti altri, hanno lanciato un programma di ricerca su questo punto. Con l'avanzamento delle donne nel mondo del lavoro che già sta indebolendo le basi dell'approccio di Beckerian alla divisione del lavoro domestico, analisi economiche aumenteranno il bisogno di un nuovo paradigma per analizzare la parità tra i sessi.

CAPITOLO 2: LA POVERTA' E LE SUE COMPONENTI

2.1 DEFINIZIONE DI POVERTA'

Secondo l'economista Barr (2012), le opportunità di consumo individuale dovrebbero essere misurate in termini di reddito massimo, ma, poiché questo non è possibile, è necessario rivolgersi a più indici di misura. Tre di questi sono molto comuni: il consumo attuale di uno specifico gruppo di beni, la spesa totale e il totale dei soldi percepiti. Ognuno di questi indicatori presenta i suoi problemi, cioè ognuno tra questi da alcune risposte più scarse rispetto ad altre. Per prima cosa verrà proposto un termine appropriato al consumo specifico di determinati beni, e, quando bisogna risolvere quel tipo di difficoltà, composto da definizioni multidimensionali di povertà.

Per Barr la spesa è difficile da misurare e c'è bisogno di aggiustamenti per le spese inutili. Il reddito monetario è una misura non completamente corretta della ricchezza individuale. Nessuno degli indicatori dà una risposta univoca, quindi ogni definizione di povertà in termini di reddito monetario è in parte arbitraria. Tutte e tre queste misure, il consumo, la spesa e il reddito, devono affrontare un altro grande problema. Queste tengono conto solo dell'importanza delle misurazioni fatte dopo la scelta personale che ciascun individuo compie, ad esempio, se una persona decide di diventare vegetariana è possibile che potrebbe figurare oltre la linea di povertà. Per queste ed altre ragioni, nonostante una grande mole di lavoro per poter prendere delle misurazioni sulla ricchezza, fu asserito da alcuni economisti che anche quello che rilevano i migliori indici di misurazione sono dati che per definizione risultano incompleti.

Riguardo alle misurazioni fatte sul reddito familiare, per Barr, rimane il problema di come rilevarle quando uno dei componenti non lavora. Ci sono due alternative: considerare il reddito in generale e dividerlo per il numero dei componenti familiari oppure tenerlo su un piano differente. Entrambe queste soluzioni non portano comunque ad una soluzione che sia soddisfacente.

Anche riguardo al dare una definizione esatta del concetto di povertà, secondo Barr, il dubbio persiste su una sua definizione in termini assoluti o relativi. Con una definizione di tipo assoluto, una persona è povera se il suo reddito monetario è troppo basso per tenerlo in vita ed in buona salute. Studi precedenti hanno tentato di definire la povertà oggettivamente riferendosi a dei requisiti basilari per il sostentamento, questo approccio ha incontrato sulla sua via numerosi problemi. Le persone hanno differenti bisogni nutrizionali, quindi non è possibile applicare degli standard che siano comuni a tutti, non è nemmeno ragionevole aspettarsi che le persone soddisfino queste richieste spendendo il minimo possibile. Filosoficamente, l'idea di una linea di povertà assoluta viene fuori da epoche storiche in cui veniva naturale pensarla in termini di sussistenza, tuttavia questo può essere controbattuto col fatto che questa idea ormai sia anacronistica, per lo meno nei paesi più ricchi, dove le persone non hanno problemi a mantenersi

e dove il concetto di privazione è applicato a standard di tipo culturale o sentimentale o anche a quelli fisici.

Per quanto riguarda una definizione in termini relativi, Barr asserisce che è facile essere ingannati, una persona è povera se si sente povera. La definizione di povertà varia a seconda del tempo e del posto ed è legata agli standard di vita che ci sono di volta in volta, se una persona si sente povera o meno dipenderà in parte da quello che lo circonda. Si sa, per esempio, che il collasso del muro di Berlino si è verificato perché le persone che vivevano nella parte est di Berlino vedevano standard di vita migliori nella parte ovest grazie alla televisione.

Una linea di povertà assoluta rimane fissata per quanto riguarda il sostentamento, con una definizione relativa che aumenterà qualora gli standard di vita cresceranno a loro volta. Nell'ultimo caso è provato che una persona sia povera se non può prendere parte alle attività principalmente svolte dalla generalità della popolazione, questa misura è nota come lo standard di povertà della partecipazione. Quindi una persona che non ha modo di poter guardare la televisione rimane culturalmente indietro, e, per di più, nei paesi ricchi un bambino è considerato povero se non può avere accesso ad internet tramite un computer. Una linea di povertà relativa deve includere anche queste cose nei suoi standard nel momento delle rilevazioni delle misurazioni.

Un altro argomento riguardante l'aumento della linea di povertà, di cui discutere, secondo Barr, è che, con l'aumentare del reddito, la domanda per i beni inferiori diminuisce e questi poi tendono a sparire dal mercato. Come sale il reddito più persone entrano in possesso di una macchina con la conseguenza che ci sono molte meno persone ad usare i mezzi pubblici che, a loro volta, rispondono aumentando i prezzi del biglietto. In questi casi è necessario spostare la linea di povertà affinché si allinei per includere il prossimo sostituto più economico.

Formalmente, una definizione assoluta di povertà è molto più appropriata quanto più l'utilità dei ricchi e dei poveri dipenda solo dai propri redditi e, una relativa definizione, è più appropriata quanto migliori diventino i redditi. Supponiamo che la relativa funzione di utilità sia:

$$\begin{aligned}U^R &= f(Y^R) \\U^P &= f(Y^P)\end{aligned}$$

Dove U^R e U^P sono le utilità che rappresentino una persona ricca ed una persona povera, rispettivamente, Y^R e Y^P invece rappresentano i due redditi. Questo è il caso sottointeso di una funzione sociale della ricchezza e di una definizione assoluta di povertà assoluta potrebbe essere appropriata. Ma se le funzioni di utilità sono:

$$\begin{aligned}U^R &= f(Y^R, Y^P) & f_1 > 0, f_2 > 0 \\U^P &= f(Y^R, Y^P) & f_1 < 0, f_2 < 0\end{aligned}$$

Dove f_1 e f_2 sono derivate parziali dell'utilità rispetto a Y^R e Y^P .

La politica in Europa si è concentrata maggiormente su un concetto più ampio di privazione, l'esclusione sociale. Questa espressione fu usata in Francia negli anni 70' per riferirsi a persone che sono scese al di sotto della linea della sicurezza sociale. Questo termine non è così usato negli USA, dove in genere tendono a parlare di emarginazione e di sottoproletariato. L'esclusione sociale è un

concetto molto vasto. Esso comprende molti tipi di svantaggi, incluso il basso reddito, poche cure, istruzione limitata, e case povere; è un concetto intertemporale che comprende il corso della vita, per esempio il legame tra la salute mentale di un bambino e quella di un adulto. Questo concetto è intergenerazionale se si considerano i paesi che col passare delle generazioni nello stato socio-economico vivono in case sociali che vengono date alle famiglie che hanno incontrato dei determinati tipi di problemi economici.

Secondo Barr, l'esclusione sociale è caratterizzata da vari tipi di privazione, le persone possono aver avuto esperienza di alcune o tutte di queste e la privazione può avere effetti cumulativi. Un'importante implicazione è che le politiche non dovrebbero tenere solo conto di dove sono le persone ma anche da dove provengono, i risultati di un periodo possono diventare non sufficienti in quello dopo. Se è difficile definire la povertà, l'esclusione sociale lo è ancora di più. Questo porta, inesorabilmente, a dover adottare molteplici indici. Ci sono due tipi di problemi: il primo è che ogni elemento di privazione aumenta il i problemi per poter darne una definizione adeguata e di quali indici adottare per poterla misurare, il secondo, è che mescolare elementi differenti insieme in un indice di misura di privazione sociale è possibile solo applicando dei pesi diversi per i diversi elementi. Questi pesi, inesorabilmente, introdurranno il problema del giusto valore. La conclusione è che non ci sono definizioni univoche di povertà di reddito, lasciando stare l'esclusione sociale.

Secondo l'economista Jefferson (2012) la povertà viene definita e concepita in diversi modi da persona a persona. Una linea di povertà può essere definita come i soldi necessari di cui un individuo necessita per poter ottenere un minimo livello di ricchezza per non essere considerato povero. Jefferson si chiede, quindi, a quale concetto si debba ancorare una linea di povertà, la risposta che danno molti economisti è una funzione di utilità definita dal consumo. Questa linea di povertà può essere interpretata come la teoria economica basata sugli indici del costo della vita.

Tuttavia, mentre i paesi sviluppati usano una linea di povertà che definiamo assoluta, altri paesi tracciano una soglia di povertà diversa, quella della povertà relativa, poiché non è detto che le persone che vivono in un determinato paese pur avendo un reddito al di sotto della linea di povertà assoluta si trovino anche al di sotto di quella relativa perché potrebbero stare anche molto meglio di una buona fetta dei loro concittadini.

I metodi per tracciare queste soglie di povertà riprendono quelle discusse pocanzi da Barr, per cui passeremo oltre ed andremo ad analizzare i redditi e i consumi, e più precisamente, che ruolo giocano nell'individuazione di una linea di povertà assoluta o relativa.

2.2 CONSUMI E REDDITI

Prendiamo ora in considerazione come vengono determinati i redditi ed i consumi degli USA. Essi vengono determinati comparando le tasse sui redditi monetari di una famiglia o di un individuo che non sono legati ad una soglia di povertà predeterminata. Una famiglia viene definita come

quel gruppo di individui legati tra loro da fattori come il sangue o il matrimonio e che vivono sotto lo stesso tetto.

L'originale linea di povertà, ideata da Mollie Orshanky dell'amministrazione per la sicurezza sociale nel 1964, faceva parte di un piano del dipartimento dell'agricoltura. Questo era il piano più economico pensato impostato su un nutrimento bilanciato spendendo poco. La soglia di povertà per una famiglia su tre era pensata per il triplo del costo di questo piano che variava a seconda del tipo di famiglie e degli individui che la componevano. Questo piano fu usato perché un sondaggio del 1955 sulle spese riportava che una famiglia, in media, di tre o più persone, consumava circa un terzo del reddito monetario rimanente, dopo le tasse, sul cibo.

Orshanky ha usato un differente moltiplicatore nei dati per le famiglie composte da due persone che era sempre basato su quanto queste famiglie consumassero. La soglia per gli individui era settata all'80% della soglia delle famiglie composte da due persone. Oltretutto la soglia varia a seconda di come è composta la famiglia, quanti maschi o femmine, quanti bambini minorenni e se la famiglia viva in campagna. La soglia non tiene più conto di quest'ultimo aspetto ma ha introdotto una nuova caratteristica che tiene conto della composizione della famiglia, ovvero quanti anziani, che hanno superato i 65 anni, vivono in famiglia. Prima del 1969 queste soglie tenevano conto dell'inflazione annuale basata sui cambiamenti in termini di costi sugli elementi facenti parte il piano economico in materia di nutrimento.

Un significativo numero di ricerche ha evidenziato i difetti degli indici di misura della povertà ufficiali e hanno proposto metodi alternativi per misurarla. Uno degli aspetti più comunemente criticati degli indici ufficiali riguarda il fatto che definisca le risorse come reddito monetario prima delle tasse, fallendo nel suo tentativo di riflettere al meglio le risorse che sono effettivamente a disposizione per la famiglia. I redditi monetari prima delle tasse non tengono conto della sottrazione delle tasse o includono crediti d'imposta sul reddito e altre tasse di credito o altri tipi di benefici come i buoni pasto, per il pranzo a casa o a scuola, e assicurazioni per la salute pubblica.

Queste omissioni rendono il tasso di povertà ufficiale poco significativo per la valutazione delle recenti iniziative contro la povertà, queste tasse di credito e nei trasferimenti in genere si sono diffuse velocemente negli ultimi decenni. Altri studi hanno costruito alternativi indici di misura della povertà che si strutturano meglio nella comprensione dei redditi che incorporano tasse e valori di benefici non pecuniari. Questi nuovi tipi di indici sono in contrasto con gli altri su come misurare la povertà.

Gli indici di misura del reddito falliscono nel loro tentativo di cogliere le disparità nel consumo che risulta dalle differenze tra le famiglie nell'accumulazione di beni o di poter avere accesso al credito. Il possesso di beni durevoli come le case e le macchine non risulta mancante nel reddito.

Il consumo riflette meglio il valore assicurato nei programmi governativi. Per esempio, se la ricchezza è una fonte significativa per le famiglie povere, allora il valore di questa assicurazione crolla come la riforma sulla ricchezza ha introdotto regole più rigide come i limiti di tempo e di lavoro. Questo cambiamento ha creato un incentivo per queste famiglie a trovare delle alternative per assicurarsi, come la creazione di un risparmio. La perdita delle garanzie dovuta ad una linea di minore sicurezza potrebbe non ridurre il reddito, ma potrebbe ridurre il consumo delle famiglie che preferiscono mettere da parte qualcosa per gli imprevisti futuri.

Similmente, il reddito non riflette in genere i trasferimenti che sono riscontrabili nei dati sul consumo. Questo genere di trasferimenti sono una importante particolare fonte di supporto per le famiglie con basso reddito. Per esempio, nel caso delle recenti riforme sulla sicurezza della salute, un maggior accesso alla sicurezza della salute pubblica non influenza direttamente il reddito familiare. Tuttavia, questo accesso consente alle famiglie di spendere meno per la salute in generale, che rende possibile la disposizione di più risorse da spendere sul cibo e sulle cose per la casa. Quindi, gli schemi del consumo sono più adatti per valutare gli effetti della riforma sulla salute materiale rispetto agli schemi del reddito.

Benché la povertà ufficiale contenga una lista di individui, se un individuo sia povero o meno viene determinato in base all'indice del reddito a livello familiare. L'unità di analisi per gli indici ufficiali della povertà include solo individui che abbiano una casa ed abbiano legami di sangue o siano sposati. Questi indici escludono dalle risorse familiari le risorse di individui che non abbiano questo tipo di legami, come chi convive con un'altra persona. Gli economisti Citro e Michael (1995) e anche altri, hanno spiegato che i conviventi condividono le risorse con altri membri familiari.

Altri sondaggi offrono una più appropriata unità di analisi nella misurazione della povertà. Per esempio, l'unità di osservazione nella comunità europea, il consumatore unitario, include tutti quelli con legami di sangue e sposati ed anche chi convive come spiegato da una corrente economica.

Altri economisti hanno mostrato che la condivisione del reddito familiare da parte dei membri della famiglia al di fuori del nucleo familiare è cresciuto notevolmente negli anni 90'.

Verranno riportate delle tabelle di Jefferson (2012) sui tassi di povertà del consumo e del reddito per portare un esempio da approfondire su quanto detto in precedenza. Prima però vediamo come sono stati definiti gli indici usati. I tassi di povertà misurano il rapporto che c'è tra gli individui che vivono nelle famiglie con risorse che sono inferiori alla soglia della povertà, in modo tale che tutte le misurazioni siano pesate per la singola persona. Il reddito viene misurato a livello familiare, mentre il consumo dalla comunità europea viene misurato a livello di unità di consumo. Per aggiustare le differenze tra la composizione ed il numero delle famiglie, tutte le misure sono state messe in scala usando una scala equivalente adottata dall'accademia nazionale delle scienze:

$$(A + 0,7K)^{0,7}$$

(Citro e Michael, 1995), dove A è il numero di adulti nella famiglia e K è il numero dei bambini. Come detto in precedenza, la scelta di dove mettere la linea della povertà è arbitraria, e il livello della povertà in un punto del tempo diventa una funzione dell'arbitrarietà della soglia di povertà scelta. Confrontando le risorse ad uno standard assoluto non mutabile, anche se questo standard fosse scelto arbitrariamente, comunque, possiamo valutare il cambiamento nel tempo sulla privazione materiale.

Meglio rispetto all'uso della soglia di povertà ufficiale, per questi indici alternativi si specificheranno le soglie che uguagliano la povertà sull'anno di riferimento, che è il 1980. Più specificatamente, per ogni indice alternativo di misura della povertà, saranno messe soglie come il tasso della povertà per la scala equivalente di aggiustamento degli indici in modo tale che sia confrontabile con quella assoluta dell'anno 1980. Questo ancoramento del tasso di povertà del

1980 facilita il confronto dei trend attraverso gli indici di povertà, consentendo di esaminare lo stesso punto della distribuzione in un punto del tempo in cui gli indici non divergeranno semplicemente a causa dei differenti cambiamenti in punti differenti nella distribuzione. Per ottenere le soglie anche per gli altri anni, queste saranno aggiustate usando l'inflazione.

Il tasso di povertà per gli indici ufficiali viene presentato come una serie di indici alternativi basati sia sul reddito che sul consumo. Inoltre guarderemo alle caratteristiche del reddito e del consumo dei poveri e a come la composizione di questi gruppi sia cambiata nel tempo.

Resources Used to Define Poverty	Official Income Poverty	Money Income	Money Income	After-Tax Money Income	After-Tax Income plus Noncash Benefits	Consumption
Price Index	CPI-U	CPI-U	CPI-U-RS	CPI-U-RS	CPI-U-RS	CPI-U-RS
Scale	Official	NAS	NAS	NAS	NAS	NAS
Year	-1	-2	-3	-4	-5	-6
1960-1961 or 1963	0.195	0.203	0.237	0.250		0.206
1972	0.119	0.121	0.141	0.142		0.146
1980	0.130	0.130	0.130	0.130	0.130	0.130
1985	0.140	0.139	0.139	0.145	0.149	0.140
1990	0.135	0.133	0.129	0.126	0.133	0.131
1995	0.138	0.136	0.126	0.113	0.116	0.125
2000	0.113	0.111	0.101	0.088	0.096	0.103
2005	0.126	0.124	0.114	0.097	0.102	0.090
2009	0.143	0.140	0.130	0.104	0.109	0.088
Change:						
1960- or 1963-2009	-0.052	-0.063	-0.107	-0.146		-0.118
1980-2009	0.013	0.010	0.000	-0.026	-0.021	-0.042

Tabella 10: Tassi di povertà su reddito e consumo, 1960-2009

Note: I tassi vengono ancorati a quello ufficiale del 1980, questo significa che le soglie per ogni risorsa misurata nel 1980 sono state aggiustate proporzionalmente per rendere il tasso di povertà uguale a quello ufficiale del 1980, cioè del 13%. Le soglie del 1980 sono state quindi aggiustate nel tempo usando il metodo CPI-U-RS, eccezion fatta per le prime due colonne. Lo stato di povertà viene determinato a livello familiare quindi viene assegnato un peso medio a ciascun componente. I dati sui consumi sono stati forniti dalla CE e i dati sui redditi dalla CPS. La tassazione sui redditi monetari include tasse e crediti, calcolati tramite il metodo TAXSIM. Il reddito dopo la tassazione e i benefici non pecuniari includono buoni pasto e sussidi del CPS come pranzi scolastici o aiuti per la casa, aiuti medici, garanzie sulla salute durante il lavoro ed il ritorno ad un certo punto di equità. I dati sugli anni 60' provengono dalla CE, 1960-1961, e dalla CPS, 1963.

Fonte: Jefferson (2012)

La tabella 10 riporta i cambiamenti nella povertà dal 1960 per varie misure di reddito e consumo. Ogni misura è ancorata al 1980 come già spiegato, cosicché il tasso di povertà è lo stesso delle misure ufficiali del 1980, cioè del 13%. Come si può vedere nella prima colonna, la povertà ufficiale scende del 5,2% dal 19,5% del 1963 al 14,3% del 2009. La misura ufficiale scende drasticamente nel corso degli anni 60', e molto meno nei primi anni 70'. Il tasso di povertà nel 2009 è del 2,4% più alto del tasso di povertà del 1972.

Confrontando la prima con la seconda colonna possiamo vedere che i cambiamenti nella povertà non sono molto significativi su come siano state aggiustate le differenze nel numero delle famiglie. I cambiamenti nella povertà che sono stati calcolati usando la scala di equivalenza dell'accademia nazionale americana delle scienze, seconda colonna, sono molto simili a quelle proposte da quelle ufficiali della povertà. Il pregiudizio sugli indici di prezzo del consumo, d'altro canto, hanno un forte impatto sui cambiamenti nella povertà.

Si può notare un declino più ripido nella povertà della terza colonna, che usa l'indice sul tasso dei prezzi con i metodi correnti per aggiustare le soglie, rispetto alla seconda colonna. Tra i primi anni 60' e il 2009, tra questi due tassi c'è un aumento della magnitudine del declino nei redditi per la povertà del 4,4%. L'effetto di spostarsi ad usare il quest'ultimo indice diventa più evidente nel corso degli anni 70'. Tra il 1972 ed il 1980 il reddito per la povertà è salito dello 0,9% quando la soglia è stata aggiustata dall'indice dei prezzi sul consumo, mentre la povertà è scesa dell'1,1% quando è stata aggiustata dall'indice dei prezzi sul consumo con i metodi correnti. Questa differenza risulta principalmente da come i prezzi per i proprietari delle case erano determinati: prima del 1983 quando le tecniche di aiuto si sono scambiate, usando il prezzo di acquisto dei residenti delle case per una rendita del valore equivalente della casa.

Confrontando la terza e la quarta colonna della tabella, si nota che come le risorse vengono misurate vi siano degli importanti effetti sugli indici del reddito di povertà. Il tasso di povertà in queste due colonne differisce solo nell'ultimo uso dopo le tasse sul reddito monetario rispetto all'uso originario prima delle tasse sul reddito monetario. Tra il 1963 ed il 2009, dopo la tassazione sul reddito la povertà è calata del 14,6%, cioè del 3,8% in più rispetto alle misure prima delle tasse della terza colonna. Molte di queste differenze tra queste due misurazioni si verificano negli anni 60' e tra il 1985 ed il 1995. Queste differenze coincidono con notevoli cambiamenti in materia di politica di tassazione. Nel 1964 e nel 1965 tassi marginali di tasse per il supporto delle tasse più basse è venuto a mancare. Tra il 1986 ed il 1988, e ancora tra il 1990 ed il 1996, le imposte di credito sul reddito sono state aumentate.

I risultati che possiamo osservare nella tabella mostrano, inoltre, che aggiungendo il valore di benefici non pecuniari, forniti nella quinta colonna, ci sia un piccolo ulteriore impatto nei cambiamenti della povertà. Questi risultati potrebbero sottovalutare l'impatto che hanno questi benefici non pecuniari, perché, come detto prima, la ricevuta dei benefici non pecuniari è significativamente sottostimata e riporta tassi che sono scesi nel tempo. Durante gli anni 80', lo schema per gli indici che includessero benefici non pecuniari si discostavano in qualche modo da quelli che li escludevano. Questa differenza è dovuta al valore della rendita del capitale della casa, che è molto sensibile ai cambiamenti dei tassi di interesse. I tassi di povertà discussi in precedenza fino ad ora sono tutti basati sul reddito. Come visto prima, un indice di povertà basato sul

consumo renderà meglio l'idea della privazione materiale. Ora vedremo meglio i cambiamenti nei tassi di consumo della povertà dal 1960 al 2009 nella sesta colonna di questa tabella.

Ancora, notiamo che questo tasso di povertà è stato ancorato a quello ufficiale del 1980 per poterne fare un confronto. Riguardo l'intero periodo, il consumo della povertà, sesta colonna, scende dell'11,8%, che è un calo molto più modesto di quello sul reddito monetario dopo la tassazione, quarta colonna, che perde il 14,6%. La più grande differenza tra gli schemi per questi due indici si verifica negli anni 60', quando l'importanza del declino dei redditi monetari basati dopo la tassazione si avvicina al 5% meglio di quelli basati sul consumo. I cambiamenti per questi due indici sono molto simili negli anni 70' , 80' e 90'. Tra il 2000 ed il 2009 questi indici divergono, con quello basato sulla povertà del reddito in salita dell'1,6% ma quello della povertà basato sul consumo in discesa dell'1,5%. Questi risultati indicano che l'indice di consumo non sempre offre migliori o minori miglioramenti nella povertà rispetto all'indice del reddito.

Facendo un riassunto, la tabella mostra che indici alternativi della povertà, sia riguardanti il reddito o il consumo, scendono di più rispetto agli indici ufficiali delle cinque passate decadi. Una parte sostanziale di questa differenza è stimata nel fatto che soglie ufficiali erano state adeguate a causa dell'inflazione, in particolare negli anni 60 e 70'. Incorporando le tasse, inoltre, ha fatto aumentare il declino della povertà negli anni 60' e 90', ma aggiungendo il valore dei benefici non pecuniari forniti si ha avuto solo un piccolo effetto nel trend. In ultimo, lo schema per il consumo della povertà riflette che l'indice di reddito per la povertà dopo la tassazione per qualche periodo, ma questi due divergeranno negli anni recenti. Come la povertà sia rilevata influenza non solo i cambiamenti nei tassi di povertà nel tempo, ma anche chi sia indicato come povero. Le caratteristiche del consumo dei poveri sono molto diverse da quelle del reddito, e il primo sembra essere il peggiore.

Resources Used to Define Poverty Survey	1960--1961 or 1963		2000-2009	
	After-Tax Income CPS (1)	Consumption CE Survey (2)	After-Tax Income CPS (9)	Consumption CE Survey (10)
Age				
0-17	0.423	0.463	0.334	0.366
18-64	0.429	0.387	0.567	0.556
65+	0.149	0.150	0.099	0.078
Education of Head				
Less than high school	0.741	0.832	0.369	0.442
High school	0.183	0.125	0.333	0.300
Some college	0.046	0.030	0.211	0.206
College +	0.030	0.012	0.087	0.053
Race				
White, Non-Hispanic	0.725	0.722	0.450	0.396
Black, Non-Hispanic	0.263	0.259	0.241	0.252
Other	0.013	0.019	0.309	0.352
Region				
Northeast	0.169	0.115	0.164	0.129
Midwest	0.237	0.257	0.196	0.214
South	0.467	0.535	0.411	0.456
West	0.126	0.093	0.228	0.201
Homeowner		0.382	0.383	0.306
Own an automobile		0.595		0.669
N ('000s)	12.9	2.7	189.2	22.5

Tabella 11: Caratteristiche demografiche sul consumo ed il reddito dei poveri.

Note: Lo stato di povertà è determinato, a livello familiare, dal peso medio attribuito a ciascun componente. Sia il reddito dopo la tassazione che il consumo dei poveri vengono calcolati usando la scala NAS e il metodo CPI-U-RS. I dati sugli anni 60' provengono dalla CE, 1960-1961, e dalla CPS, 1963.

Fonte: Philip N. Jefferson (2012)

Per esempio, come si può vedere nella tabella 7, il consumo dei poveri è minore e difficilmente posseggono una casa propria. Il consumo dei poveri è più concentrato in chi vive con famiglie con dei bambini rispetto a chi vive per conto suo o per gli anziani. Come i tassi di povertà sono diminuiti negli ultimi 50 anni, la composizione demografica di questi è cambiata drasticamente. Nei primi anni 60', la maggioranza sia del consumo che del reddito dei poveri si trovava nelle famiglie con i genitori. Questo gruppo contava il 55% del reddito e il 61% del consumo. Per i prossimi quarant'anni, la composizione sia del reddito che del consumo dei poveri cambierà considerevolmente ed in molte maniere diverse.

Per esempio, la condivisione dei poveri che hanno più di 65 anni scende rapidamente tra gli anni 60' e gli anni 00' sia per il reddito che per il consumo, ma questa diminuzione è ancora più marcata per quanto riguarda il consumo, come si vede nella tabella 7. I poveri tendono inoltre a vivere da

soli piuttosto che vivere con il marito o con la moglie. La parte del consumo dei poveri che vivono sposati è scesa di circa il 40% durante questo periodo, mentre la parte di quelli poveri che vivono da soli è aumentata di un fattore dell'1,5.

L'indice della povertà basato sul reddito riflette meglio le risorse disponibili per il consumo rispetto all'indice di povertà ufficiale. Tuttavia, ci sono importanti limiti alla valutazione delle risorse non monetarie, includendo la sicurezza sulla salute, sussidi per i mutui e l'acquisto di una casa di proprietà. Dando queste limitazioni con l'intento di fare un'approssimazione migliore del reddito, le risorse disponibili per il consumo potrebbero essere preferite direttamente agli indici di consumo. Un indice di povertà basato sul consumo potrebbe, inoltre, cogliere più accuratamente i cambiamenti nel benessere e gli effetti nelle politiche governative contro la povertà. In un periodo di alta preclusione per i tassi, gli indici di consumo scendono per ripagare i debiti, cioè quelli mancanti dagli indici sul reddito.

Ci sono delle limitazioni pratiche per un ufficiale indice di povertà basato sul consumo. Campionamenti piccoli nel numero rendono difficile fare delle statistiche concrete sulla povertà ad un livello statale e locale. Inoltre, molti governi trasferiscono i programmi per determinare la loro bontà comparando i redditi applicati a standard del bisogno, legati alla linea di povertà. La comodità di riportare i redditi facilita il loro uso nel determinare l'adeguatezza di questi programmi al trasferimento ai piani sul cibo. Servono altre ricerche per capire le ragioni per i cambiamenti della povertà nel tempo.

2.3 POVERTA', SALUTE E ASSISTENZA SANITARIA

La disparità tra salute e assistenza sanitaria fatta dallo stato socio-economico è molto invasiva. Lo stato di povertà influenza ogni aspetto della salute di una persona, dal rischio di morire alla nascita alla probabilità di morire per un male cronico. Lo stato di povertà determina le possibilità di accesso al cibo, ad una casa, ad un'assistenza sanitaria e a livelli di rischio comuni che influenzano lo stato di salute di una persona in generale e il rischio di mortalità e di una malattia cronica. Lo stato di povertà influenza l'accesso all'assistenza sanitaria, alla qualità dell'assistenza ed ai suoi risultati.

La mortalità, il rischio di una malattia cronica e l'auto segnalazione del proprio stato di salute sono inversamente legati a molti stati socio-economici correlati tra loro come il reddito, la ricchezza, l'educazione e le classi sociali. Le conseguenze di una cattiva salute per i poveri potrebbero essere elevate in aree importanti come la disuguaglianza del reddito. Molti studi hanno scoperto che la mortalità ha una forte relazione con la disuguaglianza nel reddito.

Fu riscontrato in alcuni studi che ci sono almeno cinque anni di vita media di differenza tra le persone più benestanti e quelle meno. Teoricamente, la disuguaglianza del reddito influisce negativamente sulla salute della popolazione perché fa scendere la coesione sociale e del capitale. Le persone che vivono in posti con alti livelli di disuguaglianza nel reddito sono molto diffidenti dei loro vicini. Questa mancanza di fiducia è associata a crescenti rischi di mortalità.

Questa scoperta, tuttavia, è stata contestata. Altri studi non hanno invece riscontrato una relazione positiva tra disuguaglianza di reddito e mortalità dopo aver tenuto conto di fattori importanti come la razza, l'educazione e l'urbanizzazione. Questi studi suggeriscono che l'associazione tra disuguaglianza di reddito e la mortalità trovata nei vari posti attraverso un'analisi dei dati sia una credenza ecologica. Le ricerche si concentrano su individui di genere dubbio sull'associazione tra disuguaglianza di reddito e di salute. Fu riportato che, dopo aver sistemato il reddito per le famiglie e altre covariate individuali, non hanno trovato una connessione tra disuguaglianza del reddito e della salute per gli afro-americani di tutte le età, per gli anziani bianchi, gli uomini di mezza età bianchi che sono aumentati in posti con bassa o moderata disuguaglianza nel reddito.

In seguito, fu scoperto che i fattori comuni tengono conto di buona parte delle disuguaglianze sulla salute osservate tra afro-americani e bianchi. Gli autori hanno scoperto che le disparità basate sulla razza nello stato di salute e all'accesso per curarle, che tipicamente sono riportati nei sondaggi nazionali, sono sostanzialmente scomparsi in un sondaggio sui residenti con basso reddito, socialmente ed economicamente integrati nel quartiere di Baltimora. Le loro scoperte hanno messo in luce l'importanza di esaminare nella comunità i livelli che determinano la salute.

Una più alta mortalità ed un tasso di malattie croniche tra le persone povere sono collegate alle loro opportunità nel mercato del lavoro. Due studi britannici sulla popolazione civile hanno documentato una forte relazione tra l'occupazione e lo stato di salute. Il primo studio, che iniziò nel 1967 e si occupò esclusivamente degli uomini, fondato su una forte relazione inversa il grado di occupazione ed i risultati sulla salute dei poveri, includendo la mortalità per diversi tipi di malattie.

Il secondo studio, che è stato condotto 20 anni dopo e riguardava le donne, ha dimostrato che c'erano quattro tipi di incroci relativi al rischio di prendere malattie croniche dal più basso al più alto grado. Fattori psicosociali come lo stress da lavoro e limitati gruppi di supporto sociale vengono offerti come spiegazione per i risultati osservati. Quindi, fu presentata una prova che basse misure sociali statali porteranno quasi certamente a delle malattie. Le misure sociali riflettono le autoassicurazioni degli individui sul loro stato indicate dai soldi, dall'educazione e dall'occupazione che ricoprono nella società rispetto agli altri.

	Poor	Near-Poor	Low Income	Middle Income	High Income
Fair or poor general health	25,6 (1,0)	24,5 (1,5)	19,1 (0,9)	11,3 (0,5)	7,1 (0,4)
Fair or poor mental health	16,2 (0,9)	13,6 (1,3)	10,2 (0,6)	6,4 (0,3)	4,1 (0,3)
Limitations with activities at work, school, house	21,6 (1,1)	19,4 (1,4)	14,1 (0,7)	7,8 (0,4)	4,8 (0,3)
N.	3228	1223	3095	5654	6283
Weighted N (in millions)	20,0	8,1	24,2	60,1	79,6

Tabella 12: Prevalenza di stati di ricchezza scelti che misurano lo stato di povertà tra gli adulti, 2006

Fonte: Jefferson (2012)

	Poor	Near-Poor	NonPoor
Asthma	16,6 (0,72)	13,9 (0,64)	12,5 (0,36)
Heart disease	12,2 (0,67)	13,9 (0,71)	10,9 (0,31)
Hypertension	29,0 (0,89)	26,8 (0,76)	22,9 (0,39)
Cancer	7,1 (0,60)	7,4 (0,42)	8,4 (0,25)
Diabetes	11,6 (0,64)	12,3 (0,65)	7,5 (0,25)
Arthritis	21,1 (0,83)	25,1 (0,90)	22,2 (0,83)
Chronic joint pain	28,4 (0,93)	32,3 (0,96)	27,8 (0,45)
Lower back pain	36,1 (1,00)	34,1 (1,02)	26,1 (0,49)
Hearing problems	17,4 (0,73)	16,7 (0,67)	14,1 (0,33)
Vision problems	14,5 (0,75)	11,8 (0,70)	6,7 (0,27)
Lost teeth	14,4 (0,75)	11,8 (0,56)	5,3 (0,21)

Tabella 13: Prevalenza di determinate condizioni croniche tra gli adulti in stato di povertà, 2009
Fonte: Jefferson (2012)

Le tabelle 12 e 13 mostrano il coefficiente tra ricchezza e salute, Lo stato della salute scende a cui corrisponde un aumento nel tasso della povertà, invece. Nel 2006, gli adulti poveri avevano il più basso stato di benessere generale e mentale auto dichiarato e il più basso stato fisico. I dati provenienti dalle interviste per i sondaggi sulla salute nazionale mostrano come, nel 2009, i poveri e quelli vicini alla povertà adulti avessero probabilità più alte di riscontrare problemi come asma, problemi di cuore, di ipertensione, di artrite, di diabete, di dolori articolari cronici, di mal di schiena lombare, di vista, di udito e di denti.

Il cancro è l'unica condizione per la quale gli adulti non poveri hanno una probabilità più alta di averlo. I problemi di cancro più grandi sono causati dalla più grande probabilità di prenderli vivendo in media più dei poveri e ai tassi di diagnosi più veloci rispetto a quelli dei pazienti poveri. I pazienti poveri malati di cancro hanno minori probabilità di venirne a conoscenza con le prime analisi quando si possono curare e, inoltre, hanno minori probabilità di sopravvivere rispetto alla maggioranza dei pazienti.

	Poor	Near Poor	Low Income	Middle Income	High Income
Office-based physician visit	61,9 (1,3)	66,2 (1,7)	60,9 (1,1)	66,2 (0,8)	72,9 (0,6)
Office-based non physician visit	27,2 (1,3)	32,9 (2,0)	30,0 (1,2)	35,4 (0,9)	41,9 (0,8)
Hospital stay	14,2 (0,8)	14,3 (1,2)	9,9 (0,6)	7,4 (0,4)	6,5 (0,3)
Outpatient visit	15,9 (0,9)	18,4 (1,5)	15,9 (0,8)	17,9 (0,7)	19,6 (0,6)
Emergency room visit	22,5 (1,2)	21,9 (1,7)	16,4 (0,8)	12,6 (0,5)	11,3 (0,4)
Dentist visit	23,0 (1,1)	25,0 (1,8)	26,0 (1,2)	38,6 (0,9)	56,7 (0,8)
Prescription drug use	65,4 (1,3)	71,2 (1,7)	61,9 (1,1)	64,9 (0,8)	70,8 (0,6)
Cholesterol check	67,7 (1,4)	73,0 (1,9)	70,0 (1,3)	75,1 (0,7)	86,1 (0,5)
Routine checkup	54,3 (1,3)	61,1 (1,9)	55,1 (1,2)	58,0 (0,9)	66,0 (0,7)
Flu shot	27,1 (1,1)	34,0 (1,8)	29,5 (1,0)	29,3 (0,8)	36,2 (0,8)
Prostate antigen test	31,3 (2,4)	41,2 (3,9)	36,5 (2,2)	34,0 (1,5)	47,7 (1,3)
Pap smear	74,5 (1,3)	71,7 (2,1)	70,4 (1,3)	80,4 (0,9)	86,0 (0,6)
Breast exam	84,8 (1,5)	83,8 (2,5)	81,6 (1,8)	86,4 (1,2)	89,7 (1,1)
Mammogram	45,1 (2,1)	47,6 (2,9)	44,6 (1,6)	53,4 (1,4)	66,3 (1,0)
Blood stool home test	12,9 (0,9)	18,4 (1,4)	16,0 (1,8)	14,9 (0,7)	20,3 (0,8)
Sigmoidoscopy/colonoscopy	17,8 (0,9)	22,9 (1,6)	20,5 (0,9)	22,2 (0,7)	30,9 (0,7)
N.	3228	1223	3095	5654	6283
Weighted N (in millions)	20,0	8,1	24,2	60,1	79,6

Tabella 14: Utilizzo dell'assistenza sanitaria tra gli adulti che versano in uno stato di povertà, 2006
Fonte: Jefferson (2012)

Nonostante dal loro stato di salute i poveri adulti sono meno inclini ad usare i servizi di assistenza sanitaria rispetto all'uso comune degli adulti in generale, come si può vedere dalla tabella 14. Tolti i servizi dell'ospedale e le visite di emergenza, i poveri e quelli vicini alla povertà usano mediamente di meno gli altri 14 servizi dei 16 qui esaminati.

I problemi che la povertà crea per la salute e per l'assistenza sanitaria possono essere indirizzate alla politica della legge della domanda e dell'offerta. Dalla parte della domanda, il governo può implementare politiche di espansione per la copertura dei diritti alla salute per i poveri e per facilitare il loro uso dei servizi di assistenza sanitaria. Dal lato dell'offerta, il governo può implementare politiche di aumento del numero di fornitori di assistenza sanitaria per i poveri e per la comunità poca servita. La protezione del paziente e l'atto per le cure a prezzi accessibili del 2010 ha l'obiettivo di usare sia la domanda che l'offerta come rimedi per migliorare l'accesso dei poveri alle cure.

Dal lato della domanda, questo atto aumenta la copertura medica per gli individui poveri che non rientrano attualmente nel programma. Per esempio, negli USA, i cittadini al di sotto dei 65 anni di età con redditi inferiori al 133% del PIL possono rientrare nei programmi di cura del 2014. Quest'atto inoltre autorizza gli stati a creare cambiamenti nell'assistenza sanitaria per organizzare meglio e facilitare per ogni individuo l'acquisto nel mercato dei servizi di assistenza sanitaria. Il governo federale darà ad ognuno il 400% delle tasse d'imposta ed una serie di sussidi per aiutarli nell'acquisto degli scambi. I piani offerti sugli scambi devono contenere servizi di prevenzione, come le vaccinazioni ed i controlli, senza la richiesta di requisiti di condivisione dei costi.

Gli stati, inoltre, hanno l'opzione di assicurare gli adulti tra il 133% ed il 200% dell'imposta di credito in un piano base della salute. Questo piano potrebbe assomigliare ad un piano pubblico di aiuto medico. Gli stati potrebbero usare il 95% dei sussidi del governo federale per questi adulti che potrebbero ricevere assistenza sanitaria in cambio del supporto del piano di base per la salute. Questo essenzialmente permette agli stati la scelta di espandere la copertura del loro aiuto medico agli adulti del 200% delle tasse d'imposta.

Gli scambi rendono la sicurezza sanitaria accessibile a buoni prezzi dai rischi comuni tra i partecipanti e di abbassare i costi amministrativi per le compagnie di assicurazione. Gli adulti con redditi che sono superiori al 133% dell'imposta di credito dovranno richiederla per ottenere la sicurezza sanitaria attraverso il datore di lavoro o tramite uno scambio. Quelli con redditi superiori alla soglia del 400% dell'imposta di credito dovranno ricevere tasse di credito per i sussidi per la sicurezza sanitaria acquistandola in uno scambio.

I sussidi sono strutturati per riflettere i redditi individuali e i costi dell'assistenza sanitaria nello scambio. Questo atto si aspetta di abbassare la proporzione della popolazione americana che non è assicurata al 7% dal suo livello attuale del 15%. La metà dei nuovi assicurati adulti riceverà una copertura attraverso l'aiuto medico. crescendone il numero fino ad arrivare ad una quota di iscritti pari al 30% dai livelli del 2010.

Dal lato dell'offerta, l'atto provvede con 11 miliardi per i prossimi 5 anni per aumentare la rete di sicurezza sanitaria attraverso centri comuni per la salute e alla corporazione dei servizi nazionali per la salute. A livello federale i centri per la salute qualificati sono una fonte primaria della sicurezza per i pazienti non assicurati e che non hanno aiuto medico. I finanziamenti per questi centri saranno adoperati sia per aumentarne il numero e sia per reclutare e addestrare personale

medico. Per incoraggiare più donatori privati a partecipare negli aiuti medici, i tassi di rimborso per le cure fisiche più importanti verranno temporaneamente aumentate nel 2013 e 2014. Gli stati sono inoltre incoraggiati ad implementare i pazienti in centri medici per le persone che abbiano sia malattie croniche in modo tale da poter migliorare la qualità dei loro trattamenti e possibilmente abbassare i loro costi sulla sicurezza.

2.4 LA POVERTA' ED IL MERCATO DEL LAVORO

Tra la povertà ed il mercato del lavoro c'è una forte correlazione. In generale, però, un forte mercato del lavoro non vuol dire automaticamente che sia in grado di ridurre la povertà perché, come già discusso in passato oltre la metà dei poveri non ne trae beneficio in quanto o sono handicappati o troppo vecchi o hanno abilità lavorative estremamente basse. Il mercato del lavoro, comunque, continua a giocare un ruolo fondamentale nel determinare l'estensione della povertà, prendiamo il caso degli USA per farci un'idea migliore. I guadagni sono la principale fonte di reddito per le famiglie povere, nel 2008, oltre i due terzi del reddito monetario ricevuti da queste famiglie proviene dai salari, dagli stipendi e da lavori autonomi. Un altro 15% proviene dalla previdenza sociale e un altro 11% dall'assistenza in denaro.

Nel 2008, approssimativamente 40 milioni di americani erano classificati come poveri. Appena meno della metà di questi viveva in una famiglia con al massimo un lavoratore e grosso modo un altro 10% erano dei lavoratori che non vivevano in una famiglia. Dopotutto, circa sei poveri americani su dieci potrebbe essere direttamente influenzato dal mercato del lavoro o perché lavorano per loro stessi o per sostenere una famiglia. In aggiunta, il mercato del lavoro condiziona lo stato di povertà dei più anziani che non lavorano e che sopravvivono grazie a quello che ricevono dalla previdenza sociale. Le passate condizioni del mercato influenzavano il tasso di povertà degli anziani sia perché quello che percepivano dalla previdenza sociale era il loro principale guadagno e sia perché loro influenzavano le attuali pensioni dividendo gli interessi sul reddito.

La maggior parte dei poveri sono persone anziane o bambini. Se restringiamo il campo delle persone povere a chi ha tra i 18 ed i 64 anni, il 44% ha lavorato nel 2008 ed il 12% ha lavorato tutto l'anno a tempo pieno. Almeno il 10% di questi che non ha lavorato ha rivelato che non stati in grado di trovare lavoro. In breve, un forte mercato del lavoro ha il potenziale per portare molte persone al di fuori dalla condizione della povertà.

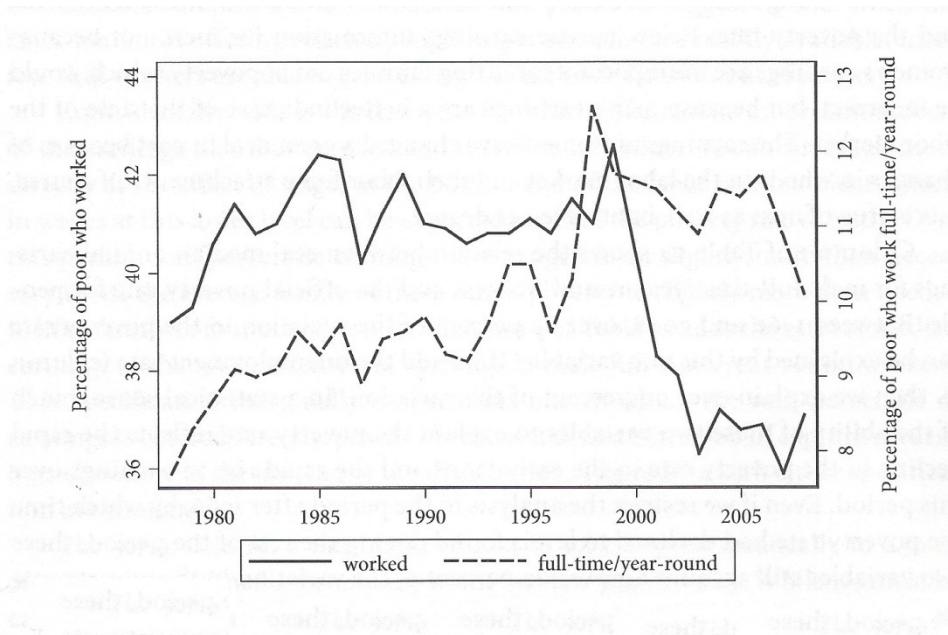


Grafico 10: Percentuale di lavoratori poveri, dai 16 anni in su: 1978-2008
 Fonte: Jefferson (2012)

Questa figura ci mostra i trend della parte degli individui poveri che stanno lavorando o che lavorano a tempo pieno durante l'anno. Risulta evidente che la parte dei poveri che stavano lavorando è scesa largamente a partire dal 2000. Di contro, per la maggior parte di questo periodo, la quota dei poveri che erano lavoratori a tempo pieno per un anno è aumentata costantemente, tuttavia anche questa percentuale è iniziata a scendere sul finire degli anni 90'. Non è chiaro se ci dobbiamo aspettare che queste percentuali aumenteranno o scenderanno nel tempo. Da un lato l'aumento dei salari dovrebbe ridurre il numero dei lavoratori a tempo pieno annuali che sono poveri, dall'altro lato, più lavoratori con poche abilità dovrebbero essere in grado di ottenere un lavoro stabile quando il mercato del lavoro è debole. In pratica, la quota di poveri che sono lavoratori è semplicemente più debole relazionata al tasso di disoccupazione. Se controlliamo il trend per un certo periodo di tempo, la relazione tra il tasso di disoccupazione e la quota dei poveri che stanno lavorando è negativa, ma la relazione è piccola e molto inferiore ai livelli convenzionali per avere una statistica significativa.

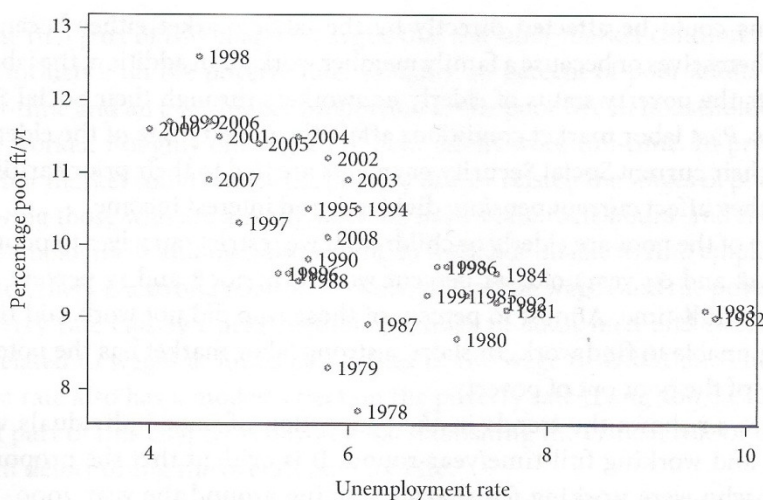


Grafico 11: Percentuale dei poveri che lavorano a tempo pieno durante tutto l'anno confrontato con il tasso di disoccupazione.

Fonte: Jefferson (2012)

In contrasto, il grafico 11 mostra una forte relazione negativa tra il tasso di disoccupazione e la quota di poveri impegnati a lavorare a tempo pieno per tutto l'anno. Dando al trend un lungo periodo di tempo per la disoccupazione in questo periodo, comunque, anche questo risultato non è molto importante. Se si controlla il trend nel periodo, la relazione rimane negativa ma diminuisce la sua consistenza statistica.

C'è una forte relazione tra altri indici sullo stato del lavoro del mercato ed il tasso di povertà. Vengono usate informazioni sul guadagno degli uomini, non perché i guadagni delle donne non siano importanti per tenere la famiglia al di fuori della zona di povertà, non sarebbe corretto, ma perché i guadagni degli uomini sono un miglior indicatore dello stato del mercato del lavoro. I guadagni delle donne hanno subito grandi cambiamenti in parte perché a causa di questi chi si trova nel mercato del lavoro e nella forza lavoro collegata a questa. Di sicuro questo è vero per gli uomini ma per un parte inferiore.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Median earnings male full-time/year-round workers	-0,680 (0,048)	-0,726 (0,036)	-0,447 (0,074)	-0,443 (0,051)	-0,494 (0,068)	-0,496 (0,088)
Unemployment rate		0,583 (0,089)	0,489 (0,080)	0,469 (0,055)	0,558 (0,074)	0,505 (0,065)
Ratio median to 10th percentile male full-time/year-round workers				3,921 (0,591)		4,781 (0,829)
Ratio 90th to median male full-time/year-round workers					1,647 (0,489)	
Years included	1960- 2008	1960- 2008	1967- 2008	1967- 2008	1967- 2008	1974- 2008
R-squared	0,812	0,902	0,609	0,819	0,699	0,829

Tabella 15: Le correlazioni tra il mercato del lavoro ed il tasso di povertà

Fonte: Jefferson (2012)

La prima colonna della tabella 15 mostra la relazione tra i guadagni medi annuali per i maschi lavoratori a tempo pieno durante l'anno ed il tasso ufficiale di povertà per le persone. Tra il 1960 ed il 2008, oltre l'80% della variazione nel tasso di povertà può essere spiegata da una variabile. Se si aggiunge il tasso di disoccupazione, seconda colonna, allora si spiega il 90% della variazione. In senso statistico, la maggioranza delle capacità di queste due variabili per spiegare il tasso di povertà riflettono la rapida diminuzione nel tasso di povertà nei primi anni 60' ed il rapido aumento dei guadagni in questo periodo. Anche se si restringe l'analisi al periodo che va dopo il 1966, durante il quale il tasso di povertà è sceso a livelli molto bassi, durante il resto del periodo, queste due variabili contano ancora il 60% della variazione del tasso della povertà, terza colonna. Si deve riconoscere che la media sui guadagni ed il tasso di disoccupazione sono semplici indicazioni sullo stato del mercato del lavoro. I coefficienti sul tasso di disoccupazione nella seconda e terza colonna non implicano che grosso modo metà dei disoccupati finiscano nella zona di povertà. Infatti, è altamente improbabile che la media dei guadagni dei lavoratori a tempo pieno nell'anno sia direttamente influenzata dalla povertà. Durante tutto il periodo, tutti ma soprattutto le famiglie più grandi con redditi all'incirca ai livelli della soglia di povertà. Invece, la seconda e la terza colonna dovrebbero essere interpretate come suggerimenti che quando il mercato del lavoro sta offrendo salari relativamente alti e i lavori sono prontamente disponibili, più lavoratori con basse abilità sono capaci di guadagnare abbastanza per sfamare le loro famiglie e stare al di fuori della zona di povertà.

Nello stesso momento, il 1967 è il primo anno che, secondo i dati ufficiali, su certi aspetti della distribuzione dei guadagni mostrano un'influenza diretta che i salari hanno sulla parte più bassa di questa distribuzione del mercato del lavoro. Le fluttuazioni nei salari, per questi bassi livelli, ci si aspetta che influiscano sul tasso di povertà direttamente. In questo periodo, il decimo percentile sui guadagni è variato leggermente più del necessario per sostenere la media di una famiglia su tre fuori dalla zona di povertà a poco più del necessario per far uscire una famiglia su quattro dalla

povertà. La quarta colonna della tabella 15 aggiunge i motivi dei guadagni medi al decimo percentile dei guadagni degli lavoratori maschi a tempo pieno durante l'anno. Questa specificazione ne supera marginalmente una in cui il decimo percentile sui guadagni è direttamente inserito, possibilmente perché svolge in modo migliore nel catturare guadagni ovunque nella parte più bassa della distribuzione.

I coefficienti della tabella 15 suggeriscono che migliorando la parte più debole del mercato del lavoro si ha un forte effetto sul tasso di povertà. Se al decimo percentile i guadagni sono cresciuti sufficientemente i livelli del 1975 senza cambiare i livelli sulla media dei guadagni del 2008, dovrebbero essere più bassi dello 0,8%. Nella quinta colonna viene sostituito il cinquantesimo percentile con il novantesimo, non sorprende, tuttavia, che il coefficiente del novantesimo sia statisticamente significativo, l'equazione ha meno capacità di previsione rispetto a quella della quarta colonna.

Un'altra cosa da tenere in considerazione è che le variabili nella quarta colonna stiano solamente cogliendo delle condizioni economiche generali piuttosto che la situazione nel mercato del lavoro. Come il paese diventa più prospero, potrebbe sostenere più trasferimenti di redditi elevati che supportino i poveri che al momento non lavorano. Fino ad un certo punto, questo è indubbiamente vero, perché la diminuzione della povertà tra i più anziani dovrebbe essere parzialmente attribuita ai più grandi trasferimenti intergenerazionali effettuati attraverso la previdenza sociale.

In finale, nella sesta colonna, ci sono ulteriori restrizioni sul campionamento effettuato tra il 1974 ed il 2008. Il 1973 è l'anno nel quale il tasso di povertà era nel suo punto più basso, questo ha diminuito le garanzie sul campione di questo periodo che non sta solo cogliendo l'effetto della simultaneità delle variabili nei trend. La parte della varianza spiegata da tre variabili è attualmente più alta per la parte finale del periodo rispetto a quella del totale del campione ed ognuno dei coefficienti è maggiore in termini assoluti.

Potrebbe essere oggettiva che la specificazione nella quarta e sesta colonna della tabella 15 spieghi un po' troppo. Mentre qualche povero vive in casa con dei lavoratori o con persone che potrebbero lavorare in un forte mercato del lavoro, molti non lo fanno. Questa è una valida critica, anche se molti credono che una forte relazione tra il mercato del lavoro ed i tassi di povertà siano casuali, c'è bisogno di non intervenire solo meramente aumentando i guadagni dei lavoratori o attraendo nuove persone nel mercato del lavoro. Certamente il trasferimento dei soldi, che è quello più facile da notare che comprende vecchiaia, sopravvivenza, assicurazioni per i disabili, sono legati ai precedenti guadagni. Tuttavia, questo non spiega un contemporaneo effetto delle condizioni del mercato del lavoro sulla povertà per i più anziani ed i disabili, ciò significa che un forte mercato del lavoro riduce la povertà per i futuri anziani.

Il mercato del lavoro gioca un ruolo fondamentale nel determinare l'estensione della povertà, come ad esempio si è visto per gli USA. La crescita economica può ridurre la povertà, definita in termini assoluti, ma questo risultato è inevitabile. Il coefficiente di regressione della tabella 15 ci mostra come se i salari aumentano vengono diffusi proporzionalmente attraverso il mercato del lavoro, un aumento di 4000\$ nella media dei salari potrebbe ridurre il tasso di povertà di circa il 2%. Questo spiega perché se la media dei guadagni cresce di questo ammontare, mentre il decimo percentile non cambia, la riduzione nella povertà dovrebbe essere solo della metà di questa cifra.

Guardando più a fondo questa interpretazione, un aumento di 3000\$ basato sui salari del decimo percentile dovrebbe ridurre il tasso di povertà di poco più dell'1%. Questa costante con la stima degli effetti sul tasso ufficiale di povertà include anche il credito nella definizione del reddito.

Politiche realistiche non invertono gli effetti di cambiamenti tecnologici con aumenti dello scambio internazionale. Inoltre, per qualche motivo, i fattori che hanno aumentato la disuguaglianza negli USA e anche negli altri paesi del mondo vanno oltre quello che può essere in controllo di chi crea le politiche da seguire. Tuttavia, si possono scegliere sistemi di tasse, regolazioni del mercato, politiche sul capitale umano che le aiutino a cambiare la parte più bassa della distribuzione del reddito.

Ognuna di queste politiche ha anche dei difetti. Le tasse sono distorsive, anche se si può essere contenti della distorsione associata all'inclusione di alcune persone che lavorano, infatti c'è una riduzione nell'offerta del lavoro dovuta ad una eliminazione graduale dei crediti e le tasse richieste per pagare i crediti sono esse stesse distorsive. Si sa che un salario minimo colpisce i capitali di più rispetto a quanto fa l'aiuto del lavoro dalla parte opposta. Poche politiche sul capitale umano mirano a portare al minimo la distribuzione dei pagamenti per se stessi.

La prova, inoltre, suggerisce comunque che le tasse di credito e simili basate sui salari sussidiari per gli individui, modesti salari minimi e qualche forma di istruzione aumentano i redditi dei lavoratori con poche abilità ed inoltre riducono la povertà. Le politiche del mercato di lavoro, ovviamente, non sono in grado di eliminare tutta la povertà, ma possono avere buoni risultati in generale.

Si è ancora lontani dal capire come usare le politiche del mercato del lavoro al massimo della loro efficienza. Per alcuni le politiche del mercato del lavoro riflettono le differenze nei nostri valori e quindi le nostre buone volontà per dare dei benefici al consumo degli altri. In altri casi, soffriamo dalla pochezza delle nostre ricerche. Sorprendentemente poco si sa sull'incidenza nella distribuzione delle leggi sui salari minimi. Sappiamo solo che riducono la disuguaglianza dei salari ma solo poche ricerche hanno indirizzato questa relazione alla disuguaglianza del reddito. Probabilmente, hanno solo un piccolo effetto sulla disoccupazione, ma in qualche modo ridistribuiscono il lavoro tra diversi tipi di lavoratori. La riduzione nell'offerta di lavoro tra i vari tipi dove le tasse d'imposta sul reddito sono piatte o discendenti, benché teoricamente univoche, è poco probabile, ma potrebbe essere molto importante prendere stime più precise che potrebbero aiutare ad abbozzare un sistema con distorsioni minime.

Forse, più significativamente, al contrario di ricerche degne di nota e qualche reale progresso, ci sono ancora molte cose da imparare riguardo a come pensare a delle politiche efficaci sul capitale umano, specialmente per i giovani più svantaggiati. Infine, mentre le indicazioni ci portano a vedere che lavorare prima è la cosa migliore per molti, forse ci si dovrebbe concentrare per cercare di capire se anche una buona istruzione porti anch'essa a grossi benefici.

2.5 POVERTA' ED ISTRUZIONE

Un semplice schema teorico comune usato dagli economisti propone che gli individui investano nell'educazione e nell'acquisizione di nuove capacità al punto tale che i benefici marginali per l'acquisizione di altre capacità aggiuntive è uguale al costo marginale. Da questa struttura, il fatto che noi osserviamo forti differenze nel raggiungimento di una certa istruzione da uno stato socio-economico che suggerisce che gli studenti appartenenti a diverse estradizioni sociali potrebbero affrontare una forte differenza nei benefici e o nei costi d'investimento per l'istruzione. Prove empiriche fornite da diversi studi indicano che i ritorni nel mercato del lavoro non sono più alti per gli studenti di diversi stato sociale. Quindi, c'è bisogno di guardare qualcos'altro per capire queste differenze.

Uno può pensare a delle differenze sulle capacità cognitive e sui rendimenti scolastici nell'adolescenza ed in età adulta come ad un riflesso della combinazione di qualche sorta di capacità grezza o di potenziale e di investimenti sul futuro nello sviluppare il capitale umano. che dall'adolescenza sono delle spinte che danno i genitori, investimenti prenatali, sull'ambiente e sull'interazione familiare, nel doposcuola e sulle attività estive, ecc...

Se immaginiamo un modello d'investimento semplificato di tipo Becker nel capitale umano, nel quale tutte le famiglie hanno un solo bambino, hanno identiche preferenze ed i bambini sia di basso che di alto reddito familiare abbiano lo stesso livello di capacità all'inizio. A queste condizioni, le famiglie di basso reddito investiranno meno nello sviluppo del capitale umano dei loro bambini rispetto a quelle di alto reddito semplicemente perché sono costretti a tirare la cinghia vista la poca disponibilità di reddito che hanno a disposizione. Inoltre, anche se ci fosse un buon ritorno da tutto ciò dal prendere in prestito contro i futuri vantaggi sul maggior investimento per lo sviluppo del capitale umano rispetto alla possibilità per la famiglia di basso reddito di risparmiare, i mercati danno questo tipo di prestiti solo se esiste il modo di finanziare un'istruzione secondaria. Come risultato, l'assenza di politiche che compensino l'istruzione, ci aspettiamo di osservare differenze sistematiche sull'infanzia del reddito familiare nella media dei risultati delle capacità cognitive ed accademiche degli adolescenti e degli adulti.

Anche con politiche d'istruzione compensatorie, ci si potrebbe aspettare di osservare differenze sistematiche nel capitale umano tra redditi familiari alti e bassi. Con l'obiettivo di essere efficaci nell'uguagliare i risultati sull'istruzione, risorse aggiuntive sono state dirette, oltre che nelle scuole per supportare i bambini poveri, anche dai genitori di questi bambini come buon investimento delle loro risorse. Se gli input scolastici non sono un buon sostituto per gli investimenti casalinghi, se la scuola e la casa sono sostituti complementari, chi decide le politiche hanno minori possibilità di poter uguagliare i risultati scolastici attraverso politiche scolastiche compensatorie.

Più le politiche scolastiche sono compensatorie più potrebbero aver uguagliato le risorse tra le famiglie di alto e basso reddito, si può osservare che i bambini provenienti da famiglie con basso reddito finiscano la scuola e siano meno prestazionali nei test sulle capacità cognitive rispetto ai bambini delle famiglie con alto reddito.

Con l'obiettivo di esaminare le differenze, faremo riferimento ai dati sondaggio nazionale longitudinale della gioventù 1997 (NLSY97), dove chi risponde ha un'età compresa tra i 26 ed i 30 anni nel 2010.

Family income as a percentage of federal poverty guideline	<130	130-185	185-250	>250
Educational outcomes				
BA degree or higher	0,06***	0,12***	0,16***	0,32
Ever repeat grade	0,33***	0,29***	0,17***	0,11
Graduated by 19	0,60***	0,75***	0,81***	0,90
Enrolled in college by 22	0,46***	0,58***	0,65***	0,81
Cognitive skills				
ASVAB AFQT percentile score	28,62***	39,53***	45,37***	58,37
Standardized ASVAB AFQT score	-0,57***	-0,20***	0***	0,45

Tabella 16: Risultati scolastici e abilità cognitive per famiglia (Redditi: intervistati dall'NLSY97)

Nota: I calcoli degli autori sono fondati sui dati del NLSY97. L'asterisco indica il significato statistico sulla t-test se la media del sotto gruppo è significativamente diversa dalla media degli intervistati provenienti da famiglie con redditi superiori al 250% della linea di povertà ufficiale.

***p-value < 0,01; **p-value < 0,05; *p-value < 0,10.

Fonte: Jefferson (2012)

In questa tabella sono presenti i dati sui risultati scolastici e sulle capacità cognitive medie per gli individui del NSLY97 sul reddito familiare come percentuale delle linee guida della povertà federale. I bambini che vivono in famiglie con redditi al di sotto del 130% della guida sulla povertà federale hanno diritto ai pranzi gratis per pranzo, quelli provenienti da famiglie con reddito compreso tra il 130% ed il 185% delle linee guida hanno diritto a pagare di meno i pranzi, mentre tutti gli altri, che si trovano sopra il 185% delle linee guida non ne hanno diritto. In questa tabella, il reddito familiare relativo alla linea di povertà è misurato nell'indagine di riferimento a quando i bambini sono tra i 12 ed i 18 anni mentre i risultati scolastici sono stati misurati nel 2007.

I partecipanti al sondaggio che sono cresciuti nelle famiglie con basso reddito hanno più difficoltà ad ottenere alla fine la laurea rispetto a quelli che sono cresciuti in famiglie con reddito elevato. Tra i partecipanti chi è cresciuto in famiglie con reddito inferiore al 130% della linea della povertà, circa il 31% dei partecipanti totali, il 5,6% di loro sono riusciti ad ottenere la laurea. Tra i

partecipanti cresciuti nelle case con redditi maggiori del 250% della linea di povertà, circa il 45% dei partecipanti totali, il 32% è riuscito a conseguire la laurea. I bambini delle famiglie con i redditi più bassi sono anche che di più, sostanzialmente, hanno ripetuto un anno scolastico, il 33% contro l'11% dei bambini delle famiglie con reddito elevato, e sono anche quelli che meno si sono diplomati nelle scuole superiori all'età di 19 anni, il 60% contro il 90% dei bambini delle famiglie più ricche, o che si sono iscritti all'università prima dei 22 anni, il 46% contro l'81% dei bambini delle famiglie con redditi alti. I bambini delle famiglie con redditi intermedi hanno ottenuto risultati scolastici che scendono tra questi livelli, inoltre, le probabilità di ottenere risultati positivi, una laurea, un diploma di scuola superiore, o qualsiasi credito universitario, cresce in maniera monotona tra le famiglie di reddito diverso.

I partecipanti di questo sondaggio che sono cresciuti in famiglie povere, inoltre, hanno ottenuto i risultati più bassi nei test psicodiagnostici (AFQT). La media percentile dei risultati sale tra le categorie delle famiglie con reddito dal 28,6 dei partecipanti con il reddito più basso al 58,4 dei partecipanti delle famiglie ricche. In termini di risultati standard, gli studenti di famiglie di basso reddito hanno una deviazione standard inferiore agli studenti delle famiglie di reddito elevato.

Mentre non si può mai sapere se ci sono o meno delle differenze fondamentali nelle abilità grezze tra gli individui o la relativa importanza della natura contro il nutrimento nella spiegazione delle differenze nella media delle capacità cognitive di quelli cresciuti in famiglie povere e quelli cresciuti in famiglie ricche, si possono già osservare delle differenze nelle abilità cognitive tra i bambini di queste due categorie di famiglie al nono mese di vita, queste differenze sembrano crescere tra i due ed i quattro anni di età

	<100% of thepoverty line		≥100% of thepoverty line		
	Mean	Standard Error	Mean	Standard Error	Difference in Means
9-month-olds					
Explores objects	98.3	0.14	98.7	0.07	-0.4
Explores purposefully	80.9	0.75	84	0.58	-4
Jabbers expressively	27.1	0.79	30.4	0.63	-6
Early problem solving	3-i	0.21	03-ago	0.15	-0.7
Names objects	0.5	0.05	0.7	0.04	-0.2
2-year-olds					
Receptive vocabulary	78.7	0.85	86.2	0.37	-12
Expressive vocabulary	54.6	1.11	66.7	0.53	-12.1
Listening comprehension	29	0.81	38.9	0.44	-9.9
Matching discrimination	24.8	0.72	34	0.42	-9.2
Early counting	2.1	0.18	04-apr	0.18	-2.3
4-year-olds					
Letter recognition	20.1	0.68	36.7	0.6	-16.6
Number and shape recognition	44.8	i-39	71.8	0.76	-27.0
Color knowledge	46.8	1.76	68.8	0.91	-22.0

Tabella 17: Percentuale dei bambini che dimostrano buoni risultati nelle varie abilità cognitive a seconda della loro età e del loro stato di povertà.

Note: I dati provengono dallo studio longitudinale per la prima infanzia, per le nascite come riprodotto da Planly (2009).

Fonte: Jefferson (2012)

Nella tabella 17 possiamo osservare i dati sugli indici di abilità per una varietà di misure sulle capacità cognitive all'età di nove mesi, due anni e quattro anni per i bambini della prima infanzia nello studio longitudinale per il gruppo di nascite (ECLS-B). Anche all'età di nove mesi, i bambini delle famiglie con reddito inferiore alla linea di povertà sono quelli che presentano i risultati meno favorevoli nella misurazione delle capacità cognitive rispetto ai bambini provenienti da famiglie con redditi circa uguali o superiori alla linea della povertà. Per esempio, il 27,1% dei bambini poveri blaterano espressivamente comparato al 30,4% dei bambini non poveri, una differenza del 3,3%.

I bambini di 9 mesi delle famiglie ricche sono molto più intenti ad esplorare gli oggetti di proposito e mostrano segnali di capacità di risoluzione di semplici problemi. Mentre le misurazioni sulle capacità cognitive cambiano come i bambini crescono, la differenza delle abilità sembra diventare sempre maggiore. All'età di due anni, il 29% dei bambini poveri sono in grado di ascoltare e comprendere in confronto al 38,9% dei bambini non poveri. Similmente, all'età di quattro anni il

44,8% dei bambini poveri sono in grado di contare e di riconoscere in confronto al 71,8% dei bambini che non sono poveri.

Quindi, i bambini provenienti da famiglie povere sono già svantaggiati in termini di abilità cognitive nel momento in cui fanno il loro ingresso nella scuola elementare. Una volta che i bambini entrano a scuola, si hanno più valutazioni standard sul raggiungimento e sulle abilità che sono comparate tra i bambini di diversi livelli di reddito. In particolare, i risultati delle prove in matematica e nella lettura provenienti dall'istituto sulla sicurezza nazionale per il progresso dell'educazione (NAEP) sono validi per gli studenti tra il quarto e l'ottavo grado.

Le differenze nei redditi potrebbero, in larga misura, riflettere differenze nei livelli degli input ricevuti per i bambini che di tutta la distribuzione del reddito. Per la maggior parte delle misure, i bambini delle famiglie di basso reddito ricevono investimenti minori e di poca qualità dalle proprie famiglie, dal comune e dalle scuole.

Si è visto che ci sono grandi differenze nel raggiungimento di un'istruzione e di determinati livelli di abilità per i bambini provenienti da famiglie di basso reddito rispetto a quelli provenienti da famiglie di alto reddito. Inoltre ci sono delle differenze negli input che i bambini ricevono sia a casa che a scuola. L'obiettivo di provvedere per un'equa opportunità per i bambini tra i bambini provenienti da famiglie di reddito diverso è abbastanza irrealistico perché i genitori delle famiglie ricche possono optare per togliere i loro figli dalle scuole pubbliche e metterli in quelle private mettendo degli investimenti aggiuntivi per sviluppare al meglio le capacità dei loro figli. Detto questo, le varie ricerche ci suggeriscono che le scuole pubbliche possono fare molto di più per restringere il divario dei risultati tra gli studenti delle famiglie con reddito basso ed elevato.

Ci sono tre tipi di strade che le future ricerche possono vagliare in quest'area. La prima riguarda nel focalizzare l'attenzione su come le politiche siano tese a migliorare i risultati scolastici tra i poveri che interagiscono tra di loro. Questo significa, in parte, ottenere una migliore comprensione circa i meccanismi che ci sono a lavoro legati a politiche di successo per migliorare i risultati degli studenti.

Ci sono diversi interventi promessi dalle politiche, ma singolarmente ognuna sembra ridurre il divario solo per un relativo ammontare poco significativo. Per ottenere un buon profitto dalla chiusura del divario, chi fa le politiche ha bisogno di capire se c'è bisogno di ulteriori opzioni per le politiche o di suggerimenti ulteriori. Per estendere la coordinazione tra le varie politiche, è anche importante capire se e sotto quali condizioni queste abbiano un impatto aggiuntivo o, addirittura, moltiplicativo.

Seconda cosa, è importante ricordare che l'obiettivo finale è migliorare i risultati nel medio lungo termine. Come risultato, è necessario capire come i miglioramenti nel breve periodo delle misurazioni dei risultati come nelle prove di traduzione si possano tradurre in guadagni futuri e miglioramento delle qualità da adulti, inoltre, se la relazione tra breve e lungo periodo sui risultati vari tra i differenti tipi di intervento delle politiche.

Infine, altre ricerche dovrebbero essere dirette oltre la comprensione dei divari tra i vari gruppi di reddito. Per la precisione, maggior lavoro deve essere focalizzato sulla questione del raggiungimento dell'eliminazione dei divari tra i diversi gruppi razziali. Tuttavia, è stata esclusa la razza come categoria per l'obiettivo delle politiche che invece hanno il compito di capire meglio e di sviluppare politiche che siano efficaci e che abbiano come obiettivo l'aiuto dei poveri.

CAPITOLO 3: LA CURVA DI KUZNETS

3.1 SIMON KUZNETS

Prima di parlare della curva di Kuznets vedremo di dare un breve resoconto su chi sia Simon Kuznets, ovvero l'ideatore di questa curva. Simon nasce in Bielorussia a Pinsk il 30 Aprile del 1901 da una famiglia ebrea, qui iniziò i suoi studi universitari, tuttavia, nel 1923 cercò fortuna negli USA dove si laureò in economia nella prestigiosa università della Columbia. Continuò i suoi studi e le sue ricerche anche dopo la laurea e riuscì a conseguire con successo anche un dottorato nel 1926. Intraprese poi la carriera di professore universitario presso la Warthon School, un'università situata nello stato della Pennsylvania dove insegnò per il periodo che va dal 1936 al 1954. Si trasferì ad insegnare successivamente alla Johns Hopkins fino al 1960 ed infine nella rinomatissima università di Harvard, conosciuta in tutto il mondo. Nel 1971 ricevette il massimo riconoscimento per un'economista, il premio Nobel, grazie ai suoi studi sulla crescita economica basata su esperimenti empirici che diede inizio ad uno studio più approfondito sull'analisi della struttura sociale ed economica e del suo conseguente processo di sviluppo. Si sposò con Edith Handler, la quale mise alla luce i suoi due figli, Paul e Judith. Morì l'8 Luglio del 1985 nella città di Cambridge. I suoi studi in ambito economico furono molto importanti perché trovò il modo di relazionare crescita economica e distribuzione del reddito. Questa relazione si basava sul fatto che per ridurre la disuguaglianza era necessaria la crescita. Ovviamente, la disuguaglianza, quando si fanno investimenti di grande portata su infrastrutture e beni capitali, è una cosa normale, quindi, secondo Kuznets, una crescita sia della produttività che dell'occupazione portano a loro volta ad un aumento dei salari e ad una distribuzione più equa del reddito. Tutto ciò lo possiamo osservare nella curva di Kuznets, che prese il nome da lui in quanto fu il suo scopritore. Tuttavia, Kuznets, tenne sempre i piedi per terra riguardo alla relazione che aveva scoperto tra la distribuzione del reddito e la crescita economica perché riteneva che questo non fosse il metodo migliore per poter misurare il benessere sociale basandosi solamente sul reddito procapite. Queste sue perplessità le rese pubbliche in un discorso che tenne durante un congresso degli Stati Uniti. Molti anni dopo, ipotizzò una distinzione tra breve e lungo periodo della curva perché, a suo avviso, meglio spiegava le differenze in termini di costi e benefici e tra quantità e qualità della crescita economica.

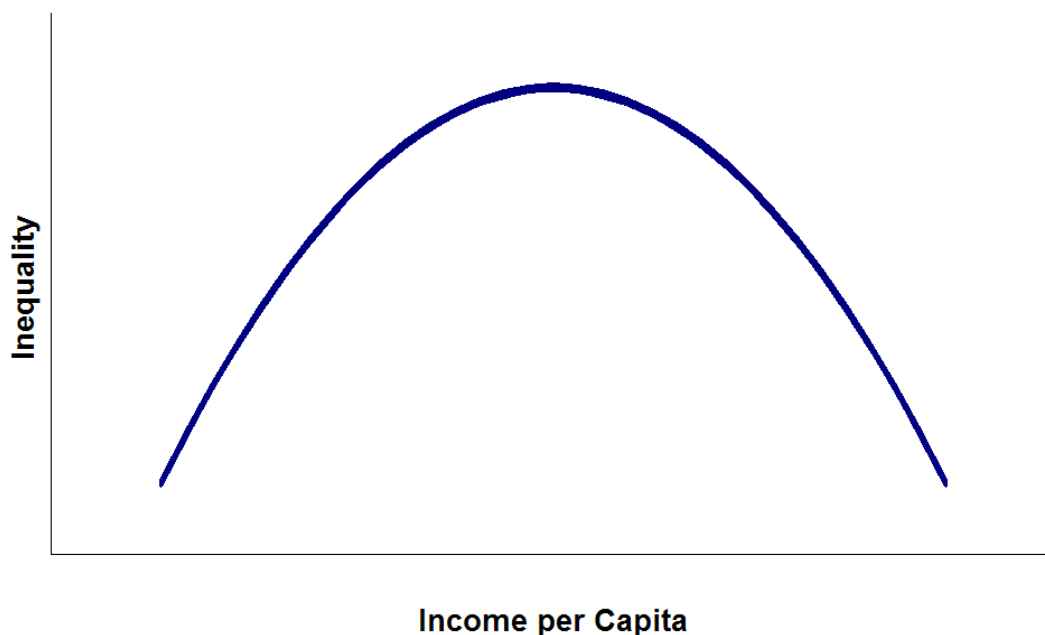


Grafico 12: curva di Kuznets

Fonte: Wikipedia

In questa curva possiamo cogliere l'andamento della disuguaglianza rapportata al tasso di sviluppo e la distribuzione che il reddito ha nel tempo. L'asse delle ascisse rappresenta il PIL procapite mentre, l'asse delle ordinate, indica quanto è grande il coefficiente di Gini. Questo coefficiente può assumere valori tra 0 e 1: quando è 0 vuol dire che non c'è disuguaglianza, quando è 1 la disuguaglianza è massima. Questa curva ha la forma di una U rovesciata, dove, inizialmente la distribuzione del reddito peggiora, ma, successivamente, tende a migliorare. Tutto questo si spiega col fatto che prima, quando la fascia di popolazione con il reddito più elevato investe diventa ancora più ricca, ma poi, quando vengono colpiti da una tassazione più grande della precedente, si ha una redistribuzione più elevata del reddito che tende a diminuire le disuguaglianze tra la popolazione.

3.2 L'INTUIZIONE DELL'ESISTENZA DI UNA CURVA SULLA DISUGUAGLIANZA

Ora ci concentreremo sull'articolo che Kuznets pubblicò nel 1955 dove viene illustrato il rapporto tra la crescita economica e la disuguaglianza del reddito. Kuznets inizia ad analizzare prima di tutto cinque aspetti che ritiene fondamentali per spiegare la varietà nella distribuzione dei redditi. Il primo di questi aspetti riguarda la scelta come unità di misura del consumo familiare, che tenga ovviamente conto, di volta in volta, del numero dei familiari, altrimenti, un confronto tra questi basato solo sulla spesa del consumo della famiglia in generale non risulta proficuo perché sono

diverse le une dalle altre nella composizione. Secondo, la distribuzione deve tenere conto di tutti quelli che vivono nel paese, non solo di una parte di essi. Terzo, dividere i principali guadagni di reddito dagli altri. Quarto, il reddito deve essere definito come quel guadagno che ogni individuo riceve, prima e dopo la tassazione, escludendo gli utili derivati dal capitale. Quinto, raggruppare le unità di reddito in tempi molto lunghi escludendo disturbi ciclici e di altro tipo.

Successivamente divide i vari livelli di reddito in percentili, decili, quantili, ecc... Per fare un confronto tra chi ha redditi elevati e chi li ha bassi bisogna tenere conto solo degli individui che vengono classificati come ricchi o come poveri che rientrano e rimangono stabili in queste categorie per un periodo di almeno 20 anni, escludendo chi passa nel corso di questo tempo da una categoria all'altra.

Per Kuznets, il più grande sogno sarebbe quello di riuscire a vedere come variano i livelli di reddito non per una sola, ma almeno per due generazioni per capire e vedere se anche i figli rimangono nella stessa fascia di reddito dei genitori o se invece si collocano in posizioni diverse di questa scala. I dati ottenuti sarebbero essenziali per vedere come le varie generazioni reagiscono ai cambiamenti di lungo termine e per poter costruire una struttura sul reddito e come questa vari nel tempo. Grazie a tutto questo si può riuscire a capire come distribuire al meglio il reddito per le generazioni successive. Lo studio sui cambiamenti della distribuzione del reddito nel lungo termine, secondo Kuznets, deve distinguere tra i cambiamenti nelle quote degli abitanti, per almeno due generazioni, ed i cambiamenti sulle quote di reddito di quel gruppo che si sposta in alto o in basso nella scala del reddito.

Ai tempi di Kuznets non c'erano molti dati o molte ricerche affidabili riguardanti studi sociali o demografici, perciò, come da lui stesso sottolineato, il suo lavoro si basa principalmente su ipotesi più che su dei dati, il cui scopo è capire l'andamento della disuguaglianza intergenerazionale tenendo conto che la crescita economica di un paese è governata da precise condizioni economiche e sociali.

Kuznets sottolinea come i dati a sua disposizione non permettano di poter prendere in considerazione molti tipi di gruppi di persone situate a diversi livelli di reddito, tuttavia, anche se si riducono il numero dei gruppi persistono delle difficoltà sulle differenze tra i redditi annuali e l'incidenza che questi hanno sulla situazione dei redditi nel lungo periodo. Ci si aspetta di trovare molti tipi di errore, quindi, i risultati ottenuti vanno considerati come un sondaggio preliminare sull'effettiva situazione generale. Prendendo i dati relativi allo sviluppo di paesi come USA, Inghilterra e Germania si può notare che il trend relativo alla distribuzione del reddito si muove verso l'uguaglianza a partire dagli anni 20'.

Soprattutto per gli USA e per l'Inghilterra, piuttosto che per la Germania, le manovre dei due governi in ambito di redistribuzione del reddito mediante tassazione hanno avuto i loro risvolti positivi nella riduzione delle disuguaglianze. Kuznets ci fa notare come questa riduzione della disuguaglianza sia legata ad un aumento del reddito pro capite (PIL) degli stati, eccetto nei periodi riguardanti le due guerre mondiali. Il reddito annuale dei gruppi con reddito più basso ha fatto registrare i miglioramenti più significativi rispetto a tutti gli altri gruppi di reddito, i quali, sono saliti ma non tanto quanto quello delle classi più povere. A questo punto a Kuznets sorge il dubbio se la distribuzione del reddito annuale può riflettere, con un certo grado di significatività, i trend dei redditi in periodi molto lunghi di tempo. Secondo Kuznets, rispetto ai tempi passati, il costante

miglioramento delle prestazioni economiche e della tecnologia hanno raggiunto una tale importanza nel determinare le disuguaglianze o meno che gli effetti catastrofici naturali che si possono verificare nel tempo, non hanno più quella forza per incidere sulla disuguaglianza dei redditi, come nei decenni passati erano in grado di fare.

Per Kuznets la struttura dei redditi nel lungo periodo è paragonabile ad un puzzle da assemblare, dove abbiamo pezzi diversi e dobbiamo individuare in che modo incastrarli per capire in che modo reagisca questa struttura ai cambiamenti. Ci vengono presentate due tipi di forze nelle operazioni di lungo termine per i paesi sviluppati che producono un aumento della disuguaglianza, nella distribuzione dei redditi prima della tassazione ed escludendo i contributi dei governi. La prima è legata ai risparmi sul reddito come metodo di autoassicurazione per gli imprevisti futuri, tuttavia, secondo i dati dell'epoca solo il decile superiore, i ricchi, erano soliti mettere via dei risparmi, per tutti gli altri il risparmio medio si avvicinava intorno a zero. La cosa sorprendente è che la disuguaglianza nella distribuzione sui risparmi risulta ancora maggiore di quella sulle proprietà e sui titoli azionari. Premesso che questo si verifica per i redditi annuali, mentre in quelli a lungo termine c'è una minore disuguaglianza sia sulla proprietà che sui risparmi, tuttavia questi possono essere tramandati, di generazione in generazione, nel corso del tempo creando una forte concentrazione dei risparmi nelle mani dei più ricchi.

La seconda forza ci inganna sulla struttura industriale nella distribuzione dei redditi. In particolare, in un modello, si dovrebbe essere in grado di osservare la combinazione delle distribuzioni dei redditi della popolazione agricola e di quella urbana. Si sa solo che per la popolazione rurale la media del reddito pro capite è, di solito, minore di quella della popolazione urbana, invece, per quest'ultima, la disuguaglianza nelle quote percentuali è più limitata rispetto alla popolazione rurale, basata sul reddito annuale. Se ci riferissimo a periodi di lungo termine questa disuguaglianza sarebbe certamente più marcata.

Tutto questo induce Kuznets a concludere che la crescente forza del peso della popolazione urbana aumenta la disuguaglianza nella distribuzione delle due popolazioni e che, la differenza nel reddito pro capite, tra queste due, non necessariamente scivola verso il basso all'aumentare della crescita economica perché la produttività industriale è più remunerativa di quella agricola, quindi, la disuguaglianza nella migliore delle ipotesi rimarrà stabile, ma molto più probabilmente diventerà ancora più grande.

Per quanto riguarda i risparmi dei più ricchi, questo argomento, ha subito degli interventi politici e legislativi. Interventi che si sono tradotti in una limitazione della proprietà attraverso tasse dirette sulla successione o con altre imposte sul capitale. Questi interventi producono effetti simili che spaziano dall'aumento dell'inflazione per ridurre il valore economico delle ricchezze accumulate in risparmi, bloccare il valore dei beni immobili come le case o altri tipi di proprietà, restrizioni legali sulla possibilità di accumulo di un numero di proprietà.

Ci sono tre tipi di effetti derivanti dalla concentrazione dei risparmi. Il primo è di tipo demografico, ci sono differenti tassi di aumento tra ricchi e poveri. Il secondo gruppo risiede nella natura dinamica dell'economia con le sue opportunità di libertà di scelta individuale. Se è vero il fatto che con l'avvento dell'industria è più facile trovare nel gruppo dei più ricchi più dei loro discendenti rispetto al passato, è anche vero che difficilmente i figli di grandi imprenditori diventino a loro volta tanto abili. Il terzo gruppo è costituito dai redditi di lavoro. In ogni tempo, solo una parte

delle differenze di reddito di un gruppo di ricchi è stimato dalla concentrazione dei rendimenti sulla proprietà. Ci sono due motivi sul perché i redditi provenienti dai servizi non passano di padre in figlio, il primo motivo è che è difficile essere in grado di tenere questi rendimenti alti e se il figlio non è abile come il padre questi scenderanno, secondo, questi lavori sui servizi richiedono un certo grado di competenza della manodopera, questo vuol dire pagare di più i dipendenti con conseguente diminuzione dei profitti per l'imprenditore. Questi gruppi di fattori, per Kuznets, sono veri solo per le economie dinamiche crescenti dove troviamo aumenti nei tassi naturali tra i gruppi di popolazione con reddito basso ed elevato, accompagnati però, da tassi decrescenti sia nelle morti che nelle nascite.

Ora Kuznets sposta l'attenzione sul passaggio delle economie da prevalentemente agricole ad economie industriali, sull'importanza che questo passaggio ha avuto nel processo della crescita economica, anche se all'epoca, non erano presenti né molti dati né tanto meno dei modelli teorici.

		Proportion of Number in Sector A to Total Number						
		0.8 (1)	0.7 (2)	0.6 (3)	0.5 (4)	0.4 (5)	0.3 (6)	0.2 (7)
I	Per Capita Income of Sector A=50; of Sector B = 100							
	1 Per capita income of total population Distribution (E) for Both Sectors	60	65	70	75	80	85	90
	2 Share of 1st quintile	10.5	9.9	9.6	9.3	9.4	9.8	10.2
	3 Share of 5th quintile	34.2	35.8	35.7	34.7	33.2	31.9	30.4
	4 Range (3-2) Distribution (U) for Both Sectors	23.7	25.9	26.1	25.3	23.9	22.1	20.2
	5 Share of 1st quintile	3.8	3.8	3.7	3.7	3.8	3.8	3.9
	6 Share of 5th quintile	40.7	41.9	42.9	42.7	41.5	40.2	38.7
	7 Range (6-5) Distribution (E) for Sector A, (U) for Sector B	36.8	38.1	39.1	39.0	37.8	36.4	34.8
	8 Share of 1st quintile	9.3	8.3	7.4	6.7	6.0	5.4	4.9
	9 Share of 5th quintile	37.7	41.0	42.9	42.7	41.5	40.2	38.7
10 Range (9-8)	28.3	32.7	35.4	36.0	35.5	34.8	33.8	
II	Per Capita Income of Sector A=50; of Sector B = 200							
	11 Per capita income of total population Distribution (E) for Both Sectors	80	95	110	125	140	155	170
	12 Share of 1st quintile	7.9	6.8	6.1	5.6	5.4	5.4	5.9
	13 Share of 5th quintile	50.0	49.1	45.5	41.6	38.0	35.0	32.2
	14 Range (13-12) Distribution (17) for Both Sectors	42.1	42.3	39.4	36.0	32.6	29.6	26.3
	15 Share of 1st quintile	3.1	2.9	2.7	2.6	2.6	2.7	3.1
	16 Share of 5th quintile	52.7	56.0	54.5	51.2	47.4	44.1	40.9
	17 Range (16-15) Distribution (E) for Sector A, (U) for Sector B	49.6	53.1	51.8	48.6	44.8	41.4	37.9
	18 Share of 1st quintile	7.4	6.2	5.4	4.7	4.2	3.9	3.8
	19 Share of 5th quintile	51.6	56.0	54.6	51.2	47.4	44.1	40.9
20 Range (19-18)	44.2	49.8	49.2	46.5	43.2	40.2	37.2	

Tabella 18: Quote percentuali del 1 e 5 quantile nella distribuzione dei redditi per l'intera popolazione sotto varie ipotesi date per certe riguardanti il PIL con i settori, le proporzioni del settore dei settori sul numero totale e la distribuzione dei redditi settoriali.

Fonte: Kuznets (1955)

Nella tabella 18 sono presenti due settori: quello dell'agricoltura indicato con la lettera A e gli altri indicati con la lettera B. Per ogni settore si presume una percentuale di distribuzione del reddito totale tra i decili del settore: una distribuzione, indicata con la lettera E, ha una disuguaglianza contenuta a partire da quote del 5,5% per il decile inferiore e crescenti dell'1% di decile in decile fino a raggiungere la quota del 14,5% per il decile superiore. La distribuzione che presenta la maggior disuguaglianza, indicata con la lettera U, presenta una quota dell'1% per il decile inferiore, cresce del 2% di decile in decile, fino a raggiungere il 19% nel decile superiore. Per ogni settore viene assegnato un reddito pro capite: 50 per il settore A e 200 per il settore B. In finale, la proporzione tra il numero di quelli che sono nel settore A nel numero totale scende da 0,8 a 0,2.

Si assume che il reddito pro capite del settore B sia sempre più grande di quello del settore A, che il numero di quelli che sono nel settore A decresca in rapporto al numero totale e che la disuguaglianza nel settore A sia grande come quella nel settore B. Tenendo conto di tre tipi di fattori, differenze intersettoriali nel reddito pro capite, nella distribuzione tra i settori e nel peso dei settori, usando le variazioni indicate, si è arrivati ad una conclusione.

Primo, se la differenza nel reddito pro capite cresce, o anche se la distribuzione del reddito diventa più diseguale per il settore B piuttosto che per il settore A, o se succedono entrambe, la crescita nell'importanza del settore B causerà una distribuzione del reddito più diseguale in tutto il paese.

Secondo, se la distribuzione del reddito intersettoriale è la stessa per entrambi i settori e la disuguaglianza nella distribuzione del reddito del paese è dovuta solo all'aumento delle differenze nel reddito pro capite in favore del settore B, il divario risulta più elevato quando la distribuzione del reddito settoriale sono caratterizzate da disuguaglianze contenute piuttosto che grandi.

Terzo, se le differenze nel reddito pro capite tra i settori sono costanti, ma nella distribuzione intersettoriale quella del settore B è più diseguale rispetto a quella del settore A, l'aumento della disuguaglianza nella distribuzione del paese risulta maggiore.

Quarto, l'aumento numerico della quota del settore B nel numero totale, la maggior disuguaglianza nel settore B e l'aumento del reddito pro capite nel settore B rispetto al settore A porta a rendimenti inferiori nella quota del primo quantile che è più cospicua della crescita fino all'quantile.

Quinto, anche se la differenza nel reddito pro capite tra i due settori rimane costante e le distribuzioni intersettoriali rimangono identiche, il semplice aumento nel numero delle persone che passano nel settore B produce cambiamenti significativi nella distribuzione all'interno del paese.

Sesto, la particolare posizione delle quote dei gruppi con alto reddito da la conferma della diminuzione del quantile superiore come la diminuzione del numero nel settore A in rapporto al numero totale.

Da tutto ciò, Kuznets osserva che, anche nei primi periodi dell'industrializzazione, quando il numero di chi lavorava era ancora basso, la disuguaglianza in questo settore risultava già superiore a quella del settore agricolo e diventò sempre più grande man mano che l'industria si sviluppò di buon passo in periodi brevi con il risultato di ottenere molti tipi di lavoratori a basso reddito ed il picco economico per i gruppi di alto reddito. Assumendo una disuguaglianza maggiore nella distribuzione del settore B, la quota dei gruppi a basso reddito ha mostrato una tendenza verso il

basso. Le prime prove empiriche hanno indicato, già all'epoca, che negli ultimi 50-75 anni non ci sono stati aumenti nella disuguaglianza del reddito nei paesi sviluppati, ma, al contrario, una diminuzione negli ultimi decenni. In particolare, le quote dei gruppi più bassi di reddito nei due settori sono aumentate a sufficienza per compensare la diminuzione che si sarebbe dovuta verificare dalla combinazione degli elementi citati in precedenza. Questa diminuzione della disuguaglianza si è verificata maggiormente nel settore B rispetto al settore A poiché c'è stata una diminuzione continua nel numero rispetto al totale. Un ruolo fondamentale nella diminuzione della disuguaglianza è stato giocato anche dai grossi progressi tecnologici avvenuti nel corso degli ultimi decenni.

Kuznets ci fa notare come chi nasceva nelle aree urbane traeva maggiori vantaggi rispetto a chi si spostava dalla campagna alla città ad adattarsi meglio ai lavori dell'industria, inoltre, questo aumento significativo nel numero delle persone che passavano a fare questo tipo di lavoro ha compensato i peggiori effetti che l'industrializzazione poteva portare, più precisamente, c'è stato un significativo aumento di potere delle classi più povere che li ha portati ad avere redditi più alti e ad incidere maggiormente nelle scelte politiche favorendo delle leggi per la loro tutela nel lavoro. Tutto questo ha portato ad una diminuzione della disuguaglianza dei redditi che è più marcata rispetto a quella delle prime fasi in cui l'industrializzazione stava prendendo piede nei paesi più sviluppati. La riduzione della disuguaglianza è stata favorita nei vari paesi anche dalla crescente politica di tassazioni, dirette od indirette, predisposte dai governi che hanno giocato un ruolo fondamentale nei paesi più sviluppati nel conseguimento di questi risultati.

Kuznets afferma che però non ci siano ancora delle prove empiriche a sostegno di queste ipotesi, tuttavia, osservando le prime fasi dell'industrializzazione dove la disuguaglianza nei redditi era maggiore, in paesi come l'Inghilterra tra il 1780 ed il 1850, a partire dal 1840 fino al 1890 insieme alla Germania e agli USA dal 1870 si è verificata questa diminuzione della disuguaglianza sui redditi, forse, a causa dell'avvento della prima guerra mondiale negli inizi del 900'. L'altalena che si può osservare nelle fasi di apice dell'industrializzazione è rappresentato dal tasso di crescita nella popolazione, nonostante fosse in diminuzione il tasso delle nascite, questo, non bastava a compensare una grande riduzione nel tasso delle morti, mentre, nelle fasi più basse dell'industrializzazione, la contrazione del tasso crescita rifletteva trend nei tassi delle nascite in forte calo.

Kuznets specifica anche che, mentre nelle prime fasi dell'industrializzazione la crescita di popolazione urbana era molto forte, dovuta anche alla forte migrazione della popolazione dalle zone rurali a quelle industriali, nelle fasi successive questa migrazione si è stabilizzata ed è diventata meno marcata. Inoltre, considera anche il fatto che nelle fasi pre-industriali il prodotto pro capite non raggiungeva livelli tali da poter permettere una politica di grossi risparmi o di formare capitali di grandi dimensioni come invece si è verificato nel periodo dell'industrializzazione. Questo lo si vede dai numeri comparando la linea dei tassi di formazione del capitale tra il 3% ed il 5% del prodotto nazionale nei paesi sottosviluppati ed i tassi tra il 10% ed il 15% nei paesi sviluppati. Tuttavia, negli ultimi decenni, kuznets osserva come la linea di formazione del capitale ha smesso di crescere e, forse, sta addirittura diminuendo.

Altri trend che hanno avuto sviluppi simili a quelli nella disuguaglianza nella struttura del reddito, possono essere i tassi di crescita della popolazione, i tassi di urbanizzazione e di migrazione

interna, la proporzione dei risparmi o della formazione di capitali in prodotti nazionali. Queste altalene, trovano la propria ragione negli scambi esteri e nelle attività nazionali. Il fattore principale, per Kuznets, rimane l'alternanza nel tasso di crescita della popolazione che può essere visto sia come causa che come effetto della lunga altalena della disuguaglianza sul reddito che era associata ad una crescita secolare nei livelli di reddito pro capite. Tiene in considerazione anche l'altalena nelle proporzioni di formazione di capitali, che aumenta la disuguaglianza quando queste possibilità di formazione sono alte, la diminuisce quando invece ce ne sono di meno, ed il paese, in generale, tende di più a risparmiare.

Kuznets ora passa ad analizzare i dati riguardanti i paesi meno sviluppati come India, Porto Rico e Sri Lanka. I dati, come sottolineato dallo stesso Kuznets, non sono molti quindi il margine di errore è abbastanza ampio, tuttavia si può notare come la distribuzione del reddito, nel 1950, presenti una maggiore disuguaglianza rispetto ai paesi più sviluppati. I tre quantili più bassi nei tre paesi sono: 28% in India, 30% in Sri Lanka e 24% in Porto Rico comparati al 34% degli USA e 36% della Gran Bretagna. La quota dei quantili superiori sono del 55% in India, del 50% in Sri Lanka e 56% a Porto Rico comparati al 44% degli USA e 45% della Gran Bretagna. Questi confronti vengono fatti prima delle tassazioni e degli aiuti governativi, poiché dopo l'intervento di questi due fattori, la disuguaglianza nei paesi meno sviluppati diventa ancora più evidente.

Nei paesi sottosviluppati, caratterizzati da bassi livelli medi di reddito pro capite Kuznets si domanda come la popolazione faccia a sopravvivere. In paesi come Kenia e Rhodesia una minoranza della popolazione detiene la maggioranza del reddito pro capite, di conseguenza la disuguaglianza è molto alta rispetto anche alla media dei paesi sottosviluppati. Partendo dal fatto che anche in paesi con una bassa media di reddito, il livello del reddito secolare per i gruppi più poveri non può oltrepassare una certa soglia, altrimenti questi non riescono a sopravvivere, queste quote non dovrebbero essere inferiori al 6-7%. Nei paesi più sviluppati con medie di redditi pro capite maggiori, la quota più bassa può avvicinarsi intorno al 2-3% per il decile inferiore, da tre a cinque volte più basso della media del paese senza implicare un'impossibilità materiale economica per quei gruppi. Ovviamente in tutti questi paesi si spinge per migliorare la quota inferiore del reddito, tuttavia, rimane il fatto, che i limiti più bassi della quota secolare della struttura del reddito sono più alti quando il reddito pro capite nazionale è basso rispetto a quando è alto. Ciò dovrebbe portarci a concludere che la disuguaglianza nei paesi sottosviluppati dovrebbe essere minore rispetto ai paesi sviluppati, invece i dati reali ci indicano tutt'altro, questo fatto lo si spiega guardando le quote delle classi medie che risultano non tanto migliori delle più povere nei paesi sottosviluppati rispetto a quelle molto più alte dei paesi sviluppati. In assenza di prove contrarie, Kuznets assume che ciò sia vero, tutto ciò lo porta ad affrontare una serie di questioni.

La prima riguarda la maggior disuguaglianza nella struttura del reddito secolare dei paesi sottosviluppati che è associata ad un livello medio di reddito pro capite più basso. Nei paesi sottosviluppati il fallimento nel cercare una media già bassa nazionale significano una maggior miseria materiale e fisiologica rispetto a quella dei paesi sviluppati. Inoltre, creare dei risparmi in questi paesi è molto più difficile rispetto ai paesi sviluppati, in quanto solo il decile superiore riesce a farlo.

La seconda questione riguarda il fatto che una struttura diseguale del reddito coesiste con un basso tasso di crescita del reddito pro capite. Kuznets prende come esempio i paesi

latinoamericani dove nei passati due secoli non c'è stata una crescita significativa, ma con l'avvento dell'industrializzazione c'è la speranza che tutto questo cambi anche se non nello spazio di appena due generazioni. Kuznets osserva che anche nei paesi che oggi sono sviluppati all'inizio dell'era industriale anche questi presentavano una forte disuguaglianza nel reddito esattamente come i paesi sottosviluppati.

La terza questione segue le due precedenti. Kuznets argomenta che non vi siano prove empiriche per verificare queste ipotesi, tuttavia, in queste aree risultano assenti forze dinamiche associate ad una crescita rapida che si verificò nei paesi sviluppati grazie alla concentrazione di molti risparmi. A questo vanno sommate le politiche fallimentari dei governi sottosviluppati di sostenere i gruppi di basso reddito.

Kuznets si domanda se si possa effettivamente ripetere lo stesso procedimento avvenuto in passato che ha trasformato i paesi sviluppati in quello che sono adesso, in modo tale da poter realizzare una cosa simile anche per i paesi che ora sono sottosviluppati e che si stanno affacciando nell'industrializzazione. Vengono sottolineati anche i problemi dei governi nel riuscire ad imporre politiche a sostegno dei gruppi di reddito più bassi che, invece, erano avvenuti in passato nei paesi sviluppati nell'era antecedente l'industrializzazione. Rimane la questione su come i paesi sottosviluppati possano inserire delle politiche capaci di poter incrementare il reddito pro capite nazionale e di minimizzare i costi di trasporto, di evitare di pagare prezzi troppo cari per i prodotti. La soluzione per Kuznets non può essere nel riprodurre le condizioni passate perché si rischia di ottenere un effetto contrario a quello del passato, non è detto che ciò che ha funzionato per i paesi che si avviavano all'industrializzazione nel passato possa ripetersi per i paesi sottosviluppati nel periodo attuale, sarebbe pericoloso affermare questo.

Kuznets conclude dicendo che il suo lavoro è frutto per il 95% di sue ipotesi e solo per il 5% si basa su dei dati reali, il suo intento è piuttosto quello di condurre la ricerca futura a verificare maggiormente queste sue ipotesi che ritiene siano interessanti e degne di un approfondimento. Kuznets pone l'accento su come, in futuro, sia necessario capire come il singolo individuo agisce, non solo di per sé, ma anche per capire di più anche come funzioni la società nel suo insieme sia nel breve che nel lungo periodo. Senza una miglior conoscenza dei trend secolari della struttura del reddito e dei fattori che la determinano, la comprensione dell'intero processo economico è limitata.

La distribuzione del prodotto nazionale tra i vari gruppi di reddito, era per Kuznets ed i suoi contemporanei, supportata da pochi dati empirici, quindi, non rimaneva altro che porre delle ipotesi su questi dati in modo generale. Kuznets conclude dicendo che serve una miglior comprensione dei cambiamenti tecnologici, demografici e sociali in corso nelle varie nazioni per capire i fattori che determinano le caratteristiche ed i trend politici delle istituzioni e, più in generale, sul comportamento sia biologico che sociale da parte dell'uomo. C'è bisogno di capire oltre alle dinamiche di mercato, anche quelle politiche e sociali dell'economia.

4 LETTERATURA ECONOMICA SULLA CURVA

4.1 DISUGUAGLIANZA E CRESCITA, EVOLUZIONE SIMULTANEA?

Nel primo articolo riguardante l'utilizzo della curva di Kuznets, per verificare la disuguaglianza, gli autori fanno notare come Kuznets, e chi è venuto dopo di lui, non hanno mai considerato di guardare alla crescita e alla disuguaglianza in modo simultaneo, per loro, infatti, i fattori scatenanti agiscono nello stesso tempo su entrambe queste componenti. Essi cercheranno di dimostrare che individuando i fattori chiave essi giocheranno un ruolo chiave nell'aumentare il reddito e contemporaneamente abbasseranno la disuguaglianza.

Nei pochi studi di ricerca sulla correlazione tra queste due componenti, tuttavia, non sono stati trovati risultati significativi, ad esempio, gli economisti Deininger e Squire (1998) non hanno trovato una relazione significativa tra crescita e disuguaglianza in 39 paesi sui 48 analizzati riguardanti quelli sviluppati od in via di sviluppo. Per quanto riguarda gli altri 9 paesi, in 4 è stata trovata una relazione ad U, invece negli altri 5 la famosa U rovesciata discussa da Kuznets. Confrontando India e Taiwan, due dei paesi in via di sviluppo sui quali sono disponibili molti dati, emerge il fatto che la relazione tra crescita e disuguaglianza non sia sistematica.

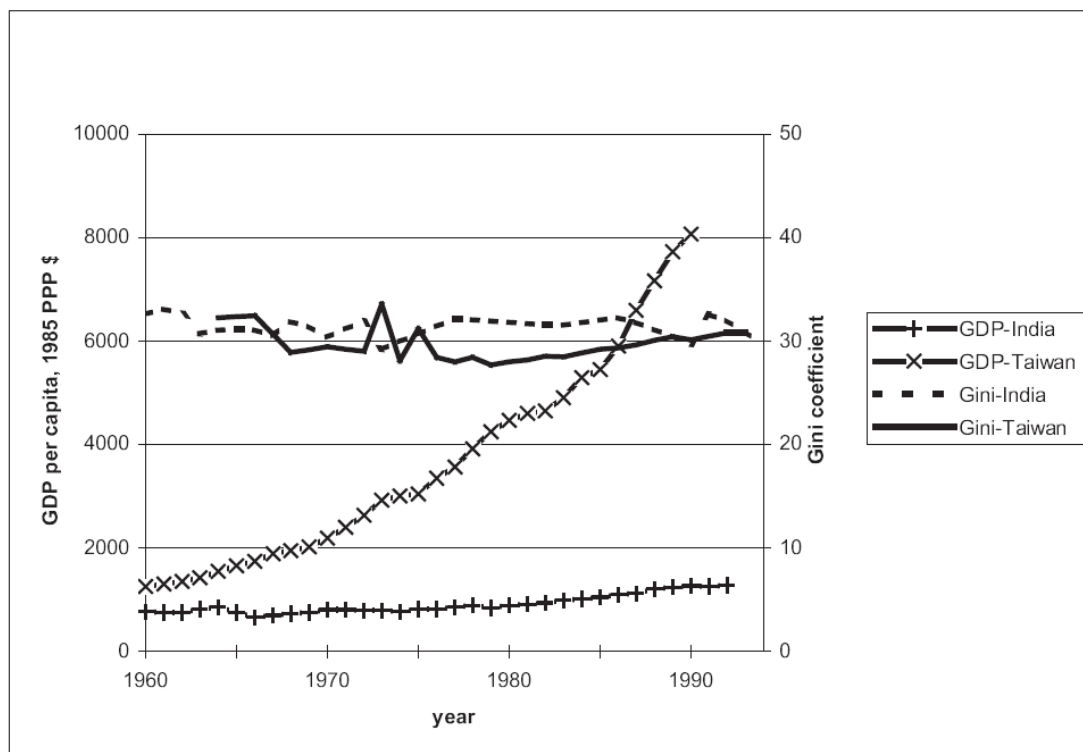


Grafico 13: Crescita e disuguaglianza in India e Taiwan

Fonte: Lundberg e Squires (1999)

Dal grafico 13, che mostra gli ultimi 30 anni, si può vedere come la crescita per i due paesi differisca non di poco, mentre, la disuguaglianza è circa la stessa. Il reddito è cresciuto due volte in questi anni in India e cinque volte nel Taiwan, la disuguaglianza invece è rimasta costante per un valore di 30. Da notare che il coefficiente di Gini varia da 0 a 1, qui lo hanno considerato in scala da 0 a 100, per questo abbiamo un valore superiore a 1, se confrontato con la scala usuale questo valore sarebbe di 0,3.

Gli autori hanno intenzione di prendere in considerazione quelle variabili che si escludono vicendevolmente ed influenzano o la crescita o la disuguaglianza per due ragioni. La prima è che sapendo che tutte le azioni influenzano entrambe le componenti sarebbe utile distinguere quale influenzi più una piuttosto che l'altra, secondo, le ricerche passate si sono basate sull'esclusione mutuale tra le due variabili.

I dati che gli autori prendono in considerazione sono quelli appartenenti ad un gruppo più ampio di dati presi da un lavoro degli economisti Deininger e Squire (1996) che hanno preso questi dati dalla "World Bank", qui, i due si sono valse solo di 757 osservazioni per 125 paesi, principalmente riguardanti quelli europei e dell'Asia centrale escludendo, però, le osservazioni ante 1960 per dare maggior consistenza al campione e perché gli errori nella rilevazione dei dati in quel periodo erano maggiori, anche perché la scarsità delle variabili indipendenti non descrivono le politiche e le istituzioni, il che riduce ancora di più l'insieme dei dati.

Gli autori hanno fatto degli aggiustamenti sui dati poiché per poter operare un confronto bisogna che i dati siano calcolati tutti nello stesso modo, invece, nei vari paesi ognuno usa un proprio metodo rendendo impossibile un confronto, al primo impatto, tra i vari dati. Gli autori hanno dunque proceduto a trovare un metodo comune per calcolare l'indice di Gini che mostra una forte disuguaglianza nei paesi poveri. Per i dati relativi al reddito si sono invece basati sul "Penn World Tables", anche qui il campione è stato ristretto a 4300 osservazioni in 147 paesi. Il PIL nei vari paesi è cresciuto fino all'80% dagli anni 60'. Il quantile è stato calcolato come reddito annuale specifico come il prodotto di cinque anni spostando la quota media del quantile e la quota del PIL annuale, considerando la crescita come la media dei cambiamenti in questi dati nell'arco del periodo. Dal momento che i dati riflettono differenze internazionali ed intertemporali nella loro stima, la quota del quantile è stata aggiustata nello stesso modo in cui è stato sistemato il coefficiente di Gini. In media il quantile inferiore riceve il 7,2% del reddito totale, mentre quello superiore il 41%. La media di crescita per il quantile inferiore riguardante i più poveri è del 2,03% annuo, mentre è del 2,14% annuo nel quantile superiore riguardante i più ricchi.

Per prima cosa i due autori usano i modelli classici per calcolare la disuguaglianza e la crescita e li analizzeranno separatamente partendo dai modelli standard della crescita e della distribuzione del reddito:

$$1) \Delta y_{it} = S'_{it}\alpha + X_{it}\beta + u_{it}$$

$$2) Gini_{it} = S'_{it}\omega + Z'_{it}\psi + e_{it}$$

Dove X è un vettore della variabile della crescita, Z è un vettore della variabile dell'uguaglianza e S è un vettore comune alle variabili di entrambi i modelli. Il modello standard della crescita assume che Z sia un elemento ortogonale alla crescita e che gli elementi X siano ortogonali alla disuguaglianza.

Nel secondo gruppo di modelli la crescita e la disuguaglianza vengono trattate insieme inserendo le variabili di entrambe in ambo le equazioni, formando un sistema nel quale la disuguaglianza dipende esplicitamente dalla crescita e viceversa:

$$3) \Delta y_{it} = M'_{it}\beta + \gamma Gini_{it} + u_{it}$$

$$4) Gini_{it} = M'_{it}\delta + \tau \Delta y_{it} + e_{it}$$

Dove $M = [S, X, Z]$ è la matrice combinata di tutte le variabili della parte destra delle equazioni 1 e 2. Per quanto riguarda l'errore strutturale, esso contiene gli effetti specifici dei paesi sia in modo persistente sia in modo casuale. Si presume che non vi siano correlazioni nei tassi di crescita tra i vari periodi, ma eterogeneità quindi: $u_{it} = \alpha_i + v_{it}$. Nelle precedenti prove empiriche è provato che i dati mostrino che la disuguaglianza sia persistente. Vengono aggiunte una serie di correlazioni con l'indice di Gini, cioè delle caratteristiche permanenti non osservate come $e_{it} = \mu_i + \eta_{it}$ e $\eta_{it} = \rho \eta_{i,t-1} + \varepsilon_{it}$ per ottenere:

$$5) \Delta y_{it} = M'_{it}\beta^* + u^*_{it}$$

$$6) G_{it} = M'_{it}\delta^* + e^*_{it}$$

Dove $\beta^* = \frac{\beta + \gamma\delta}{1 - \gamma\tau}$, $\delta^* = \frac{\delta + \tau\beta}{1 - \tau\gamma}$, $u^*_{it} = [(\gamma\mu_i + \alpha_i) + \gamma\rho\eta_{i,t-1} + (\gamma\varepsilon_{it} + v_{it})]/(1 - \gamma\tau)$, e $e^*_{it} = [(\tau\alpha_i + \mu_i) + \rho\eta_{i,t-1} + (\tau v_{it} + \varepsilon_{it})]/(1 - \tau\gamma)$. Queste due equazioni non sono formule ridotte delle equazioni 3 e 4, il sistema è formato da variabili dipendenti e da variabili esogene ed endogene contenute in M. Lo studio degli errori rivela che la correlazione tra le variabili è esplicita solo nella struttura di Gini, mentre, influisce negativamente sia sulla crescita che sulla disuguaglianza nelle interdipendenze tra i due errori.

Gli autori decidono di virare su altri tipi di modelli, quello EKPS di Easterly, e quello di Barro. Quello di Barro include il PIL iniziale, le iscrizioni scolastiche, gli assassini, le rivoluzioni e la quota di consumo del governo, l'altro modello, invece, opera alcuni cambiamenti per testare le sue ipotesi sugli shock economici e sulla crescita, aggiungendo i tassi di scambio bel mercato in nero, l'inflazione, il PIL e dei cambiamenti nelle condizioni di scambio. Per stimare queste equazioni, gli autori fanno delle modifiche al modello di partenza: vengono ignorati assassini e colpi di stato, sia perché non hanno dei valori significativi nei test sia per mantenere un campione il più grande

possibile. Nel modello EKPS viene tenuto in considerazione il premio nel tasso di scambio del mercato nero e la ratio degli scambi interni ed esteri per il PIL, entrambe correlate negativamente con la crescita. Viene fatta una modifica anche nel modello della disuguaglianza, il valore originale dell'indice delle libertà civili sostituisce l'indice opposto usato dal modello LSZ, affinché valori più bassi implicino valori più alti di libertà civile.

Questi modelli presentano solo due variabili dipendenti in comune, l'istruzione e la ratio per calcolare il PIL come indici di sviluppo finanziario, le altre variabili, invece non influenzano né la crescita né la disuguaglianza. Poi gli autori hanno aggiunto le variabili del modello standard di crescita su quello di disuguaglianza e viceversa.

Questi modelli presentano dei punti deboli come indicato dagli stessi autori, la restrizioni dei dati spinge la media del paese per ogni valore ad essere calcolato in periodi diversi che si riferiscono a periodi diversi e non tengono conto dei cambiamenti delle politiche governative del paese. La disuguaglianza varia molto tra i paesi nei vari periodi del tempo, le caratteristiche di questa variazione non possono essere eliminate in alcun modo. Risulta necessaria un'ulteriore modifica nel modello inserendo la seguente condizione: $E((u_{it})|z_{it}) = 0, \forall s \leq t$, ma $E((u_{it})|z_{it}) \neq 0, \forall s > t$. L'estimatore viene basato su una filtrazione progressiva della trasformazione dei dati. In questo modo un'equazione temporale legata da errori e strumenti predeterminati in serie, la correlazione può essere eliminata da una trasformazione che rende le variabili dipendenti al tempo t una funzione lineare del valore delle variabili dipendenti per diversi periodi t e seguenti. Questa trasformazione AB non elimina tutte le correlazioni in serie e impone un'aggiuntiva restrizione della matrice Ω .

$$8) (y_1, \dots, y_n) = (X_1, \dots, X_n)B + (u_1, \dots, u_n)$$

Dove y_i, X_i e u_i rappresentano $[T \times 1], [T \times k]$ e $[T \times 1]$, osservazioni matriciali per il gruppo i , lo stimatore viene costruito ottenendo uno stimatore consistente di $\Sigma_{TS} = E(u_i u'_i)$ per ogni gruppo. Poi si aggiunge la decomposizione triangolare superiore di Σ_{TS}^{-1} , chiamata \hat{P}_{TS} . Infine moltiplicando l'equazione 7 per $\hat{Q}_{TS} = I_N \otimes \hat{P}_{TS}$ e stimando l'equazione trasformata attraverso il 2SLS, utilizzando l'originale, non trasformato, Z_{it} come strumento. La stima consistente di Σ_{TS} derivato dalla regressione di 2SLS sull'equazione originaria non trasformata:

7) $\hat{\Sigma}_{TS} = \frac{1^N}{N_{i=1}} (\hat{u}_{TS} \hat{u}'_{TS})$. In questo caso di equazione multipla, si trova $\hat{\Sigma}_{TS}^{\Delta y} = \frac{1^N}{N_{i=1}} (\hat{u}_{TS}^{\Delta y} \hat{u}'_{TS}^{\Delta y})$ e $\hat{\Sigma}_{TS}^G = \frac{1^N}{N_{i=1}} (\hat{u}_{TS}^G \hat{u}'_{TS}^G)$ dal 3SLS delle equazioni non trasformate 1 e 2 per il modello base, e sulle equazioni 5 e 6 per il modello espanso.

Estimation method	SURE		3SLS		KR-3SLS	
GDP growth						
[1] Education ^a	-0.05766	(0.78)	-0.05712	(0.71)	0.01167	(0.17)
[2] Govt expenditure ^a	0.00816	(0.23)	0.06184	(1.15)	0.24151	(4.92) ***
[3] M2/GDP ^a	0.00314	(0.21)	-0.00600	(0.29)	0.02258	(1.79) *
[4] Inflation ^a	-0.00080	(0.60)	0.00305	(0.93)	0.00548	(3.02) ***
[5] Openness ^a	316,872	(5.35) ***	477,710	(4.61) ***	453,666	(4.19) ***
[6] Terms of trade change	1,441,677	(0.66)	2,381,896	(1.00)	6,877,157	(1.77) *
[7] Initial Ln GDP per capita ^b	-138,430	(4.22) ***	-145,163	(3.98) ***	-0.63853	(3.69) ***
[8] Dummy for 1980s	-147,931	(2.81) ***	-173,594	(2.91) ***	-216,200	(4.74) ***
[9] Dummy for 1990s	-380,816	(6.00) ***	-430,083	(5.75) ***	-347,344	(8.72) ***
[10] Intercept	1,217,958	(4.84) ***	1,124,762	(3.76) ***	0.19274	(1.74) *
Gini coefficient						
[11] Education ^a	-0.63902	(2.93) ***	-0.84788	(3.31) ***	-0.79236	(5.58) ***
[12] M2/GDP ^a	-0.11362	(2.77) ***	-0.05919	(1.06)	0.04516	(2.67) ***
[13] Civil liberties index ^{a,c}	106,519	(2.13) **	197,238	(2.85) ***	226,477	(11.27) ***
[14] Ln land Gini ^{a,b}	0.25115	(6.33) ***	0.46375	(7.16) ***	0.53324	(34.22) ***
[15] Intercept	2,748,767	(6.68) ***	1,090,897	(1.76) *	0.12008	(3.27) ***
Chi2 test (df)						
[1] and [3], (2)		(0.62)		(0.63)		(5.31) *
[11] and [12], (2)		(19.86) ***		(14.42) ***		(36.59) ***
GDP Growth (9)		(84.82) ***		(70.99) ***		(1,687,376.00) ***
Gini coefficient (4)		(94.89) ***		(95.02) ***		(19,003.14) ***
Both equations (13)		(180.74) ***		(161.97) ***		(1,710,328.74) ***
Sargan test ~ F(15, 103)						
Growth				(0.63)		(0.80)
Gini coefficient				(1.83) **		(0.70)
Overidentification test ~ Chi2 (df)						
Growth (14)				(0.00)		(0.00)
Gini coefficient (11)				(0.01)		(0.00)
n (obs)	119		119		119	
i (countries)	38		38		38	

Tabella 19: Risultati delle stime del modello base

Note: a) Endogena: strumento che include i valori iniziali delle variabili, escluso l'indice di Gini, più la popolazione, la parte di popolazione urbana, le zone coltivabili, l'aspettativa di vita alla nascita, la fertilità totale, la democrazia iniziale, il periodo iniziale di alfabetizzazione femminile. b) Valore medio sull'intero. c) Variabili invertite: valori più alti indicano misure meno precise. La T statistica in parentesi: * > 90, ** > 95, *** > 99percentuale di significatività.

Fonte: Lundberg e Squire (1999)

Nella tabella 19 si possono osservare i risultati ottenuti con i modelli standard: la crescita standard fornisce una debole conferma delle principali ipotesi del modello EKPS, cioè che gli shock negli scambi sono positivamente correlati alla crescita, il PIL iniziale negativamente correlato suggerisce una convergenza, il livello di sviluppo finanziario è positivamente legato alla crescita, tuttavia, non è stato trovato un risultato significativo per quanto riguarda l'istruzione. Le altre variabili sono significative, grandi spese governative ed aperture portano ad una crescita rapida, l'inflazione è correlata positivamente alla crescita, tuttavia, gli autori sospettano che questa relazione, tra crescita ed inflazione, in realtà non sia lineare, i risultati si traducono comunque in una relazione a forma di U rovesciata tra questi due fattori.

La disuguaglianza trovata corrisponde a grandi linee con quella che ci si aspettava di trovare dal modello, mostrando un impatto positivo dell'istruzione sulla disuguaglianza. Le due variabili comuni del modello, l'istruzione e la ratio M2 del PIL, sono significative solo per l'uguaglianza.

Dai modelli standard è risultato, riassumendo, che l'apertura e gli shock dei mercati e l'inflazione influenzano esclusivamente la crescita, mentre, le libertà civili e la distribuzione delle terre riguardano solo uguaglianza.

Gli autori passano ora ad osservare i risultati del modello espanso dove le variabili della crescita sono state inserite nell'equazione dell'uguaglianza e viceversa.

	Growth		Gini coefficient		Joint significance tests Chi2 (2 df)
Parameter estimates					
1 Education ^a	-0.09543	(0.91)	-0.90076	(6.21) ***	(38.59) ***
2 Govt expenditure ^a	0.23050	(3.29) ***	0.36332	(3.76) ***	(23.04) ***
3 M2/GDP ^a	0.02105	(1.39)	0.09626	(5.26) ***	(28.78) ***
4 Inflation ^{a,c}	0.00436	(2.55) **	0.01824	(1.51)	(8.39) **
5 Openness ^a	788,657	(4.41) ***	1,596,615	(9.14) ***	(100.94) ***
6 Terms of trade change	6,130,023	(1.98) **	4,358,910	(0.62)	(4.06)
7 Initial ln GDP per capita ^b	-0.92452	(2.69) ***	0.18905	(0.30)	(7.39) **
8 Civil liberties index ^{a,c}	-0.03540	(0.10)	-0.51167	(1.00)	(0.99)
9 Land Gini ^{a,b}	-0.00291	(0.09)	0.12059	(1.70) *	(2.93)
10 Land Gini X LDC dummy	0.04355	(2.19) **	0.36746	(10.49) ***	(110.49) ***
11 Dummy for 1980s	-186,113	(4.78) ***	-193,929	(1.77) *	(23.66) ***
12 Dummy for 1990s	-392,063	(10.21) ***	-234,694	(1.80) *	(104.26) ***
13 Intercept	0.04320	(0.40)	0.02733	(1.53)	
Joint significance tests, Chi2 (df)					
Both land Gini variables (2)		(4.80) *		(130.04) ***	
All variables (12 df)		(2,388.56) ***		(616,444.40) ***	
Sargan test ~ F(15, 103)		(0.12)		(0.64)	
Overidentification test ~ Chi2(10 df)		(0.00)		(0.01)	
n (obs)		119		119	
i (countries)		38		38	

**

**

Tabella 20: Risultati delle stime del modello espanso

Note: a) Endogena: : strumento che include i valori iniziali delle variabili, escluso l'indice di Gini, più la popolazione, la parte di popolazione urbana, le zone coltivabili, l'aspettativa di vita alla nascita, la fertilità totale, la democrazia iniziale, il periodo iniziale di alfabetizzazione femminile. b) Valore medio sull'intero. c) Variabili invertite: valori più alti indicano misure meno precise. La T statistica in parentesi: * > 90, ** > 95, *** > 99percentuale di significatività.

Fonte: Lundberg e Squire (1999)

I risultati riguardanti la crescita sono simili a quelli del modello precedente, tolta la ratio M2 per il PIL, essendo incluso nelle variabili questa volta. Tutte le altre variabili hanno andamento simile come detto, a parte l'indice di apertura ai mercati, l'inflazione rimane sempre correlata positivamente alla crescita anche se, come prima, non si pensa che lo sia in realtà. Delle altre variabili, solo la distribuzione delle terre passa ad essere correlata alla crescita piuttosto che all'equità ma solo nei paesi in via di sviluppo. Per quanto riguarda le variabili legate alla disuguaglianza, anche queste presentano andamenti simili ai precedenti, con l'eccezione delle libertà civili che questa volta non hanno un impatto significativo, tuttavia la relazione tra disuguaglianza e finanza risulta più forte. La globalizzazione viene ritenuto un fattore importante che incide sulle differenze salariali tra i lavoratori con basse e alte abilità. Il suo impatto in generale però non risulta essere così chiaro.

	Growth	Gini coefficient
Education	-0.234	-0.124 *
Govt expenditure	1,767	0.157 *
M2/GDP	0.398	0.102 *
Inflation	0.081	0.019 *
Openness	2,295	0.262 *
Terms of trade change	-0.007	0.000
Civil liberties index	-0.047	-0.038
Land Gini	-0.083	0.193
Developing country land Gini	0.761	0.515 *

Tabella 21: Elasticità delle variabili politiche dai risultati delle regressioni aggregate nel breve periodo

Note: * indica l'insieme significativo riguardanti i risultati della tabella 20

Fonte: Lundberg e Squire (1999)

Gli autori concludono che, dai risultati ottenuti, le analisi sulla disuguaglianza e la crescita hanno dato risultati più consistenti quando sono state prese in considerazione insieme piuttosto che separatamente. Tuttavia non sono state trovate prove a sostegno del fatto che politiche comuni volte ad uno stesso risultato abbiano poi effettivamente portato benefici mutuali tra di loro. I poveri sono risultati maggiormente esposti ai movimenti internazionali dei prezzi più di quanto i risultati trovati non facciano presagire. Inoltre, la crescita, molto più della disuguaglianza, è sensibile agli interventi delle politiche messe in atto. La crescita varia molto di più nel tempo di quanto non faccia la disuguaglianza. Sorprendentemente, la globalizzazione, nel breve periodo, sembra aver accentuato la povertà e la disuguaglianza.

4.2 LA CURVA DI KUZNETS SI PUO' OSSERVARE ANCHE IN ALTRI AMBITI?

L'economista Alberto Chong (2001), si domanda se è possibile vedere effetti simili della curva di Kuznets anche in altri campi economici. La sua ricerca si fonda sul tentativo di verificare se esistano dei legami simili alla disuguaglianza dei redditi per la democrazia. Questo argomento è stato oggetto di numerose altre ricerche in passato e l'idea di base è che, riducendo la disuguaglianza nella distribuzione del potere politico, seguirà anche una riduzione delle disuguaglianze nel reddito e nella ricchezza. Questa tesi era già stata sostenuta ai tempi di Aristotele, per il quale i poveri devono detenere maggior potere sovrano in quanto sovrastano i ricchi per numero e le decisioni dovrebbero essere prese dalla maggioranza delle persone nella società.

Quello che Chong si aspetterebbe di vedere è una redistribuzione del reddito più equa nei paesi democratici rispetto ai paesi governati da delle dittature come nell'est dell'Asia o dell'Europa, invece, incredibilmente, da quello che si vede confrontando i dati è che la maggior redistribuzione dei redditi avviene proprio in questi paesi piuttosto che in quelli governati da una democrazia. In realtà, in passato, alcuni economisti hanno ipotizzato che inizialmente l'aumento di democrazia porti ad aumentare le disuguaglianze nei redditi, ma nel lungo periodo queste disuguaglianze scendano anche al di sotto dei livelli di partenza, si prospetta quindi una reazione a forma di U rovesciata, esattamente come la curva di Kuznets.

Alcuni economisti hanno ipotizzato un modello in cui le decisioni politiche vengono prese solo dalla minoranza istruita che detta legge in tutto il paese. Mano a mano che le persone per poter votare sono spinte dal desiderio di votare, esse andranno a scuola per istruirsi, questo provoca un iniziale aumento della disuguaglianza in quanto la tassazione colpisce anche i nuovi. Una volta però che il numero di persone istruite cresce nel tempo, è possibile vedere una miglior redistribuzione dei redditi e quindi la disuguaglianza diminuisce.

Altri economisti, hanno osservato un andamento simile alla curva di Kuznets quando la società diventa più democratica spinta da pressioni sociali. L'idea di fondo si basa nel vedere che in paesi come Svezia, Francia e Gran Bretagna, l'industrializzazione abbia permesso alla casta di diventare inizialmente ancora più ricca aumentando la disuguaglianza che, quando raggiunge un punto limite, il malcontento nel paese si traduce in una minaccia di una rivolta popolare. Per evitare questa minaccia, la casta è costretta ad allargare i diritti politici anche alle masse donando loro un maggior peso politico che si traduce in una diminuzione della disuguaglianza.

Nel suo esperimento, Chong, utilizza gli indici di disuguaglianza di Deininger e Squire, poiché questi indici presentano diversi vantaggi: le osservazioni sono basate su indagini famigliari, la popolazione e la copertura del reddito sono totali, criteri differenti da fonti differenti sono stati resi omogenei per evitare problemi di definizione. Sono state usate due tipi di indici per misurare la povertà: il Freedom House e il Polity III. Nell'indice Freedom House vengono usate due variabili: i diritti politici e libertà civili. L'indice di democrazia viene costruito su una scala che va da 0 a 1, dove 0 significa il miglior sistema possibile. Dell'altro indice Chong utilizza la variabile di

democrazia istituzionalizzata, un indice annuale basato su tre categorie che provano a stimare una democrazia considerando diverse caratteristiche:

1. Assunzione di dirigenti
2. Reattività ed indipendenza dell'autorità esecutiva
3. Aumento della competizione o dell'opposizione politica

La prima categoria ricomprende la competitività di una selezione esecutiva in termini di sistema elettorale ed apertura all'assunzione di nuovi dirigenti. La seconda categoria riflette il grado di quali preferenze vengono prese in considerazione nel processo delle decisioni da parte del governo. La terza categoria riflette, invece, la capacità di quale sistema politico permetta alle masse di influenzare l'élite politica e di concentrarsi sia sul grado di istituzionalizzazione della partecipazione politica sia sulle limitazioni governative in ambito di competizione politica.

Un indice di istituzionalizzazione democratica viene costruito da Gurr, esso può variare da 0 a 10, più alto è il valore maggiore sarà il grado di democrazia raggiunto. Altre variabili tenute in considerazione sono: il PIL, le spese del governo, il tasso di crescita della popolazione, la ratio delle iscrizioni scolastiche, Indici sulla salute, tassi d'inflazione, quote agricole nel valore aggiunto totale ed altri indici di sviluppo.

La prima cosa che Chong fa per vedere se ci può essere una relazione tra disuguaglianza e democrazia è prendere le medie che le variabili assumono in un periodo di tempo che va dal 1960 al 1995 tramite una regressione lineare simile a quella usata da Barro. Nel caso di variabili dipendenti verranno usati gli indici di disuguaglianza di ogni paese. Il gruppo di controllo delle variabili nella regressione di riferimento consiste nel PIL iniziale, nell'istruzione, negli indici sulla salute, nelle quote agricole ed industriali come percentuale del valore aggiunto totale dell'economia ed il tasso d'inflazione.

Dependent Variable: Gini Coefficient

	Ordinary Least Squares		Instrumental Variables	
	Freedom House	Polity III	Freedom House	Polity III
	Gastil Index (R1)	Inst Democ (R3)	Gastil Index (R4)	Inst Democ (R6)
Constant	62,402 -8,415	65,501 -9,798	50,270 -7,599	62,011 -10,823
Initial GDP per capita	0.456 (0.520)	0.475 (0.604)	-0.310 -(0.428)	-0.232 -(0.312)
Democ	19,499 (0.876)	2,486 -2,649	71,210 -4,483	3,156 -5,266
Democ Sqrd	-18,076 -(0.817)	-0.218 -(2.422)	-66,311 -(3.671)	-0.304 -(3.948)
Secondary Enrollment	-17,515 -(3.391)	-19,021 -(3.600)	-19,025 -(3.216)	-18,280 -(2.916)
Physicians per Habitants	-4,611 -(2.127)	-4,839 -(2.288)	-2,791 -(1.708)	-2,906 -(1.715)
Share of Agriculture	-0.392 -(3.268)	-0.415 -(3.085)	-0.431 -(4.217)	-0.456 -(4.175)
Share of Industry	-0.260 -(2.053)	-0.306 -(2.299)	-0.226 -(2.169)	-0.235 -(2.155)
Inflation Rate	0.006 -1,826	0.006 -2,028	0.005 -1,973	0.005 -1,896
Turning point	0.539	5,692	0.536	5,179
Nobs.	75	73	71	69
R**2	0.393	0.436	0.517	0.536
Rbar**2	0.320	0.365	0.454	0.474

Tabella 22: Risultati del gruppo rappresentativo, 1960-1995

Note: La T statistica tra parentesi. Quattro osservazioni sono andate perse usando le variabili strumentali.

Fonte: Chong (2001)

Dependent Variable: Income Shares

	Democ		Democ Sqrd		Turning	Obs.	R**2	Rbar**2
	Coef	t-Stat	Coef	t-Stat	Point			
A. Gastil Democ Index								
OLS								
Bottom 20%	-0.050	-0.80	0.040	0.65	0.62		0.233	0.133
Bottom 40%	-0.138	-1.22	0.131	1.16	0.53		0.311	0.220
Middle 20%	-0.141	-2.49	0.154	2.72	0.46		0.436	0.363
Top 40 %	0.279	1.74	-0.284	-1.77	0.49		0.373	0.291
Top 20 %	0.361	1.99	-0.397	-2.18	0.45		0.460	0.389
IV								
Bottom 20%	-0.172	-3.86	0.156	2.98	0.55		0.407	0.325
Bottom 40%	-0.320	-3.76	0.286	2.82	0.56		0.443	0.366
Middle 20%	-0.202	-4.10	0.188	3.51	0.54		0.488	0.417
Top 40%	0.522	4.49	-0.474	-3.51	0.55		0.484	0.413
Top 20% B.	0.585	4.68	-0.534	-3.70	0.55		0.534	0.470
Polity III Inst Democ								
OLS								
Bottom 20%	-0.005	-1.72	0.000	1.66	5.82		0.248	0.146
Bottom 40%	-0.012	-2.34	0.001	2.22	5.74		0.347	0.259
Middle 20%	-0.007	-2.33	0.000	2.40	5.28		0.441	0.366
Top 40 %	0.020	2.44	-0.001	-2.38	5.56		0.401	0.319
Top 20 %	0.024	2.53	-0.002	-2.49	5.40		0.481	0.411
IV								
Bottom 20%	-0.008	-5.20	0.001	3.85	5.11		0.437	0.357
Bottom 40%	-0.015	-5.05	0.001	3.50	5.28		0.474	0.399
Middle 20%	-0.009	-4.42	0.001	3.43	5.28		0.515	0.445
Top 40%	0.024	5.58	-0.002	-3.95	5.28		0.514	0.445
Top 20%	0.026	5.40	-0.002	-3.85	5.45		0.557	0.494

Tabella 23: Risultati del gruppo rappresentativo, 1960-1995

Note: Risultati ottenuti da misure analoghe alla tabella 22. Numero di osservazioni corrispondenti a quelle della tabella 22.

Fonte: Chong (2001)

In queste due tabelle si possono vedere i risultati ottenuti da Chong, mostrando come le stime dei quadrati minimi siano statisticamente rilevanti usando come indicatore la "Polity III" e non lo siano quando si usa la "Freedom House". Queste variabili si suppone siano puramente esogene, le relazioni quadratiche sono statisticamente consistenti tra disuguaglianza dei redditi e democrazia mostrando un andamento simile alla curva di Kuznets.

Per avere ulteriori conferme dei risultati ottenuti, Chong, ha utilizzato anche altri metodi per verificare l'attendibilità dei risultati trovati, usando anche il test di Eusufzai. Questo è un tipo di test indiretto che scompone la supposta curva ad U rovesciata in due componenti: una che mostra una relazione positiva tra disuguaglianza e democrazia una volta raggiunto un certo livello di

democrazia, l'altra componente, invece, mostra una relazione negativa tra queste due variabili per alti livelli di democrazia. Per verificare se si ottiene una curva di Kuznets la correlazione tra i coefficienti delle variabili di interesse deve mostrare una relazione positiva tra il coefficiente di Gini e la democrazia nel punto di rottura, ed una relazione negativa prima e dopo, che, difatti, è quello che puntualmente si verifica, come si può vedere dalla tabella 24

	Break Point*	Quandt LR Test**	Simple Correlations		Instrumented Correlations		Democ level	
			Pre-break	Post-break	Pre-break	Post-break		
Freedom House								
a. Democ Gini	80	-40.22	0.002	-0.394	0.407	-0.490	0.60	
Shares								
- Top 20%	80	-41.53	0.053	-0.412	0.426	-0.423	0.60	
- Top 40%	77	-35.16	0.182	-0.237	0.381	-0.109	0.51	
- Middle 20%	80	-32.98	-0.112	0.439	-0.471	0.381	0.60	
- Bottom 40%	77	-33.63	-0.140	0.094	-0.339	0.029	0.51	
- Bottom 20%	77	-31.51	-0.120	0.029	-0.375	0.023	0.51	
Polity III								
b. Democ Gini	71	-33.85	0.007	-0.479	0.386	-0.544	4.00	
Shares								
- Top 20%	71	-33.34	0.005	-0.489	0.448	-0.540	4.00	
- Top 40%	71	-31.09	0.021	-0.440	0.438	-0.506	4.00	
- Middle 20%	71	-29.08	-0.034	0.455	-0.499	0.493	4.00	
- Bottom 40%	71	-31.84	-0.013	0.390	-0.382	0.468	4.00	
- Bottom 20%	59	-33.78	-0.101	0.116	-0.474	0.110	2.41	

Tabella 24: Gruppo rappresentativo dopo l'Euzufzai test, 1960-1995

Note: * Riferito alle pause del tempo ottenute usando l'Eusufzai test. ** Test della verosimiglianza logaritmica Quandt calcolata per rilevare pause temporali nella regressione.

Fonte: Chong (2001)

La strategia empirica utilizzata da Chong si basa sul metodo generalizzato dei momenti (GMM) applicato sul gruppo dei dati del modello che consente di prendere informazioni su un paese osservandone gli effetti nel tempo, controllare la potenza endogena delle variabili che si vogliono spiegare. Chong ha eliminato le variabili che variano nei vari periodi di tempo ma non tra i paesi riscrivendo l'equazione di regressione:

$$1)y_{i,t} - y_{i,t-1} = (\alpha - 1)y_{i,t-1} + \beta'x_{i,t} + \mu_i + \varepsilon_{i,t}$$

Dove y è il coefficiente di Gini, x è il gruppo di variabili spiegate per le quali il tempo e i dati della sezione sono disponibili e le serie temporali vengono normalizzate e t si riferisce ad un intervallo di 5 anni. Successivamente Chong elimina anche le variabili riguardanti gli effetti sul paese e le informazioni disponibili sulla sezione:

$$2)y_{i,t} - y_{i,t-l} = \alpha(y_{i,t-1} - y_{i,t-2}) + \beta(x_{i,t} - x_{i,t-1}) + (\varepsilon_{i,t} - \varepsilon_{i,t-1})$$

L'errore ε adesso viene correlato con la variabile dipendente differenziale y . Inoltre, pur assumendo una stretta eterogeneità per la gamma di variabili x , uno stimatore OLS dell'equazione 2 potrebbe produrre parziali stime dei coefficienti.

L'esperimento di Chong è basato su un campionamento di 51 paesi durante il periodo che va dal 1960 al 1995. Per poter facilitare i confronti tra i vari paesi con la strategia del GMM gli estimatori sostituiti sono i minimi quadrati ordinari sul gruppo di dati che tengono conto dei fattori endogeni ed eterogenei con un gruppo di estimatori che ignorano i fattori endogeni e sono raccolti in corti gruppi quando la regressione include i ritardi delle dipendenti variabili, inoltre, gli estimatori di ritardo in ritardo, presentano problemi simili.

Dependent Variable: Gini Coefficient

	Gastil Democracy Index				Polity III Institutional Democracy			
	OLS	Within-group	Level by Level	GMM-IV System	OLS	Within-group	Level by Level	GMM-IV System
Constant	3,177 (0.946)	1,865 -2,144	5,703 -1,439	0.503 (0.205)	5,700 -2,127	1,564 -1,793	3,740 -1,414	2,503 -2,477
Inequality lagged	0.833	0.330	0.913	0.869	0.836	0.322	0.915	0.852
Democracy	-31,405 5,594	-4,680 9,225	-36,662 0.841	-47,294 9,648	-28,491 0.046	-4,386 0.096	-35,197 0.316	-43,151 1,062
Democ Squared	-1,201 -5,767	-1,222 -12,029	(0.123) -(2.152)	-2,258 -7,604	(0.199) -0.015	(0.197) -0.043	(0.804) -0.010	-2,965 -0.099
GDP per capita	-(1.497)	-(1.901)	-(0.396)	-(2.014)	-(0.655)	-(0.804)	-(0.282)	-(2.771)
Schooling	0.564 -1,626	-0.016 -(0.010)	-0.416 -(1.142)	0.437 -1,515	0.358 -1,363	-0.428 -(0.265)	-0.107 -(0.372)	0.419 -3,177
Liquid Liabilities	-0.073 -(4.435)	-0.090 -(1.956)	-0.067 -(3.403)	-0.065 -(7.007)	-0.068 -(4.276)	-0.074 -(1.725)	-0.072 -(4.134)	-0.072 -(8.730)
	-0.786 -(1.563)	-0.114 -(0.206)	-0.712 -(2.195)	-0.621 -(2.274)	-0.723 -(1.389)	-0.025 -(0.044)	-0.787 -(2.272)	-0.338 -(1.131)
Sargan			0.385	0.260			0.403	0.528
Serial Correlation								
1st. Order:	0.008	0.003	0.039	0.006	0.007	0.004	0.037	0.031
2nd. Order:	0.484	0.891	0.831	0.300	0.486	0.465	0.776	0.353
3rd. Order:	0.699	0.992	0.752	0.822	0.728	0.953	0.807	0.603
Countries	51	51	51	51	51	51	51	51
Observations	283	232	232	283	283	232	232	283

Tabella 25: Stime sul gruppo di dati, 1960-1995

Note: La T statistica tra parentesi

Fonte: Chong (2001)

		Dependent Variable: Income Shares									
		Ratio (t-1)		Democ		Demo Sqrd		Sargan	Serial Correlation		
Dep Var		Coef	t-Stat	Coef	t-Stat	Coef	t-Stat		1st. Order	2nd. Order	3rd. Order
Gastil Democracy	Index										
Top20 / Bot20		0.7186	(34.24)	183,368	(5.72)	149,772	-(501)	0.673	0.005	0.303	0.682
Top 40 / Bot40		0.7779	(44.77)	62,135	(5.50)	-50,588	(5.13)	0.410	0.002	0.236	0.301
Polity III Democracy											
Top20 / Bot20		0.6939	(28.60)	13,558	(6.07)	0.1387	(5.73)	0.698	0.001	0.468	0.694
Top40 / Bot40		0.7590	(41.33)	0.4852	(5.96)	0.0485	(5.60)	0.781	0.004	0.397	0.432

Tabella 26: Risultati del sistema di stima GMM, 1960-1995

Note: Risultati ottenuti da misure analoghe alla tabella 25, si è adoperato il sistema di stima GMM-IV. 51 paesi, 283osservazioni.

Fonte: Chong (2001)

Dalle tabelle 25 e 26 si possono osservare i risultati ottenuti. Come prima cosa si può vedere l'esistenza di una curva di Kuznets riguardante la politica, i termini lineari della democrazia sono positivi, il termine dei quadrati è negativo ed entrambi hanno un livello di significatività dal 5% in su. I gruppi di stimatori usati mostrano correlazioni del primo ordine. Il coefficiente di Gini sulla disuguaglianza risulta essere elevato, con valori tra 0,83 e 0,85, quando viene usato come una variabile dipendente. Si può vedere come le disuguaglianze del presente siano state influenzate da quelle passate, risultato ottenuto anche nelle ricerche degli anni precedenti. Nel quantile superiore al posto del coefficiente di Gini, Chong, ha usato la ratio della quota dei redditi, il risultato ottenuto è di 0,72. La variazione della distribuzione è più alta nel centro della curva.

I risultati ottenuti da Chong sono soprattutto empirici, non sono basati su nessun fondamento teorico solido, tuttavia, è possibile riscontrare i dati ottenuti con altri casi che presentano caratteristiche simili come alcuni paesi dell'America latina , Bolivia, Argentina, Brasile, Perù, Cile e Uruguay, per esempio, alcuni paesi industrializzati, Canada, Svizzera, Germania, Spagna e Giappone, infine paesi dell'Asia, come, Singapore, l'Indonesia e le Filippine.

In conclusione, Chong, è riuscito a dimostrare come esista una relazione a forma di U rovesciata tra democrazia e disuguaglianza dei redditi. Per i paesi al di sotto di una certa soglia di democrazia la relazione tra democrazia e disuguaglianza è negativa, viceversa, se è al di sopra di questa soglia,

la relazione è positiva. I risultati ottenuti non sono delle prove assolute dell'esistenza della curva di Kuznets in ambito politico ma dimostrare i forti cambiamenti in atto che si vedono sugli estremi della distribuzione della democrazia. In poche parole, in alcuni paesi dove l'indice di democrazia è cambiato drasticamente con un concomitante cambiamento della disuguaglianza, potrebbe esserci un collegamento non monotono tra democrazia e disuguaglianza. Alle ricerche future, comunque, Chong affida il compito di riuscire a trovare anche degli elementi teorici a sostegno dei risultati ottenuti per costruire delle solide fondamenta che spieghino i risultati trovati.

5 ESISTE UNA CURVA DI KUZNETS PER LA POVERTA'?

In quest'ultimo capitolo proveremo a vedere, incrociando i dati della "World Bank" e di "U.S. Bureau of the census" se costruendo dei grafici sia possibile vedere un andamento simile nella distribuzione dell'indice di povertà a quello teorico della curva di Kuznets per la disuguaglianza. Il periodo preso in considerazione è quello che inizia dal 1960 e finisce nel 1991, quindi ci soffermeremo ad osservare un periodo di breve-medio termine. Il paese che renderemo in considerazione è quello su cui sono stati trovati il maggior numero di dati, cioè gli USA.

Poiché ci sono molti indici diversi che vengono usati per calcolare la povertà, l'indice al quale faremo riferimento dai dati ottenuti è quello di diffusione, in inglese, "l'head count ratio", più precisamente è un indice che mostra il rapporto tra il numero delle persone povere, il cui reddito è al di sotto della linea di povertà assoluta, ed il numero totale della popolazione. Tale indice non ci permette però di capire quanto un soggetto sia lontano o vicino alla soglia di povertà, non dice quanto i poveri siano poveri. Riuscire ad identificare con una buona precisione la linea di povertà è molto rilevante per poter affrontare nel miglior modo uno studio sulla povertà stessa, perché una sua errata rilevazione comporterebbe gravi errori che inficerebbero la possibilità di capire la sua estensione e la sua portata.

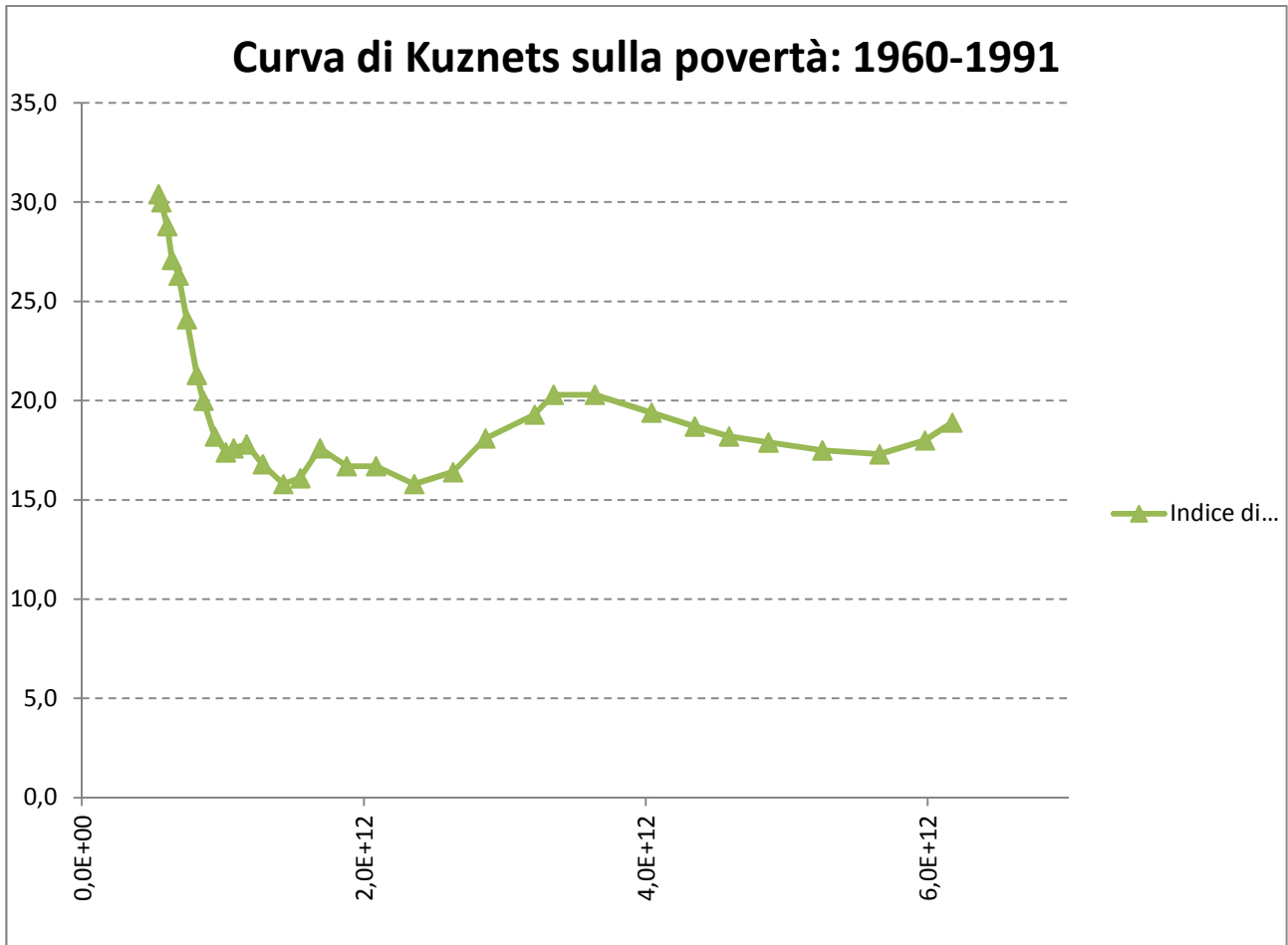


Grafico 14

Fonti: World Bank e U.S. Bureau of the census

Da quello che possiamo osservare dal grafico, l'indice di povertà si trova nel suo punto di massimo all'inizio del periodo, per un valore attorno al 30% che nel giro di pochi anni scende rapidamente attorno al 17% dove si attesta per gli anni seguenti oscillando fino al 20%. Possiamo notare come visivamente la distribuzione dell'indice di povertà usato vari al variare del PIL del paese, sfortunatamente, questa distribuzione non assomiglia a quella desiderata, dopo un iniziale discesa la distribuzione varia di poco alternando piccole salite a piccole discese.

Dando uno sguardo più attento al periodo storico a cui facciamo riferimento, possiamo notare che ci troviamo all'inizio degli anni 60' e potremmo ipotizzare che questo andamento possa essere dovuto al boom economico di quegli anni che ha inciso sulla forte diminuzione nel corso di tutto il decennio nel forte calo della percentuale di cittadini statunitensi che uscivano dalla fascia di povertà assoluta che è coinciso con un aumento del benessere generale nel paese. Probabilmente questi grossi miglioramenti sono stati dovuti al veloce progresso tecnologico avvenuto in quegli anni che ha permesso una rapida espansione dell'economia ed ha permesso alle persone più in difficoltà l'opportunità di lasciare la difficile condizione in cui si trovavano e di trovare fortuna nei nuovi lavori che si sono venuti a creare.

A questo punto sarà interessante vedere come si distribuisce la disuguaglianza in questo stesso lasso di tempo.

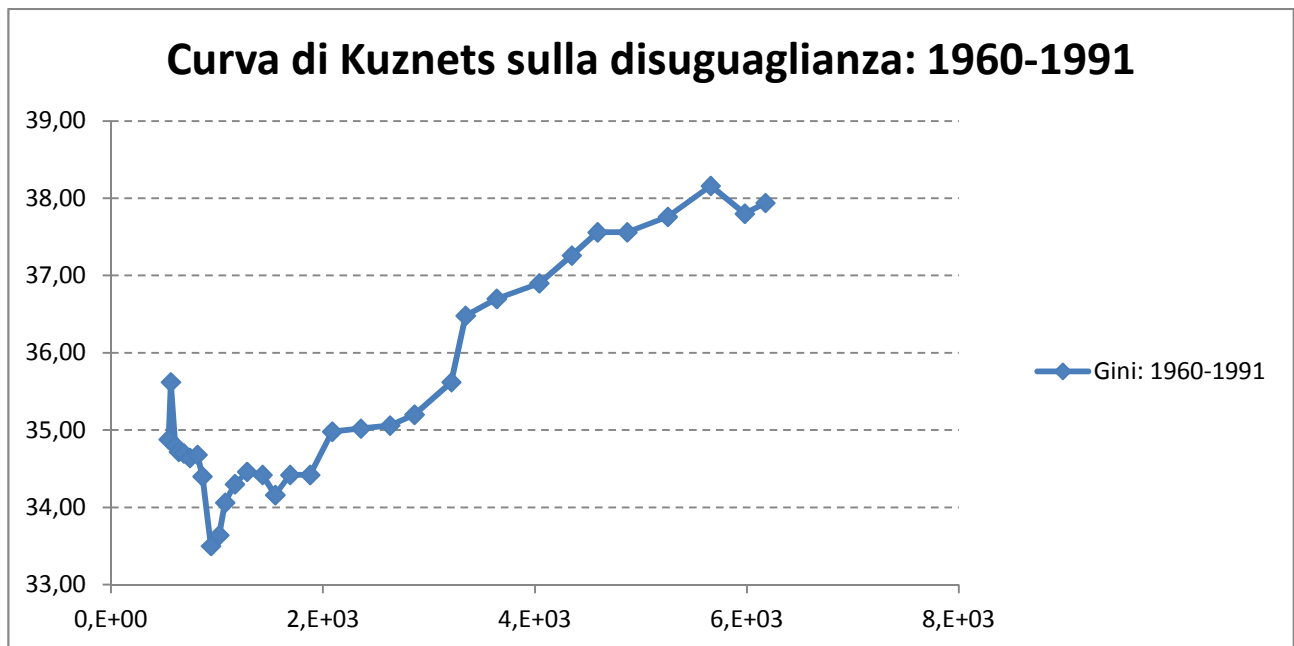


Grafico 15

Fonti: World Bank e U.S. Bureau of the census

Come possiamo vedere dal grafico 15 la distribuzione della disuguaglianza è molto più simile alla distribuzione teorica che dovrebbe avere secondo Kuznets, con la differenza che inizialmente la disuguaglianza scende di poco e dopo aumenta costantemente all'aumentare del PIL, tuttavia, la distribuzione si ferma ad un alto punto di disuguaglianza, manca la parte in cui poi la disuguaglianza diminuisce, l'indice di Gini qui è stato messo in scala 0-100 e non 0-1.

La disuguaglianza si trova attorno ad un valore di 35,5 all'inizio per poi scendere a 33,5 circa e continua a salire pian piano fino ad un massimo di poco superiore a 38 per attestarsi più o meno lì fino alla fine del periodo preso in considerazione. L'indice ci indica che la disuguaglianza è cresciuta in questo lasso di tempo ed il suo valore non è molto basso ed è in ascesa.

Come ci si poteva aspettare, confrontando i due grafici, quello che si avvicina di più alla curva teorica di Kuznets sulla disuguaglianza è stata proprio la curva sulla disuguaglianza riscontrata con i dati reali degli USA del 1960-1991. Dobbiamo, però, tenere in considerazione il fatto che le considerazioni fatte valgono solo per i grafici presi in esame e non per un discorso generale.

CONCLUSIONI:

Dagli articoli analizzati, per quanto concerne la curva di Kuznets sulla disuguaglianza, possiamo trarre le seguenti conclusioni. C'è da sottolineare, ancora una volta, che quando Kuznets scrisse il suo elaborato negli anni 50' le sue ipotesi si basavano su pochissimi dati e su molte congetture. Lo scopo, a mio avviso, è da ricercarsi non tanto nel fatto che intendesse proporre una teoria con dimostrazioni solide, piuttosto, non potendosi avvalere di molti dati o ricerche precedenti, il suo intento era inizialmente quello di cercare di allargare il campo delle conoscenze proponendo spunti ed idee che, effettivamente, hanno coinvolto molti economisti nell'approfondire questo argomento con le loro ricerche.

Per quanto riguarda il primo articolo analizzato sulla evoluzione simultanea della crescita e della disuguaglianza di Lundberg e Squire, possiamo dire che la loro ricerca attraverso un'elaborazione dei dati ha permesso di giungere ad importanti osservazioni che dovranno però essere esaminate nelle ricerche future. La più importante di tutte è sicuramente il fatto che hanno ottenuto risultati più significativi considerando crescita e disuguaglianza correlate tra loro rispetto a quanto avevano fatto i loro predecessori in passato, evidenziando dei risultati che danno maggior conferma della relazione tra questi due componenti.

L'articolo di Chong (2001), parte dallo stesso presupposto di questa tesi, cioè se è possibile vedere una curva di Kuznets anche in altri campi economici. Chong, nella suo lavoro, fa esattamente il contrario di quanto fatto da Kuznets nella sua ricerca partendo da uno punto simile. In pratica, sia Kuznets, nel suo studio sulla distribuzione della disuguaglianza che dovrebbe incrementarsi all'aumentare del reddito pro capite, che Chong, in quello riguardante l'andamento della democrazia al crescere sempre del reddito pro capite, non avevano molti elementi teorici e dati da cui partire. Mentre Kuznets ha preferito fornire delle ipotesi teoriche che poi si sarebbero dovute verificare, Chong si è concentrato nella raccolta dei dati e di fornire prove consistenti della sua ipotesi non fornendo grandi spiegazioni teoriche che affida alle ricerche future. La cosa interessante e rilevante sono i risultati ottenuti da Chong, dove una curva di Kuznets per la democrazia è stata riscontrata nella maggioranza dei casi, cosa che invece non è avvenuta in modo così significativo per la disuguaglianza.

Quindi anche in questa tesi siamo partiti con l'obiettivo di vedere se una curva di Kuznets fosse possibile anche per quanto riguarda la povertà. Esattamente come Kuznets ci siamo basati su pochi dati cercando di avere un'idea se possa esistere o meno. Dai risultati ottenuti l'andamento della distribuzione non segue affatto quella teorica di Kuznets per la disuguaglianza anche se vanno fatte alcune considerazioni.

Per prima cosa non sono stati usati dei modelli empirici per verificare se effettivamente la povertà ed il reddito pro capite siano correlati o meno. Secondo, ci siamo soffermati su un periodo di breve-medio termine, il che non permette di vedere un andamento generale della curva nel tempo. Terzo, si è scelto questo periodo perché, come già spiegato da Lundberg e Squire nella loro ricerca, i dati antecedenti al 1960 non sono così attendibili perché le misurazioni effettuate presentavano degli errori abbastanza grandi da risultare fuorvianti per poter vedere effettivamente come si distribuiva la curva nel tempo.

Quarto, il campione che abbiamo osservato riguarda un solo paese, troppo poco per poter fare delle considerazioni di carattere generale in quanto è possibile che, se la curva per la povertà effettivamente esistesse, di aver avuto la sfortuna di prendere uno dei pochi esempi per cui la distribuzione di questo paese non segua quella generale, se, invece, la curva sarebbe stata riscontrata in questo esempio, ma invece nella realtà dei fatti, in generale, non si distribuisce come la curva di Kuznets, di dare fondamento ad un'ipotesi errata. Quindi il campione preso in considerazione diventa tanto più rilevante quanto è più consistente, ovvero quando disponiamo di grandi numeri, invece, è tanto meno rilevante quanto è meno consistente per numeri che si avvicinano a 0.

Quinto, in tutti gli articoli analizzati, tutti gli autori hanno rivolto la loro attenzione a che ruolo possano giocare le politiche governative nell'influenzare la curva di Kuznets e fino a che punto, un altro fattore sottolineato e che meriterebbe degli approfondimenti riguarda la tecnologia e di come essa sia in grado di portare a grandi cambiamenti nella produzione di beni economici e, quindi, nell'aumento del reddito pro capite. Un altro elemento, non tenuto in considerazione da Kuznets ma dagli altri, sono gli effetti che hanno la globalizzazione sulla distribuzione della curva che, ai giorni nostri, incide sempre più. La ragione per la quale Kuznets non la rileva è, secondo me, da ricercarsi al periodo storico in cui il suo elaborato si colloca, ovvero a metà degli anni 50', quando questo fenomeno non era ancora così conosciuto né tantomeno radicato come nella realtà odierna.

Per concludere, come riflessione personale, dopo aver analizzato le varie opere descritte sopra, darei molta importanza allo studio sugli effetti che le tecnologie portano con sé, infatti, grossi aumenti del reddito pro capite si sono verificati con l'ingresso di tecnologie rivoluzionarie, come è successo ad esempio con la rivoluzione industriale, quindi potrebbe essere la tecnologia il principale, ma non l'unico, fattore in grado di influenzare la distribuzione delle varie disuguaglianze.

Da tenere in ampia considerazione anche gli effetti sulla globalizzazione, in quanto le economie degli stati sono sempre più legate l'una all'altra e le sorti di una possono avere effetti a domino su tutte le altre, ovviamente, non tutti gli stati hanno la medesima influenza sugli altri, un conto è se parliamo degli USA, prima potenza economica attuale, un altro se parliamo di piccoli stati come lo Sri Lanka, per citarne uno. Per capire giusto la portata di questo fattore basta vedere gli effetti che la crisi dei mutui sub-prime, avvenuta negli USA nel 2008, si è diffusa a macchia d'olio e rapidamente, soprattutto in Europa, e le conseguenze che essa ha comportato per un notevole numero di paesi, i cui effetti si sono ripercossi nuovamente sugli altri stati con un effetto a catena. Nelle ricerche future sarà interessante tenere in considerazione tutte queste componenti simultaneamente, poiché, da quanto visto anche dagli studi di Lundberg e Squire, si sono ottenuti dei risultati più consistenti considerando le variabili, della crescita e della disuguaglianza in quel caso, come dipendenti l'una dall'altra. La stessa cosa dovrebbe essere fatta anche con le altre variabili di grande importanza, a mio avviso, come la tecnologia e la globalizzazione per capire meglio come vari la disuguaglianza e magari per cercare di costruire delle fondamenta teoriche per capire meglio come si possa distribuire la povertà in relazione al reddito pro capite.

BIBLIOGRAFIA:

- Barr Nicholas (2012), *Economics of the welfare state*, Oxford university press, Oxford.
- Chong Alberto (2001), "Inequality, democracy, and persistence: is there a political Kuznets curve?", *Economics and politics*, **16**:189-212.
- Citro Costance F. e Michael Robert T. (1995), *Measuring poverty: a new approach*, National Academy of Sciences, Washington.
- Deininger Klaus e Squire Lyn (1996), "A new data set measuring income inequality", *The world bank economic review*, **10**:565-591.
- Deininger Klaus e Squire Lyn (1998), "New ways of look at old issues: growth and inequality", *Journal of development economics*, **57**:259-287.
- Fortin Nicole M. (2005), "Gender role attitudes and the labor market outcomes of women across OECD country", *Oxford review of economic policy*, **21**:416-438.
- Jefferson Philip N. (2012), *The Oxford handbook of the economics of poverty*, Oxford university press, New York.
- Kuznets Simon (1955), "Economic growth and income inequality", *The American economic review*, **45**:1-28.
- Lundberg Mattias e Squire Lyn (1999), "The simultaneous evolution of growth and inequality", *Economic Journal*, **113**:326-344.
- Piketty Thomas (2014), *Il capitale nel XXI secolo*, Bompiani, Bergamo.
- Rawls Jhon (1971), *A theory of justice*, Belknap press, Cambridge.
- Salverda Wiemer, Nolan Brian e Smeeding Timothy M. (2009), *The Oxford handbook of economic inequality*, Oxford university press, New York.
- Sen Amartya (1986), *Scelta, benessere, equità*, il Mulino, Bologna.
- U.S. Bureau of the census (2016), "People below 125 of poverty level". (Ultimo accesso: 23 Settembre). <http://www.census.gov>.
- U.S. Bureau of the census (2016), "Inequality". (Ultimo accesso: 24 Settembre). <http://www.census.gov>.
- Wikipedia (2014), "Curva di Kuznets". (Ultima modifica: 24 Luglio). https://it.wikipedia.org/wiki/Curva_di_Kuznets.
- Wikipedia (2015), "Simon Kuznets". (Ultima modifica: 10 Novembre). https://it.wikipedia.org/wiki/Simon_Kuznets.
- World Bank (2016), "GDP". (Ultimo accesso: 20 Settembre). <http://databank.worldbank.org>.