

Disuguaglianza e Crescita Economica

Gianfranco Viesti, Patrizia Luongo

Università di Bari

(lavoro pubblicato su “areté” n. 2/2011)

1. Gli effetti della disuguaglianza sulla performance di un sistema economico

Già a partire dagli anni '90, nella teoria economica si è fatta strada l'idea secondo cui la distribuzione dei redditi non può più essere considerata solo come il risultato finale dell'equilibrio generale di un'economia ma gioca un ruolo centrale nel determinare altri aspetti della performance economica di uno Stato. Dal punto di vista macroeconomico, la distribuzione della ricchezza influenza la produzione e il livello di investimenti sia nel breve che nel lungo periodo, ed è quindi un aspetto fondamentale dello sviluppo di un'economia.

Il processo che determina l'allocazione di risorse in un sistema economico, attraverso i mercati del capitale, i sistemi politici e il contesto sociale, è influenzato in modo cruciale dalla distribuzione dei redditi. Nelle società più inique un ampio gruppo d'individui non riesce a sviluppare a pieno il proprio potenziale produttivo poiché è escluso dalle opportunità di cui godono altri (ad esempio grazie a un'istruzione migliore, un maggiore accesso al credito o alle assicurazioni). Sia l'evidenza empirica che la teoria economica, suggeriscono che quest'incompleta realizzazione non dovrebbe preoccupare solo chi è interessato alla disuguaglianza *per se* ma anche chi è interessato alla crescita, in quanto influenza il potenziale dell'economia nel suo complesso, cioè il suo prodotto aggregato e il suo tasso di crescita.

Esistono numerosi canali attraverso cui un alto livello di disuguaglianza può influenzare la performance economica di uno Stato: il legame tra le due grandezze può essere spiegato attraverso considerazioni di politica economica, o può agire attraverso imperfezioni nel mercato dei capitali, o, infine, attraverso l'inasprimento dei conflitti sociali.

Una prima possibilità è che le opportunità produttive varino a seconda della distribuzione della ricchezza, vale a dire che gli individui poveri non abbiano le stesse *chance* produttive di quelli ricchi e, di conseguenza, non possano realizzare a pieno il loro potenziale produttivo. Questo può accadere, ad esempio, perché la qualità dell'istruzione ricevuta dai primi è inferiore rispetto a quella dei secondi, o perché individui più poveri difficilmente riescono a ottenere i prestiti necessari ad avviare un'attività economica o, infine, perché non possono permettersi l'assicurazione di cui avrebbero bisogno per intraprendere attività che prevedono un certo grado di rischio. In questo caso, una distribuzione caratterizzata da un alto numero di individui poveri, o in cui le opportunità non sono distribuite in modo equo, può causare un sottoutilizzo del potenziale produttivo di un'economia, maggiore rispetto al sottoutilizzo che si avrebbe se le opportunità fossero distribuite in modo più equo e/o il numero di individui poveri fosse inferiore. In termini statici, un'economia di questo tipo è meno efficiente ed è caratterizzata da un insieme di possibilità produttive più piccolo. In termini dinamici, è più probabile che un'economia di questo tipo cresca più lentamente di altre.

Negli ultimi vent'anni quest'idea è stata formalizzata in vari modelli economici, che di solito si rifanno agli effetti delle imperfezioni nel mercato del credito (Aghion e Bolton, 1997; Piketty, 1997) o in quello assicurativo (Banerjee e Newman, 1991). Questi modelli teorici sono stati poi utilizzati per verificare quanto sia robusta l'idea secondo cui, se ci sono fallimenti nei mercati del capitale, un maggiore livello di disuguaglianza causa una minore efficienza del sistema economico. Ad esempio, Ferreira (1995) ha analizzato cosa succede se si introducono i capitali pubblici nelle funzioni di produzione private: la spesa pubblica può aumentare sia l'uguaglianza che l'efficienza.

L'imperfezione nel mercato del credito e in quello dei capitali, la redistribuzione e il suo effetto positivo sulla produzione, così come i risultati dei meccanismi di voto, forniscono spiegazioni alternative alla relazione negativa tra il livello di disuguaglianza da un lato, e l'efficienza e la crescita di un sistema economico dall'altro. Tuttavia esiste un'altra possibile spiegazione per questa relazione. Un'altra branca della letteratura ha sottolineato, infatti, l'importanza dei conflitti sociali nello spiegare la relazione tra equità ed efficienza. Ad esempio, secondo Rodrik (1997) una maggiore disuguaglianza può aumentare la quota di risorse destinate alla contrattazione sulla distribuzione delle rendite

o degli interventi necessari dopo uno shock negativo, riducendo l'efficacia di un sistema nel trovare un accordo per una rapida risposta a tali shock, e ritardando in questo modo la ripresa economica.

I conflitti sociali, poi, non influenzano la performance economica solo aumentando l'instabilità economica e, quindi, riducendo gli investimenti o paralizzando l'abilità di risposta ad uno shock esterno di un sistema politico. Essi possono anche far aumentare il costo-opportunità causato dalla violenza. In particolare se, com'è stato dimostrato, il tasso di criminalità aumenta al crescere della disuguaglianza (Bourguignon, 2009), cresce anche il carico economico e sociale imposto alla società da un aumento della violenza, sia in termini di costi diretti (legati ad esempio a più alte spese mediche) sia in termini di costo-opportunità, in quanto un certo ammontare di risorse sarà "spostato" da altre attività alla prevenzione e alla lotta al crimine.

Come detto, la disuguaglianza mina le capacità di ripresa da shock negativi causati da eventi esterni, sia in modo diretto che indiretto. L'effetto indiretto deriva dall'impatto della disuguaglianza sull'insieme di strumenti usati dai *policy makers* per raggiungere determinati obiettivi (le politiche monetarie, fiscali, commerciali e sociali). Un alto livello di disuguaglianza, infatti, rafforza gli interessi particolari, aumentando così il potere delle diverse *lobby* presenti all'interno di un sistema economico. Questo limita le capacità di manovra dei decisori politici, ritarda o impedisce la realizzazione delle riforme e indebolisce, di conseguenza, le capacità di recupero di un'economia. Quanto all'impatto sulle istituzioni, esso deriva dal fatto che la disuguaglianza ne mina la qualità e la capacità di costruire la ripresa macroeconomica. Ad esempio, la crescita della disuguaglianza tra gruppi aumenta il rischio d'instabilità fiscale di un paese poiché i politici la cui rielezione è legata al voto di particolari gruppi di potere, sono incentivati ad approfittare delle risorse pubbliche e quindi a competere per ottenere maggiori risorse pubbliche da destinare a interessi particolari, con effetti negativi sul bilancio e sul progresso dello sviluppo nazionale.

L'effetto diretto della disuguaglianza sulla capacità di ripresa di un sistema economico, invece, agisce attraverso quattro canali diversi. In primo luogo, essa porta all'aumento dell'indebitamento individuale connesso alle aspirazioni di consumo. I percettori di reddito medio, infatti, vedono ridursi i loro salari reali ma, allo stesso tempo, mirano a mantenere i loro standard di consumo o a raggiungere quelli degli individui più ricchi. I primi, quindi, tendono a indebitarsi di più. A questo processo, nel tempo, mina la ripresa macroeconomica. In secondo luogo, la disuguaglianza accresce l'instabilità finanziaria poiché chi è indebitato tende ad aumentare il suo debito semplicemente per poter gestire quelli pregressi. Sia il prenditore che il datore di fondi speculano sul fatto che sarà possibile rifinanziare il debito in futuro e, in un'economia in crescita, il loro comportamento sembra razionale, poiché le loro aspettative tendono a realizzarsi. Gli agenti finanziari che mirano ad aumentare i loro profitti, saranno disposti ad accettare un rischio maggiore fino a quando il periodo di crescita continua, generando quindi instabilità finanziaria sui mercati.

In terzo luogo, la disuguaglianza aumenta l'esposizione delle famiglie al rischio. La liberalizzazione degli strumenti finanziari ha spostato il carico dei rischi sulle famiglie, che spesso hanno una capacità limitata di valutarli. Questi gruppi sono quindi spesso vulnerabili agli shock quando le loro pensioni, investimenti o assicurazioni sono influenzate da shock. Per finire, la disuguaglianza incentiva il crimine e l'evasione fiscale, riducendo quindi le entrate dei governi e limitando i loro spazi di manovra fiscale.

Infine, sono state formalizzate ipotesi anche sugli effetti della disuguaglianza sulle politiche fiscali e sugli investimenti (Alesina e Rodrik, 1994; Bertola, 1993; Persson e Tabellini, 1994). L'idea alla base della relazione tra disuguaglianza e tassazione presuppone che un più elevato livello della prima porti alla scelta di un'aliquota d'imposta più alta. Se a questo risultato si aggiunge un possibile effetto distorsivo delle imposte, si potrebbe spiegare perché la disuguaglianza abbia un effetto negativo sulla crescita. Queste teorie sono state però in parte smentite dai risultati di vari studi empirici, e di conseguenza, le considerazioni di politica macroeconomica cui si ricorre ora più spesso per

spiegare il legame tra crescita e disuguaglianza fanno riferimento agli effetti di quest'ultima sugli investimenti (Alesina e Perotti, 1996): l'intuizione di base, in questo caso, è piuttosto semplice e parte dal presupposto che le società più inique, essendo politicamente più instabili, hanno una minore capacità di attrarre investimenti, e di conseguenza la disuguaglianza mina il potenziale di crescita di un'economia.

In sostanza la disuguaglianza può minare la ripresa economica perché riduce la domanda aggregata, porta ad un eccesso di esposizione al rischio nei mercati finanziari, rinforza interessi particolari che ritardano le riforme politiche e impediscono l'adozione e l'implementazione di misure anticicliche e, infine, mina l'efficacia delle istituzioni. Al contrario, un maggior livello di uguaglianza nella distribuzione della ricchezza favorisce la creazione di istituzioni forti che creano, regolano, stabilizzano e legittimano i mercati, favorendo così la ripresa dagli shock economici. Istituzioni più forti, poi, possono agire come un vincolo effettivo all'abuso di potere politico ed economico, favorire le relazioni tra stato ed economia e sostenere così la ripresa economica.

La distribuzione del reddito, il livello di povertà e il grado di disuguaglianza di un sistema economico dovrebbero essere tra le preoccupazioni centrali dei *policy makers* sia che credano nella giustizia distributiva sia che agiscano perché interessati alla massimizzazione del reddito.

Recenti studi, sia teorici che empirici, hanno mostrato che alti livelli di disuguaglianza hanno un effetto negativo sulla crescita di un paese (Benabou 1997; Aghion, Caroli, and Garcia-Penalosa 1999); in particolare, l'evidenza empirica mostra l'esistenza di una correlazione negativa tra il tasso di crescita medio di un'economia e le misure di disuguaglianza. La disuguaglianza può agire direttamente sulla crescita, poiché causa un aumento dell'instabilità economica e una maggiore conflittualità che impedisce l'adozione di politiche sociali efficienti, ma l'effetto negativo può essere anche causato indirettamente, ad esempio attraverso imperfezioni nel mercato dei capitali.

La disuguaglianza economica è collegata anche ad altri obiettivi sociali. Ad esempio, i ricercatori medici hanno mostrato che un livello di disuguaglianza elevato e/o in crescita è altamente correlato con un peggioramento dei livelli di salute e una crescita della mortalità (Smeeding, 1999). Essa, inoltre, è correlata anche ad una maggiore esclusione sociale, una minore fiducia nel governo e un indebolimento del funzionamento delle democrazie.

Tutto questo porta a ritenere che, contrariamente a quanto si è spesso pensato, non esiste necessariamente un *trade-off* tra giustizia sociale ed efficienza produttiva. L'esistenza di un trade-off (più uguaglianza uguale meno crescita) può dipendere dalle forze che guidano la crescita delle iniquità: questa può essere causata da un diverso impegno o da altre decisioni individuali. Ma anche da circostanze che non dipendono dalla volontà individuale. Le misure che mirano a ridurre le disuguaglianze causate dai primi fattori possono disincentivare l'impegno individuale con le ovvie conseguenze negative sul benessere collettivo. Ma nel caso la disuguaglianza dipenda anche da fattori su cui i singoli individui non hanno alcun controllo, il problema del disincentivo è profondamente alterato. Ad esempio, se all'origine della disuguaglianza vi sono fattori come il genere o il background socio-economico, un trattamento speciale riservato a gruppi particolari della popolazione non genera alcun effetto disincentivante e, al contrario, aumenta il benessere sociale. L'abilità dell'azione di governo di influenzare la disuguaglianza senza generare un trade-off con l'efficienza dipende in modo cruciale dalle politiche specifiche adottate, dalle istituzioni e dalle organizzazioni sociali che sono alla base della distribuzione dei redditi. Tuttavia, anche se non si crede nell'esistenza di un *social planner* benevolo, il cui obiettivo sia la massimizzazione di una qualche funzione di benessere sociale, esistono ragioni strumentali perché i *policy makers* si interessino alla povertà e adottino strumenti volti alla riduzione della disuguaglianza. Quest'ultima, infatti, ha diverse conseguenze sulla performance dei sistemi economici, poiché influenza non solo le condizioni di equilibrio statico e dinamico, ma anche le capacità di ripresa a seguito di uno shock negativo.

E' del tutto evidente come il tema sia della massima importanza nell'Europa e nell'Italia contemporanea. Le politiche che saranno alla base dell'uscita dalla gravissima recessione dovranno (o meglio, dovrebbero) confrontarsi con questi dilemmi. In primo luogo, come ben noto, conciliare la stabilità dei conti pubblici con la crescita, dato che se la crescita senza stabilità è (come si è visto anche negli ultimi anni) assai pericolosa e potenzialmente destabilizzante, una stabilità dei conti pubblici senza crescita è assai difficile, se non impossibile, da raggiungere. In secondo luogo, percorsi di crescita che non si curino, o che siano in conflitto diretto con i problemi distributivi (come, per esempio, quelli sperimentati negli Stati Uniti nel recente passato) possono celare – in base a quanto detto finora – evidenti problemi per la loro sostenibilità (si pensi al ruolo dell'indebitamento delle famiglie a reddito medio - basso negli USA). Oltre che, naturalmente, per l'equità.

2. Povertà e disuguaglianza in Italia

Il problema della povertà e della disuguaglianza, e dei rischi di deprivazione ed esclusione sociale a essi connessa, sono stati, ance per questi motivi, messi in risalto anche in sede europea. La Strategia Europa 2020, infatti, tra i vari obiettivi si propone anche quello di far uscire dal rischio di povertà¹ ed esclusione almeno 20 milioni di persone, e ricorre all'uso di tre indicatori per monitorare queste situazioni: la percentuale di persone a rischio povertà; la quota di persone in situazione di grave deprivazione e quella di individui che vivono in famiglie in cui l'intensità lavorativa è molto bassa.

In Italia risiedono 15 dei 114 milioni di europei che vivono in famiglie a rischio povertà o esclusione, e la zona del paese più svantaggiata è il Meridione, mentre il Nord-Est è l'area meno esposta (ISTAT, 2011). Il Programma Nazionale di Riforme italiano si pone come obiettivo l'uscita dalla condizione di povertà o esclusione sociale di 2,2 milioni di persone in nove anni, in termini assoluti il valore più alto tra i paesi dell'UE.

Gli ultimi dati ISTAT (2011) rilevano che nel 2010 il 15,5% delle famiglie italiane ha presentato uno o più sintomi di deprivazione. Le tipologie familiari esposte a questi rischi sono naturalmente le stesse degli anni precedenti, vale a dire quelle numerose, residenti nel Mezzogiorno, con capofamiglia donna e che vivono in abitazioni in affitto. L'ISTAT rileva inoltre come tra il 2005 e il 2009, nonostante la crisi economica, non ci sia stato fortunatamente un peggioramento della povertà, nel senso che la percentuale di famiglie in queste condizioni è rimasta sostanzialmente stabile.

Tuttavia, gli ultimi dati ISTAT (2011) sulla performance italiana in confronto agli altri paesi europei e sul divario territoriale che caratterizza il paese, confermano gli elementi preoccupanti già noti della situazione del nostro paese, sintetizzati ad esempio in Brandolini (2009), che ha utilizzato i dati dell'Indagine sui Bilanci delle Famiglie Italiane (IBFI), condotta ogni due anni dalla Banca d'Italia, per analizzare l'andamento della disuguaglianza nel paese tra il 1993 e il 2006.

Brandolini conferma che il livello di povertà e disuguaglianza dei redditi familiari in Italia è superiore rispetto a quello dei paesi nordici e dell'Europa continentale ma simile a quello dei paesi di lingua inglese e a quelli mediterranei.

¹ Sono considerate a rischio di povertà le persone che vivono in famiglie il cui reddito equivalente è inferiore al 60 per cento del reddito equivalente mediano disponibile dopo i trasferimenti sociali. La misura del rischio povertà è di tipo relativo, rientra quindi in quella famiglia di indicatori che misura la condizione di povertà come svantaggio di alcuni soggetti, siano essi individui o famiglie, rispetto agli altri, e rimanda quindi al concetto di disuguaglianza. Tale misura dipende, per definizione, dalla distribuzione del reddito nella popolazione; un paese complessivamente povero, ma caratterizzato da un livello di disuguaglianza basso, avrà un tasso di povertà relativa più contenuto. Al contrario, in un paese mediamente ricco, caratterizzato però da una forte sperequazione dei redditi, il numero dei poveri sarà piuttosto elevato, perché maggiore è il numero di persone che vivono in condizioni molto al di sotto di quelle mediane.

Quanto al trend della disuguaglianza, negli ultimi trent'anni, i dati mostrano un calo significativo fra l'inizio degli anni settanta e i primi anni 80, ad eccezione del biennio 1978-1979. La fase di riduzione della disuguaglianza coincide con l'inizio del cosiddetto "autunno caldo", periodo in cui sindacati e lavoratori premevano per retribuzioni fortemente egualitarie. Questa spinta perequativa nella distribuzione delle risorse si indebolì tra gli anni '80 e '90, periodo durante il quale l'andamento della disuguaglianza è stato altalenante. Si è invertita poi durante la crisi del 1992-1993, che ha riportato la disuguaglianza ai valori registrati negli anni '80. A partire da allora non è possibile definire un trend univoco dei livelli di disuguaglianza, nonostante i cambiamenti che hanno interessato la società italiana, sia in termini di mercato del lavoro che di sistema di sicurezza sociale. Come fa notare Brandolini (2009), sebbene vi siano stati episodi di crescita della disuguaglianza nel corso degli ultimi anni, questi non sono mai protratti a lungo.

Il livello di disuguaglianza complessivamente osservato in Italia è fortemente influenzato dal contrasto tra le due macroaree del paese, il Nord e il Sud, non solo a causa delle marcate differenze di reddito tra le due aree, ma anche per gli elevati livelli di disuguaglianza nella distribuzione dei redditi che caratterizzano le regioni meridionali.

Ad esempio, Brandolini e Smeeding (2008) stimano che nel 2000 il divario medio nei redditi equivalenti tra Centro-Nord e Sud Italia era pari al 37% e che, a parità di altre condizioni, se si fossero potute eliminare le differenze medie fra le due macroaree, l'indice di disuguaglianza totale sarebbe diminuito di ben 11 punti percentuali.

In particolare, utilizzando i redditi nominali Brandolini (2009) osserva che l'incidenza della povertà, tra il 1993 e il 2006, è rimasta sostanzialmente invariata, con valori che nelle regioni meridionali sono quattro volte superiori a quelli osservati nel Centro-Nord. Non sembra che la struttura geografica della disuguaglianza e della povertà sia molto mutata negli ultimi sedici anni.

La disuguaglianza così misurata, però, si concentra sulle differenze tra individui che differiscono tra loro in termini di reddito disponibile equivalente: ciò non significa che anche la disuguaglianza tra sottogruppi della popolazione, individuati in base a determinate caratteristiche socio-economiche, sia rimasta invariata. Perché i cambiamenti nella disuguaglianza tra sottogruppi della popolazione non influenzino la disuguaglianza complessiva è, infatti, sufficiente che i "movimenti" si siano compensati a vicenda.

Infatti, la distribuzione del reddito tra classi sociali è molto cambiata nel tempo. Dividendo la popolazione in sottogruppi, in base alla condizione occupazionale del principale percettore di reddito nel nucleo familiare, Brandolini (2009) stima che tra il 1993 e il 2006 il reddito disponibile equivalente è cresciuto, in media, dell'1,2% ma in modo molto diseguale nei vari sottogruppi: si passa da una crescita del 2,6% per i dirigenti, sia pubblici che privati, allo 0,6% degli operai.

Questo ha chiaramente influito sul livello di povertà e disuguaglianza misurato nelle varie sottoclassi. Sempre tra il 1993 e il 2006 la percentuale di persone il cui reddito equivalente era inferiore al 60% di quello mediano è passata, complessivamente, dal 20% al 21%, ma anche in questo caso non si osserva lo stesso trend all'interno di ogni gruppo sociale, ad esempio, mentre tale quota si è ridotta di 11 punti percentuali tra le persone che vivono in famiglie di lavoratori autonomi, ed è rimasta pressoché nulla tra chi vive in famiglie di dirigenti, essa è cresciuta di quattro punti tra gli individui che vivono in famiglie operaie. Di conseguenza, il peso delle famiglie operaie sul totale delle persone a basso reddito² è passato al 38%, mentre quello delle famiglie autonome è sceso al 13%.

Questi cambiamenti non emergono dalle misure aggregate di povertà e disuguaglianza perché si sono compensate reciprocamente.

² L'incidenza totale delle persone a basso reddito è calcolata come media dei tassi d'incidenza specifici di ogni classe sociale, ponderati per il peso della classe sulla popolazione. Per calcolare il contributo di ogni classe al totale osservato, è sufficiente fare il prodotto del suo peso per il suo tasso d'incidenza specifico.

Sebbene l'Italia negli ultimi trent'anni sia stata caratterizzata da fasi di aumento della disuguaglianza, particolarmente marcata durante la crisi economica verificatasi all'inizio degli anni '90, diversamente da quanto osservato negli altri paesi europei, non c'è stato un periodo prolungato di crescita della disuguaglianza.

La distribuzione della ricchezza, nel complesso, sembra relativamente stabile. Vanno sottolineati due aspetti importati della povertà e della disuguaglianza. Il primo riguarda le forti sperequazioni territoriali: gran parte della disuguaglianza osservata a livello nazionale è spiegata non solo, o non tanto, dalle differenze i termini di ricchezza tra Centro-Nord, da un lato, e Sud dall'altro, ma anche dai livelli di disuguaglianza particolarmente marcati che caratterizzano le regioni meridionali. In secondo luogo, sebbene negli ultimi anni la distribuzione della ricchezza sembra essere rimasta complessivamente invariata, quest'apparente stabilità nasconde profondi cambiamenti nell'allocatione delle risorse. L'assenza di movimenti redistributivi verticali importanti, vale a dire livelli di povertà e disuguaglianza complessivamente invariati, è infatti accompagnata da una "redistribuzione orizzontale" che ha modificato le posizioni relative delle classi sociali. Questo si è verificato a partire dalla seconda metà degli anni '80, quando le famiglie dei lavoratori autonomi, e in parte dei dirigenti e dei pensionati, hanno visto un miglioramento della loro posizione relativa, a scapito di quella occupata da operai e impiegati.

Vi è un ulteriore aspetto che merita attenzione. Si tratta della significativa presenza in Italia, in particolare al Sud, di famiglie "vulnerabili". Si tratta di famiglie con un livello di ricchezza (patrimonio) molto modesto o nullo, e caratterizzati dalla presenza di un solo percettore di reddito (normalmente maschio capofamiglia). In questi casi l'effetto di una crisi economica può essere particolarmente forte, perché mancando un cuscinetto patrimoniale, diviene impossibile mantenere livelli anche modesti di consumo in presenza di una riduzione o di una interruzione dei flussi di reddito. Ciò diviene più acuto nel caso di famiglie in affitto. Purtroppo nel nostro paese, in mancanza (quasi unico caso in Europa) di politiche universalistiche di reddito d'ultima istanza, a ciò possono ovviare solo le reti familiari di sostegno. In mancanza, la vulnerabilità tende a trasformarsi da un lato in indebitamente difficile da ripagare, dall'altro in disponibilità al lavoro irregolare o illegale.

Tali fenomeni, soprattutto nella attuale situazione italiana, in particolare di alcune grandi aree urbane del Sud, vanno attentamente seguiti, perché i rischi che comportano, sia per gli individui coinvolti sia per la collettività nel suo insieme, sono estremamente rilevanti.

E' presto per verificare appieno gli effetti della recente crisi. Il confronto con quanto avvenuto all'inizio degli anni Novanta (quando per giunta il calo produttivo fu di durata ed intensità assai minore) fa sorgere però molte preoccupazioni. Mai come in questo momento appaiono opportuni interventi di contrasto all'insorgere della povertà e alla possibile crescita della sperequazione. Naturalmente, essi assumono importanza assai maggiore nelle regioni del Sud, dove più acutamente si concentrano questi problemi. E' bene sottolinearne le valenze equitative, in base alla scala di valori che ciascuno ha. Ma è importante anche sottolinearne il possibile ruolo – in particolare se ben disegnate- come strumenti per la crescita e la coesione dell'intero paese.

Riferimenti Bibliografici

- Aghion, P., Caroli E., Garcia-Peñalosa C. (1999), “Inequality and Growth: The Perspective of the New Growth Theories.” *Journal of Economic Literature*, 37.
- Aghion, P., Bolton P. (1997), “A Theory of Trickle-Down Growth and Development”, *Review of Economic Studies*, 64: 151-172.
- Alesina, A., Perotti R. (1996), “Income Distribution, Political Instability, and Investment”, *European Economic Review*, 40(6): 1203-1228.
- Alesina, A., Rodrik D. (1994), “Distributive Politics and Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Economics*, 109: 465-489.
- Banerjee, A.V., Newman A. F. (1991), “Risk Bearing and the Theory of Income Distribution”, *Review of Economic Studies*, 58: 211-235.
- Bertola, G., (1993), “Factor Shares and Savings in Endogenous Growth”, *American Economic Review*, 83(5): 1184-1198.
- Bourguignon, F. (2009), “Crime as a Social Cost of Poverty and Inequality: a review focusing on developing countries”, *Revista Desarrollo y Sociedad*, Universidad de los Andes_CEDE
- Brandolini, A. e Smeeding, T. M. (2008), “Inequality patterns in western democracies: Cross-Country differences and Changes over time”, in Beramendi, P. e Anderson C. J. (a cura di) *Democracy, Inequality and Representation*, New York, Russell Sage Foundation
- Brandolini, A. (2009), “Indagine conoscitiva sul livello dei redditi di lavoro nonché sulla redistribuzione della ricchezza in Italia nel periodo 1993-2008”
- Ferreira, F.H.G. (1995), “Roads to Equality: Wealth Distribution Dynamics with Public- Private Capital Complementarity”, LSE-STICERD Discussion Paper TE/95/286 (London).
- Galor, O., Zeira J. (1993), “Income Distribution and Macroeconomics”, *Review of Economic Studies*, 60: 35-52.
- ISTAT (2011), “La situazione del Paese nel 2010”, Rapporto Annuale
- Persson, T., Tabellini G. (1994), “Is Inequality harmful for Growth? Theory and Evidence”, *American Economic Review*, 84(3): 600-621
- Quintano, C., Castellano, R., e Regoli, A. (2009), “Evolution and decomposition of income inequality in Italy, 1991-2004”, *Statistical Method and Applications*
- Smeeding, T. (1997), “American Income Inequality in a Cross-National Perspective.” Luxembourg Income Study Working Paper 157