

GIANCARLO MAZZOCCHI

INFLAZIONE E DISTRIBUZIONE PERSONALE DEL REDDITO

Premessa.

Devo confessare che quando i capi della Società Italiana degli Economisti mi proposero di parlare su inflazione e distribuzione personale del reddito, la mia prima reazione fu quella di... scappare! Per quale ragione? Perché questa è una materia molto complessa e largamente inesplorata.

Gli economisti e gli statistici hanno prodotto un nutrito materiale empirico in tema di distribuzione personale del reddito, ma hanno lasciato il fenomeno senza una teoria, concentrando piuttosto i loro sforzi nella distribuzione funzionale del reddito. Secondo Eckhaus « le esistenti teorie della distribuzione del reddito hanno un valore limitato allo scopo di determinare un quadro analitico utile per un'azione di Politica Economica vasta ed adeguata proprio perchè esse sono limitate, in modo stretto, alla distribuzione funzionale del reddito tra lavoro e capitale » (1).

In Italia la situazione è ancora più preoccupante perchè nonostante l'impegno di alcuni valorosi studiosi, alle suddette lacune nel campo della teoria, si aggiunge una situazione insoddisfacente sul piano delle rilevazioni e conoscenze empiriche. In Italia infatti si è costretti ad operare con i ben noti dati della Banca d'Italia e con alcuni dati fiscali. Dati che pur presentando un rilevante interesse, non fosse altro che per il loro carattere pionieristico, sembrano anche presentare notevoli limiti.

Credevo di avere risolto il problema con una magnifica pubblicazione delle Nazioni Unite, che porta i dati sulla distribu-

(1) H. LEIBENSTEIN, *Inflation Income Distribution and Efficiency*, London 1980, p. 12.

zione personale del reddito per 98 paesi, ma forte è stata la delusione nello scoprire che è stato studiato persino il caso della Costa D'Avorio, ma non il caso italiano (2).

Questo è il motivo per cui la prima esigenza che si avverte in Italia quando si parla di distribuzione personale del reddito è di disporre di informazioni adeguate. Sarebbe estremamente opportuno, oggi che si parla di riforma del servizio statistico nazionale, orientare alcune rilevazioni e ricerche sistematiche al fine di colmare questa grave lacuna (3).

In ogni caso sarebbe molto opportuno che la società italiana degli economisti promuovesse con grande progetto di ricerca questa materia, in questa situazione io dovrò limitarmi ad un modesto *bricolage* che spero non incontri una eccessiva disapprovazione da parte Vostra.

I. *La distribuzione personale e familiare del reddito: una nuova invarianza?*

Vorremmo iniziare questa analisi con una domanda: quale è stata l'evoluzione della distribuzione personale e della distribuzione familiare del reddito in questo dopoguerra? Si è scelto dunque questo dopoguerra perchè è proprio in questo periodo che si hanno fenomeni di grande movimento per la distribuzione del reddito quali la crescita delle attività di entrata e di spesa pubblica, la redistribuzione dei redditi scritta sulle bandiere di molti governi, l'equilibrismo perseguito dalle organizzazioni sindacali, ma soprattutto — per quanto riguarda il tema di questo lavoro — il passaggio da una fase di relativa stabilità dei prezzi ad una fase in cui le pressioni inflazionistiche esplodono. Se vi è un momento felice per studiare i rapporti tra inflazione e distribuzione personale del reddito, questo è proprio quel momento.

Guardando alla letteratura esistente in materia è possibile individuare, anche se in modo rozzo e preliminare, alcune principali tendenze di fondo.

(2) H.B. CHENERY ed altri (ed.), *Redistribution with Growth*, London 1974, cap. I, specie pp. 8-9.

(3) A. DI MAJO - F.M. FRASCA, *Imposizione personale e distribuzione dei redditi in Italia*, in Banca d'Italia « Contributi alla ricerca economica », Roma 1975, e G. CAMPA - V. VISCO, *La distribuzione dei redditi familiari in Italia*, in « Studi sulla imposizione diretta », Milano 1970.

1) Nel dopoguerra la distribuzione personale del reddito nei Paesi sviluppati non sembra mostrare segni di cambiamento rilevanti, come è possibile vedere dal materiale empirico posto nell'*Appendice*. Gli economisti hanno sempre parlato di una famosa invarianza: l'invarianza nel tempo delle quote distributive tra salari e profitti. Anche per la distribuzione personale del reddito sembra possa parlarsi di invarianza della distribuzione di lungo periodo, come risulta dai rapporti interpercentili, interdecili e interquartili, alcuni calcolati e altri calcolabili sulla base del materiale dell'*Appendice*. Invarianza che rimane anch'essa, come la prima, un fenomeno in cerca di una teoria!

2) Vi è un altro punto che può essere considerato molto rilevante, soprattutto con riguardo al problema della povertà nelle società industriali avanzate. Dalle informazioni disponibili (in parte esposte nell'*Appendice*), è possibile vedere come la quota del reddito delle unità familiari al di sotto della mediana (che d'ora in poi chiameremo, per comodità, il 50 % inferiore) non solo è inferiore, talora in modo molto rilevante come negli Stati Uniti, alla quota ricevuta dal 50 % superiore, ma anch'essa non subisce modificazioni di rilievo. I dati per la Gran Bretagna, caso che non è molto diverso, se non come valore almeno come tendenza, dal caso di altri Paesi sviluppati, dicono che questa quota rappresentava il 23,7 % del reddito totale nel 1961 e il 24,5 % nel 1977. D'altra parte anche quando si guarda alla quota di reddito totale ricevuta dai due decili inferiori si nota un certo aumento ma non tuttavia di dimensioni rilevanti, come si potrebbe essere indotti a pensare.

Non è necessario avvertire che tutto ciò non esclude, ovviamente, la mobilità delle persone e delle famiglie tra i vari decili. In altri termini: anche se i poveri li abbiamo sempre con noi, anche nei Paesi sviluppati, ciò non esclude la mobilità delle persone e delle famiglie tra le diverse classi di reddito, in conseguenza del miglioramento dell'istruzione, della progressione della carriera sul posto di lavoro, della partecipazione al lavoro di diversi componenti della famiglia, e soprattutto della donna, ecc.

La complicazione che sorge a questo punto è che è molto difficile decifrare questa mobilità. Un problema questo che non può essere lasciato irrisolto se si vuole parlare seriamente di

povertà. Per decifrare questa mobilità occorrerebbero dei *surveys longitudinali* aventi lo scopo di seguire il « ciclo vitale » delle persone. Solo in questo caso diventa possibile calcolare « indici di permanenza nella povertà ».

Sappiamo molto poco su questa materia. Vi sono dei tentativi di analisi condotti negli Stati Uniti e soprattutto in Inghilterra. L'analisi del caso americano riguarda solo due anni — il 1962 e il 1963 — un periodo troppo breve per tirare conclusioni significative. A questa analisi rimandiamo direttamente il lettore (4).

Più interessanti le conoscenze fornite dal Ministero del Lavoro e dalla Royal Commission, presieduta da Lord Diamond, sulla distribuzione del reddito in Gran Bretagna. Pur ammettendo rilevanti effetti di « ciclo vitale », queste informazioni sottolineano anche i limiti di questi effetti; limiti legati soprattutto al tipo di specializzazione professionale posseduto e allo *status* economico e professionale del padre. Ad esempio, è stato dimostrato che la quota dei non specializzati tra coloro che sono meno pagati non solo è sempre superiore a quella dei semispecializzati e degli specializzati ma si impenna fortemente quando il non specializzato raggiunge il 35° anno di età mentre l'aumento per le altre categorie avviene intorno ai 50 anni circa (5).

Infine le informazioni e le analisi della Royal (Lord Diamond) Commission hanno egregiamente provato che la maggioranza di coloro che esercitano occupazioni manuali meno pagate ha un padre in occupazioni simili (6). Di qui l'importanza di avere un padre di 1ª classe!

In definitiva sembra potersi dire che la « persistenza della povertà » nei Paesi sviluppati, con riferimento sia a date classi di reddito (ad esempio il 50 % inferiore della distribuzione personale del reddito), sia a singole unità di reddito, è un fenomeno reale che va indagato con molta cura, anche se si accetta l'idea della mobilità tra le diverse classi di reddito.

(4) *Economic Report of the President, 1965*, Washington 1965, p. 164. Si veda anche *Economic Report of the President, 1974*, Washington 1974, pp. 141-142.

(5) C.A. JACKSON, *Poverty*, London 1972, p. 53.

(6) ROYAL COMMISSION ON THE DISTRIBUTION OF INCOME AND WEALTH, *Initial Report on the Standing Reference, Report I*, London 1975.

3) Vi è infine una regolarità empirica di grande interesse che scaturisce dalle informazioni riguardanti il 50 % superiore della distribuzione dei redditi. Entro questa zona sembra avvenire la redistribuzione più importante. La quota del 5 % superiore, e ancor più dell'1 % superiore della distribuzione, si riduce in modo talora drastico mentre aumenta la quota dei decili medio-alti, e, più precisamente, dei decili che vanno dal 6° al 9°.

Da queste indicazioni, certamente rozze e parziali, è inevitabile ricavare l'impressione che la redistribuzione dei redditi, accaduta in questo dopoguerra nei Paesi sottosviluppati, sia un fatto prevalentemente « interno » al 50 % superiore della distribuzione dei redditi con una caduta della quota dei redditi più elevati a favore dei redditi meno elevati ma pur sempre alti e talora molto alti. Sarebbe molto importante approfondire questi problemi più di quanto questa analisi possa o voglia fare perchè non va dimenticato che ai vari decili o quintili appartengono dati gruppi di persone o addirittura classi. È però molto probabile che queste tendenze siano da attribuire alla crisi dei « grandi patrimoni », falciati dall'inflazione bellica, dalla tassazione e, più recentemente, dalla crisi delle grandi imprese, e contemporaneamente allo sviluppo di « altri redditi », goduti da managers, commercianti, professionisti, ecc.

II. *Perchè è così difficile modificare la distribuzione personale del reddito attraverso il fisco?*

L'ultima osservazione empirica che intendiamo sottolineare è che le tendenze evolutive nel campo della distribuzione personale del reddito sembrano valere non solo per la distribuzione del reddito prima delle tasse ma anche per la distribuzione del reddito dopo le tasse. L'idea che si ricava dall'azione della letteratura in materia è che sia molto difficile operare una *progressiva* riduzione della disuguaglianza nella distribuzione personale del reddito attraverso il fisco, ossia attraverso il processo di tassazione e di spesa pubblica.

È perfettamente vero che tirare generalizzazioni in questa materia non è soltanto eroico, come si suole dire, ma può essere pericoloso e scorretto, a causa della grande diversità tra paesi, della struttura dell'imposizione personale sul reddito, della com-

posizione del gettito tributario e, in generale, della legislazione fiscale.

Ho riassunto questa idea nel grafico seguente che racconta la storia della distribuzione dei redditi negli Stati Uniti dall'inizio del secolo, secondo un indice di disuguaglianza elaborato da Reynolds e Smolensky (7). La disuguaglianza della distribuzione dei redditi ha subito una riduzione rilevante dal 1938 alla fine della seconda guerra mondiale a causa, secondo il mio parere, della piena occupazione esistente in quel periodo, con conseguente riduzione dei differenziali salariali, della sospensione di alcuni meccanismi di mercato soprattutto per alcuni beni (alimentari, casa, ecc.) ed infine per una politica salariale fortemente egualitaria come sono sempre le politiche salariali in tempi d'inflazione. Ma nel dopoguerra l'azione fiscale non sembra aver dato luogo a tendenze redistributive rilevanti. È vero che l'indice di disuguaglianza, per i redditi dopo le tasse, è minore, rispetto all'indice per i redditi prima delle tasse. Ma questa è una riduzione *once-and-for all*, che però non è accoppiata ad alcuna *tendenza* redistributiva. Questa conclusione è praticamente confermata anche dai dati inglesi, come è possibile vedere dalle tabelle VI e VII dell'*Appendice*.

Ciò che appare è che l'azione del fisco sembra soggetta ad una legge dei rendimenti decrescenti dal punto di vista distributivo. Per esempio, la storia dei sistemi di sicurezza sociale e della stessa imposizione personale sul reddito indica che questi programmi hanno alterato in modo significativo la distribuzione dei redditi, nel senso di una maggiore uguaglianza, all'inizio della loro vita, ma anche che in seguito essi si sono mossi verso la neutralità da un punto di vista distributivo. Per mantenere quindi gli effetti iniziali sembra che sia richiesto o una spesa progressivamente crescente sui programmi esistenti o una drastica modificazione di questi programmi o l'invenzione di programmi di spesa completamente nuovi. A ben guardare questa è una storia simile a quella dei programmi di incentivazione finanziaria alle imprese, allargati a macchia d'olio. È la scala, la

(7) M. REYNOLDS - E. SMOLENSKY, *Why Changing the Size Distribution of Income Through the Fisc is now more difficult: Hypothesis from U.S. Experience*, Institute for Research on Poverty, Discussion Papers, p. 6 (mimeo). Si veda anche M. REYNOLDS - E. SMOLENSKY, *Taxes and the Distribution of Income*, New York 1977.

dimensione dei programmi governativi che oggi frena la loro capacità redistributiva. Quando l'attività governativa era relativamente limitata all'inizio del secolo, programmi di spesa anche modesti potevano essere pro-poveri senza aumentare il numero delle persone che sceglievano deliberatamente la povertà e le tasse potevano essere anti-ricchi senza effetti laterali, soprattutto sugli incentivi e sull'efficienza, molto larghi (8).

Ma con la tassazione e la spesa di *massa* attuale le cose sono paradossalmente andate cambiando. Si prenda, ad esempio, il caso delle imposizioni personali sul reddito che sembrano aver esaurito il loro potenziale redistributivo non tanto e non solo per lo sviluppo dei fenomeni di evasione illegale dell'imposta ma anche per lo sviluppo dell'evasione legale e per alcuni aggiustamenti degli individui che hanno ridotto la progressività dell'imposizione personale. Un esempio importante è lo sviluppo dei *fringe benefits* che in America sono passati dall'1 % delle distribuzioni del lavoro dipendente nel 1929, al 10 % nel 1969 e stanno veleggiando, a detta di Rees, verso il 20 % nel 1980 (9).

Si prenda inoltre il caso delle spese pubbliche, e in particolare delle spese di trasferimento. Buona parte dei benefici di queste spese non sono direttamente legati al reddito ma ad alcune caratteristiche personali, categoriali o professionali: ossia al fatto di godere una cattiva salute, di essere contadino, imprenditore, possessore di automobili, studente universitario, ecc. Programmi questi che talora sono molto regressivi, come è il caso del finanziamento attuale dell'università e che comunque nella migliore delle ipotesi, implicano, a detta di Gordon Tullock, una redistribuzione all'interno delle classi medie di reddito (10).

Si prenda ancora il caso dello sviluppo dei programmi di sicurezza sociale. Quando questi programmi stimolano l'uscita dal mercato del lavoro essi aumentano la disuguaglianza nella distribuzione del reddito pre-tasse. Ma dato che la disuguaglianza del reddito post-tasse contiene quella pre-tasse, l'effetto re-

(8) Si veda su questi punti, oltre al già citato lavoro di Reynolds e Smolensky, l'interessante analisi di R. HAVEMAN, *Poverty, Income Distribution and Social Policy: The Last Decade and the Next*, Institute for Research on Poverty, Discussion Papers (mimeo).

(9) A. REES, *The Economics of Work and Pay*, New York 1973, p. 205.

(10) G. TULLOCK, *The Charity of the Uncharitable*, in « Western Economic Journal », 1971.

distributivo netto di questi programmi sarà conseguentemente ridotto.

Queste osservazioni frammentarie non sono certo sufficienti per chiarire l'impatto redistributivo del fisco. Si è già detto che la stima degli effetti redistributivi del fisco è una questione complicatissima che meriterebbe un grande progetto di ricerca. Ma tutto ciò non toglie che i sistemi fiscali dei Paesi sviluppati sembrano ormai caratterizzati da una neutralità distributiva man mano che essi crescono di dimensioni e invecchiano.

III. *Invarianza della distribuzione personale dei redditi: un fenomeno in cerca di una teoria.*

Ritorniamo all'argomento principale di questo lavoro con una domanda: come mai la distribuzione personale del reddito non mostra rilevanti segni di cambiamento nonostante i terremoti inflazionistici che soprattutto negli ultimi tempi hanno caratterizzato i Paesi sviluppati?

Io ho intitolato questo paragrafo: un fenomeno in cerca di una teoria, perchè le tendenze che sono state precedentemente illustrate sembrano ammettere diverse spiegazioni. Ed infatti alcuni amici pur di diversa estrazione ed origine intellettuale che hanno gentilmente accettato di leggere questo contributo hanno visto nei fenomeni descritti una conferma delle loro teorie.

Si prenda l'impostazione monetaria. Per un friedmaniano l'invarianza della distribuzione personale dei redditi non è altro che il risultato di una inflazione costante e anticipata. Per inflazione costante non si intende un'inflazione perfettamente costante ma un'inflazione che procede, anno dopo anno, ad un tasso che non si discosta molto da un certo tasso medio: diciamo il 10 % circa. Tale inflazione costante, nel senso anzidetto, diventerà presto largamente anticipata. Gli operatori economici cominceranno ad attendere aumenti dei prezzi non molto distanti dal tasso medio di aumento. Di conseguenza ogni tipo di contrattazione terrà conto dei futuri aumenti dei prezzi attesi. I contratti di lavoro conterranno clausole di revisione periodica dei salari o saranno direttamente legati a qualche numero indice del costo della vita. Altri tipi di contratti di lungo termine tenderanno ad incorporare simili clausole. Pure il tasso

di interesse sui prestiti terrà conto dell'aumento atteso dei prezzi e sarà quindi più alto del tasso di interesse corrente di un ammontare corrispondente all'aumento atteso dei prezzi. Ne deriva che in un'inflazione costante e quindi anticipata, questi tipi di aggiustamento eviteranno una redistribuzione del reddito e della ricchezza. Gli effetti maggiori dell'inflazione saranno quelli che ci si potrebbe aspettare da una tassa sulle attività liquide detenute dai soggetti. Questi effetti possono essere così riassunti.

a) Rendendo più costoso detenere moneta, l'inflazione induce gli individui a detenere minori fondi liquidi, con tutti gli effetti negativi che questo fatto comporta. b) Risorse scarse non sciupate in tutto il lavoro di *paper work* necessario per i processi di indicizzazione. c) Più importante, soprattutto per un Paese in via di sviluppo, è il freno alla diffusione di strumenti monetari e finanziari perché la moneta perde di valore e gli individui tendono a detenerne in minor misura.

Diverso è il caso — sempre per il friedmanita — dell'inflazione cosiddetta intermittente, ossia di un'inflazione che procede per « salti ». Questo è un animale differente perchè gli individui sono lenti nel riconoscere i mutamenti da una direzione all'altra. Se gli individui hanno sperimentato l'inflazione per qualche tempo, essi cominceranno a pensare che essa prosegua e tenderanno ad aggiustarsi ad essa. Quando però l'inflazione è frenata, questi aggiustamenti, potremmo dire « incorporati », produrranno disoccupazione perchè a causa dei ritardi negli aggiustamenti, le retribuzioni saranno deflazionate, nella mente degli individui, da un indice dei prezzi troppo elevato. « La conclusione — dice Friedman — è molto chiara. Un'inflazione costante, anche se non desiderabile, non è inconsistente con lo sviluppo economico ammesso che essa sia aperta e moderata (dove per moderata Friedman indica un valore tra il 5 % e il 10 %) ed inoltre non sembra avere effetti sulla distribuzione dei redditi. Al contrario un'inflazione intermittente, ossia procedente per salti, è seriamente avversa allo sviluppo economico, produce una cattiva allocazione delle risorse e arbitrarie redistribuzioni del reddito e della ricchezza (11).

(11) M. FRIEDMAN, *Inflation. Causes and Consequences*, Bombay 1963, p. 13 ss.

Questa è una posizione ben nota, secondo la quale i rapporti tra distribuzione dei redditi e ciclo inflazionistico è concepito nel modo seguente: e cioè aumento delle disuguaglianze nella fase inflazionistica e riduzione delle disuguaglianze quando l'inflazione, sotto i freni dei governi, recede.

Questo è un punto che sarà ripreso in seguito perchè sembra che la storia vada proprio in senso contrario. Ciò che ora occorre osservare, per riprendere il filo del discorso, è che nel caso di inflazioni intermittenti, come sono i processi inflazionistici nella realtà, per capire i rapporti tra inflazione e distribuzione personale dei redditi, occorre capire con precisione « chi ci guadagna e chi ci perde » durante i processi inflazionistici. Ora, per capire chi guadagna e chi perde durante l'inflazione, il metodo tradizionale è quello di esaminare gli effetti dell'inflazione sui vari tipi di reddito (12). Ad esempio si è calcolato che negli Stati Uniti, nel periodo che va dal 1965 al 1975, periodo in cui l'indice dei prezzi al consumo sale del 71 %, i diversi tipi di reddito si sono mossi nel seguente modo in termini reali. Il reddito reale è cresciuto del 36 %, i pagamenti di trasferimento del 154 %, i salari e gli stipendi del 30 %, il reddito da interessi del 90 %, il reddito agricolo del 15 %, mentre sono diminuiti i redditi delle case del 28 % e i redditi delle imprese non societarie del 14 % (13).

Ma per capire come è variata la distribuzione del reddito occorre conoscere con precisione la distribuzione dei vari tipi di reddito tra le diverse unità o classi di reddito. Anche questo è un esercizio possibile ammesso che il sistema informativo assista. Tuttavia occorre osservare che le analisi più recenti — e anche più complicate — tendono ad uscire dalla logica del metodo tradizionale per analizzare invece con maggiore profondità quel meccanismo primario di generazione dei redditi (e delle disuguaglianze tra i redditi) che è il mercato del lavoro. Sul mercato del lavoro si formano i redditi degli individui e delle fa-

(12) Si veda su questo punto il lavoro di G.L. BACH - A. ANDO, *The Redistribution Effects of Inflation*, in « Review of Economics and Statistics », 1957, e il lavoro di E. HARRIS, *The Incidence of Inflation: Or Who Gets Hurt?*, Joint Economic Committee, Study of Employment, Growth and Price Levels, Study Paper 7, Washington 1959.

(13) A. BRIMMER, *Why Inflation Hits Some People Less than Others*, in *Readings in Economics, 1978-1979*, Guilford 1978, p. 70.

miglie e soprattutto si formano quelle strutture salariali le cui dinamiche plasmano la distribuzione personale dei redditi.

IV. *Strutture salariali e distribuzione personale del reddito.*

Quando noi guardiamo all'evoluzione delle strutture salariali occupazionali, noi ci accorgiamo che accanto ad una riduzione secolare dei differenziali, che è alla base della riduzione delle disuguaglianze nella distribuzione dei redditi al procedere dello sviluppo economico, nel medio periodo queste strutture salariali si presentano come scarsamente malleabili, a meno di eventi eccezionali come una grande depressione, una guerra o l'introduzione di congegni di indicizzazione (14). Questo non significa che le strutture dei guadagni siano congelate. Esse possono, come vedremo, oscillare ciclicamente e modificarsi sotto la spinta di certi fattori, istituzionali ed economici, ma presentano anche una inerente tendenza al ristabilimento, soprattutto quando si guarda più ai guadagni che ai salari contrattuali (15). È qui, a mio avviso, che sta uno dei motivi principali della stabilità della distribuzione personale del reddito.

Come è stata spiegata questa scarsa malleabilità della struttura dei guadagni? Generalmente si è preso in prestito da altre discipline il concetto di «privazione relativa», si è sostenuto che gli individui guardano al loro posto nella scala dei guadagni e che si sentono molto male, e reagiscono, quando scoprono che perdono posti in questa graduatoria. Ciò significa che quando una struttura dei guadagni nasce ed è accolta e ritenuta equa, essa ha molte probabilità di conservarsi nel tempo (16). Il che suona un poco tautologico perchè si può dire, in questa logica, che una struttura salariale si mantiene quando è accolta perchè ritenuta equa ed è accolta quando si mantiene!

Le recenti teorie del funzionamento del mercato del lavoro, basate sulla distinzione tra mercati primari e mercati secondari del lavoro e sulla importanza strategica dell'addestramento sul posto di lavoro come elemento che sostiene la produttività del lavoro nelle moderne attività produttive, hanno tentato, a

(14) H.F. LYDALL, *The Structure of Earnings*, Oxford 196 .

(15) Oltre al lavoro succitato di Lydall, si veda M.W. REEDER, *The Theory of Occupational Wage Differential*, in «American Economic Review», 1955.

(16) Questa impostazione è accolta anche da J.R. HICKS, *The Crisis in Keynesian Economic*, Oxford 1978.

mio avviso con successo, di spiegare le ragioni della rigidità delle strutture dei guadagni soprattutto sui mercati del lavoro primari, che sono quei mercati che comprendono i posti più desiderati dagli individui non soltanto perchè presentano salari più elevati ma anche maggiori garanzie del posto e progressivi avanzamenti di carriera che influenzano il « ciclo vitale » dell'individuo. Quando l'addestramento sul posto di lavoro è considerato essenzialmente come un processo di socializzazione dell'individuo, all'interno dell'unità produttiva, per cui la produttività dell'individuo dipende in buona misura dai rapporti che si stabiliscono con gli altri individui nell'unità produttiva, allora i rapporti tra i diversi guadagni diventano non solo importanti ma stabili e tende a ridursi la competizione per i salari e per i posti (17). L'idea che gli individui abbiano una produttività fissa legata alla loro specializzazione, indipendentemente dalle loro motivazioni e soddisfazioni sul posto di lavoro, è un'idea, a mio avviso, errata. Di conseguenza, l'imprenditore deve avere una struttura salariale che favorisce la cooperazione volontaria e motiva la propria forza di lavoro (18). In definitiva: possiamo dire che il desiderio di promuovere l'addestramento sul posto di lavoro e l'accettazione del mutamento tecnico dell'impresa, come il desiderio di evitare le conseguenze, in termini di conflittualità, di un mutamento di strutture salariali accolte perchè ritenute eque dalla forza di lavoro, conducono a una riduzione della competizione nei salari e nei posti e all'irrigidimento delle strutture salariali.

Come ho detto prima, tutto ciò non significa che le strutture dei guadagni e soprattutto dei redditi annuali degli individui siano del tutto congelate. Esse al contrario si muovono durante il ciclo economico. Durante la fase espansiva, con diversi tassi di inflazione, le maggiori promozioni, l'allentamento dei criteri di assunzione e soprattutto l'apertura di nuove opportunità di impiego per coloro che sono disoccupati o presenti sul mercato secondario del lavoro, tendono a chiudere i differenziali nei guadagni e nei redditi annuali degli individui riducendo le disuguaglianze nella distribuzione dei redditi perso-

(17) Si veda su questi punti M. PIORE, *Fragments of a Sociological Theory of Wages*, in « American Economic Review - Papers and Proceed », 1972. Si veda anche L.C. THURLOW, *Generating Inequality*, London 1975.

(18) L.C. THURLOW, *Generating Inequality*, cit., p. 81.

nali. Il contrario avviene nella fase recessiva. Chi guarda alla struttura dei guadagni e dei redditi personali può trovarla immutata all'esaurimento del ciclo ma ciò è avvenuto attraverso un processo di compressione-riapertura della dispersione dei redditi durante il ciclo economico (19).

Il punto che merita di essere sottolineato consiste nel riconoscere che è durante la fase espansiva, che normalmente oggi si accompagna all'inflazione, che le disuguaglianze nella distribuzione dei redditi si riduce, a causa dell'aumento delle opportunità di impiego e dell'aumento del numero dei componenti della famiglia che lavorano e soprattutto delle donne (20). Il fenomeno della partecipazione delle donne al lavoro, è difficile da studiare perchè unisce insieme *trend* e ciclo ed è un fenomeno non necessariamente egualitario perchè l'aumento della partecipazione delle donne al lavoro è più accentuato nelle classi medio-alte dove sono concentrati anche i maggiori guadagni. Depurato dal *trend*, il ragionamento precedente ritorna valido.

Da questo punto di vista, l'idea, ancora abbastanza diffusa, che il ciclo inflazionistico vada fermato perchè danneggia le basse classi di reddito o, per dirla in modo più popolare, perchè danneggia i poveri, è una idea che, con una qualificazione che sarà sviluppata nell'ultimo paragrafo, non trova molti supporti nella evidenza teorica ed empirica (21). Vi sono esempi storici da sfruttare perchè studiati questa volta anche per l'Italia. La grande depressione e la seconda guerra mondiale si accompagnano ad una drastica riduzione nella disuguaglianza della distribuzione dei guadagni e dei redditi. Nel primo caso soprattutto per il crollo dei grandi patrimoni. Ma questo è un caso che non ci interessa o che speriamo non debba interessarci. Più interessante il secondo caso. Durante la seconda guerra mondiale la struttura dei guadagni e dei redditi diventa più

(19) La letteratura esistente su questo punto è stata esaminata in G.C. MAZZOCCHI, *La dinamica dei differenziali salariali occupazionali nel breve e nel lungo periodo*, in « Rivista int. di Scienze sociali », 1972.

(20) Questa idea, già esposta nel succitato lavoro di Reder, è stata rigorosamente provata in alcuni recenti lavori. Si veda, tra gli altri, C.E. METCALF, *The Size Distribution of Personal Income During the Business Cycle*, in « American Economic Review », 1969; J.L. PALMER, *Inflation, Unemployment and Poverty*, Lexington 1973.

(21) A.M. OKUN, *Dynamics of Income Distribution: Poverty and Progress, Discussion*, in « American Economic Review - Papers and Proceedings », 1970, p. 297.

ugualitaria non soltanto perchè le politiche salariali incorporavano l'idea che lo sforzo bellico dovesse essere sopportato in modo uguale ma anche e soprattutto perchè venne realizzata la piena occupazione anche se con inflazione. La nuova struttura dei guadagni venne incorporata nella testa della gente e fu mantenuta nel dopoguerra senza che fossero ristabilite le differenze precedenti (22).

In definitiva si può dire che vi sono moltissime ragioni per non volere l'inflazione. Ragioni connesse con l'equilibrio dei conti con l'estero, ragioni di tutela della ricchezza finanziaria, ecc. Ciò che mi sembra azzardato dire è che un processo inflazionistico espansivo debba essere fermato perchè aumenta le disuguaglianze nella distribuzione dei redditi. Un processo espansivo inflazionistico non produce iniquità verticali cioè tra gruppi ma orizzontali, ossia all'interno delle stesse classi di reddito, perchè diversi possono essere la composizione della famiglia, il numero dei componenti che lavorano e la struttura dei redditi della unità familiare. Sia permesso di dire che noi non conosciamo ancora a sufficienza questi fenomeni.

L'altro punto che occorre sottolineare è che ogni politica diretta, per scopi anche nobili — conservazione delle risorse naturali, crisi dei conti con l'estero, ecc. — a contenere la domanda aggregata e il tasso di crescita dell'economia, si trova sul tavolo da risolvere il problema dell'aumento delle disuguaglianze nella distribuzione dei redditi. Ciò avviene principalmente attraverso due strade: la caduta dell'occupazione che aumenta la già rilevante dispersione della disoccupazione tra gruppi di individui e classi sociali con aumento dei differenziali tradizionali (uomo-donna, adulti-giovani, ecc.) e — seconda via — la crescente internalizzazione del mercato del lavoro primario che stimola una crescente segmentazione del mercato del lavoro stesso. Non è un caso che i sistemi economici che hanno avuto gravi difficoltà sul piano dell'occupazione, tra cui l'Italia, abbiano sperimentato crescenti internalizzazioni del mercato del lavoro primario quando sono state operate politiche restrittive, anche se queste hanno dovuto essere applicate per contenere gli effetti di aumenti salariali.

(22) J.T. DUNLOP - M. ROTHBAUM, *Comparaisons internationales des structures des salaires*, in « Revue int. du travail », 1955.

Si può essere d'accordo con coloro che hanno sostenuto che quei Paesi che applicano, per qualsiasi motivo, politiche restrittive, devono pensare anche a risolvere i problemi delle crescenti disuguaglianze nella distribuzione dei redditi (23). È mia opinione che i Paesi del mondo occidentale, che finora hanno fatto largo uso di politiche restrittive per curare i processi inflazionistici, abbiano tentato — riuscendovi — di curare queste disuguaglianze attraverso un'azione fiscale, passante soprattutto attraverso la spesa pubblica, non soltanto elevata ma *crescente*. È in questa logica che si può sostenere che la crescente azione pubblica in economia, di cui oggi molti si lamentano, non è disgiunta dai modi con cui si guarda alle reali cause dell'inflazione e conseguentemente dai modi e dalle politiche con cui si affrontano i problemi dell'inflazione.

V. *Prezzi relativi e distribuzione del reddito: un altro modo per vedere chi ci guadagna e chi ci perde.*

Vi è poi un'altra questione — che è un'altra faccia del problema di « chi guadagna, chi perde » dall'inflazione — consistente nel rapporto tra uso del reddito delle unità familiari e prezzi relativi nel ciclo inflazionistico. Questo è un problema rilevante che ha ricevuto crescente attenzione sia in Italia che all'estero.

Se la struttura del consumo delle famiglie fosse identica, allora la questione non sorgerebbe. Il fatto è che la struttura dei consumi delle famiglie non è uguale per le diverse famiglie. Allora diventa importante considerare i prezzi relativi dei beni consumati che risentono delle diverse strutture di mercato dei prodotti e delle disuguali variazioni settoriali della produttività (24).

Se si osservano i dati relativi ad alcuni Paesi sviluppati, come ad esempio l'Inghilterra, si nota, come del resto era naturale attendersi, che le basse classi di reddito hanno una proporzione maggiore di spesa rivolta a consumi come l'alimentazione, la casa, prodotti energetici (benzina ed elettricità), mentre le

(23) L.C. THURLOW, *The Implications of Zero Economic Growth*, in Joint Economic Committee, *U.S. Economic Growth from 1976 to 1986. V, The Steady State Economy*, Washington 1976.

(24) Questa idea è esposta anche da R. CONVENEVOLE.

alte classi di reddito spendono maggiormente per trasporto e veicoli, servizi ed alcoolici (25).

Questa evidenza empirica, soprattutto per le basse classi di reddito vale a maggior ragione nel nostro Paese dal momento che in Italia, rispetto ad altri Paesi, il reddito medio è inferiore. Tanto per fare un esempio, il professor Beckermann, in una ricerca che verrà pubblicata nella Rivista Internazionale di Scienze Sociali, ha stimato che la quota del consumo alimentare per un individuo attorno alla linea della povertà in Italia, stimata nel 1975 attorno ai 2 milioni che, tra l'altro, corrispondeva a quanto dichiarava al fisco un commerciante o un professionista, quando faceva la dichiarazione dei redditi! — era attorno al 60 % mentre in Inghilterra era attorno al 36-38 %. Per la casa invece la quota risultava minore, non che l'italiano preferisca rinunciare alla comodità della casa piuttosto che alla alimentazione, ma perchè vigeva il controllo dei fitti.

Se noi quindi ammettiamo — come sembra il caso — che nel ciclo inflazionistico la variabilità dei prezzi dei prodotti industriali sia minore di quella dei prezzi delle derrate alimentari, allora si deve concludere che durante un processo di inflazione siano le basse classi di reddito ad essere danneggiate. Alcuni economisti dell'Istituto per le ricerche sulla povertà americano hanno calcolato per il periodo 1967-1973, accanto all'indice dei prezzi al consumo, un *indice dei prezzi dei poveri* e un *indice dei prezzi dei ricchi*. Mentre l'indice dei prezzi al consumo passava da 100 a 133,1, l'indice dei prezzi dei ricchi passava da 100 a 132,5 e quello dei poveri da 100 a 135,3 (26). Da questo punto di vista, è evidente che l'inflazione danneggia le basse classi di reddito. E ripensando in questa logica la scala mobile italiana occorre chiedersi quale sia il reale vantaggio di coloro che hanno redditi inferiori al reddito medio, che oggi tutti considerano favoriti dal meccanismo di indicizzazione italiano.

Avviandomi alle conclusioni, vorrei ripetere ciò che ho già detto e, cioè che il tema della distribuzione personale del reddito, meriterebbe un grande progetto di ricerca, che vedesse uniti economisti, statistici e, demografi, sociologi, perchè temi

(25) D.G. TIPPING, *Price Changes and Income Distribution*, in « Applied Statistics », 1970.

(26) J.L. PALMER - M.C. BARTH, *The Distributional Effects of Inflation and Higher Unemployment*, Brookings Institution, Washington 1978, p. 205.

come la formazione, la composizione e la rottura delle famiglie vengano progressivamente considerati come fattori importanti nella distribuzione personale del reddito. Questo modesto tentativo, che ho sottoposto alla Vostra gentile attenzione, non vuole essere certamente un'indicazione di direzione di marcia. Ho detto che è un modesto *bricolage*.

Se vi è piaciuto, come è molto improbabile, me ne compiaccio, se no, come è altamente probabile, me ne dispiace, ma devo dirvi che questa è la zuppa che passa il mio convento, — senza alcun riferimento ovviamente, all'Università a cui appartengo.

Ma vi è un modo per cui voi potete migliorare la zuppa, — ossia con l'aggiunta di ingredienti pepati, dove per ingredienti pepati, sta per critiche violente o dirompenti, nei limiti ovviamente dell'incolumità fisica perch'io tengo una famiglia numerosa.

Ed è con questo invito che Vi ringrazio della vostra troppo paziente, anche se commovente per la sua gentilezza, attenzione.

APPENDICE STATISTICA

Tabella I* - Quota del reddito delle famiglie prima delle tasse, ricevuta da ogni quintile di famiglie classificate in base al reddito, 1947-1972 (%).

	1947	1950	1960	1966	1972
Totale delle famiglie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Quintile inferiore	5,1	4,5	4,8	5,6	5,4
2° quintile	11,8	11,9	12,2	12,4	11,9
3° quintile	16,7	17,4	17,8	17,8	17,5
4° quintile	23,2	23,6	24,0	23,8	23,9
Quintile superiore	43,3	42,7	41,3	40,5	41,4
5% superiore	17,5	17,3	15,9	15,6	15,9

* I livelli di reddito (prima delle tasse) per ciascun 20% erano nel 1972 primo 20% meno di \$ 5.612; secondo 20% — \$ 5.612 — \$ 9.299; terzo 20% \$ 9.300 — \$ 12.854; quarto 20% \$ 12.855 — \$ 17.759; quinto 20% oltre \$ 17.600; 5% superiore a \$ 27.837 e oltre. I redditi comprendono stipendi e salari, redditi di proprietà, interessi, affitti, dividendi.

Fonte: *Economic Report of the President, 1974*, cit.

Tabella II. - *Distribuzione familiare del reddito, per quintili e per il 5% superiore di tutte le famiglie, 1947-1974 (%)*.

Anno	Quintile inferiore	Secondo quintile	Terzo quintile	Quarto quintile	Quintile superiore	5% superiore
1947 . . .	5,1	11,8	16,7	23,2	43,3	17,5
1948 . . .	5,0	12,1	17,2	23,2	42,5	17,1
1949 . . .	4,5	11,9	17,3	23,5	42,8	16,9
1950 . . .	4,5	11,9	17,4	23,6	42,7	17,3
1951 . . .	4,9	12,5	17,6	23,3	41,8	16,9
1952 . . .	4,9	12,2	17,1	23,5	42,2	17,7
1953 . . .	4,7	12,4	17,8	24,0	41,0	15,8
1954 . . .	4,5	12,0	17,6	24,0	41,9	16,4
1955 . . .	4,8	12,2	17,7	23,4	41,8	16,8
1956 . . .	4,9	12,4	17,9	23,6	41,1	16,4
1957 . . .	5,0	12,6	18,1	23,7	40,5	15,8
1958 . . .	5,0	12,5	18,0	23,9	40,6	15,4
1959 . . .	4,9	12,3	17,9	23,8	41,1	15,9
1960 . . .	4,8	12,2	17,8	24,0	41,3	15,9
1961 . . .	4,7	11,9	17,5	23,8	42,2	16,6
1962 . . .	5,0	12,1	17,6	24,0	41,3	15,7
1963 . . .	5,0	12,1	17,7	24,0	41,2	15,8
1964 . . .	5,1	12,0	17,7	24,0	41,2	15,9
1965 . . .	5,2	12,2	17,8	23,9	40,9	15,5
1966 . . .	5,6	12,4	17,8	23,8	40,5	15,6
1967 . . .	5,5	12,4	17,9	23,9	40,4	15,2
1968 . . .	5,6	12,4	17,7	23,7	40,5	15,6
1969 . . .	5,6	12,4	17,7	23,7	40,6	15,6
1970 . . .	5,4	12,2	17,6	23,8	40,9	15,6
1971 . . .	5,5	12,0	17,6	23,8	41,1	15,7
1972 . . .	5,4	11,9	17,5	23,9	41,4	15,9
1973 . . .	5,5	11,9	17,5	24,0	41,1	15,5
1974 . . .	5,4	12,0	17,6	24,1	41,0	15,3

Fonte: U. S. BUREAU OF THE CENSUS, *Current Population Report*, series P-60, n. 101: *Money Income in 1974 of Families and Persons in the United States*, Washington 1976, table 22, p. 37.

Tabella III.* - Inghilterra. Distribuzione del reddito lordo familiare (Family Expenditure Survey). Quote del reddito lordo familiare per Decile dal 1959-1961 al 1973 (%).

Decile	Unità di reddito: famiglia					Livello di reddito 1973 (limite inf.) sterline per settimana
	1959-1961	1962-1964	1965-1967	1968-1970	1971-1973	
Decile superiore	25,9	25,3	23,8	24,2	24,3	24,7
2° Decile	15,1	15,0	15,2	15,3	15,6	15,6
3° Decile	12,6	12,4	12,6	12,8	13,0	12,9
4° Decile	10,6	10,7	10,9	11,0	11,2	11,2
5° Decile	9,2	9,3	9,6	9,7	9,7	9,8
6° Decile	8,3	8,1	8,3	8,4	8,3	8,3
7° Decile	6,8	7,1	7,2	7,1	6,9	6,9
8° Decile	5,8	5,8	5,8	5,6	5,2	5,1
9° Decile	3,7	4,0	4,1	3,7	3,4	3,3
10° Decile	2,0	2,2	2,4	2,2	2,2	2,2
Differenza come percentuale media tra Decile più alto e Decile più basso	164	162	157	160	163	165
Quantità superiore ed inferiore	77	80	76	81	85	86
Mediana L_s per settimana	15,7	18,6	23,7	28,6	38,7	44,0
Indice di Gini (%)	35,1	33,9	32,4	33,5	34,5	35,0

* Il reddito lordo comprende anche l'affitto imputato per le case occupate dai proprietari, senza la deduzione degli interessi per le ipoteche.

Fonte: Family Expenditure Survey.

Tabella IV. - *Inghilterra. Distribuzione del reddito personale (Family Expenditure Survey) Quota percentuale del reddito lordo per Decili dal 1959-1960 al 1973.*

Decili	Unità del reddito: famiglia										
	Reddito lordo										
	1959-1960	1961-1962	1963-1964	1965-1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Decile superiore	26,0	25,6	25,4	23,9	23,6	23,8	24,5	24,2	24,6	23,7	24,7
2° Decile	15,1	15,1	15,0	15,2	15,2	15,3	15,2	15,5	15,6	15,7	15,6
3° Decile	12,7	12,4	12,5	12,6	12,6	12,7	12,8	12,8	13,0	13,0	12,9
4° Decile	10,5	10,8	10,7	11,0	10,9	11,0	11,0	11,1	11,2	11,3	11,2
5° Decile	9,3	9,1	9,5	9,6	9,6	9,6	9,7	9,7	9,7	9,7	9,8
6° Decile	8,4	8,0	8,0	8,4	8,2	8,4	8,4	8,4	8,3	8,4	8,3
7° Decile	6,7	7,0	7,2	7,2	7,2	7,3	7,0	7,0	6,8	7,0	6,9
8° Decile	5,8	6,0	5,7	5,8	5,9	5,7	5,5	5,5	5,2	5,4	5,1
9° Decile	3,6	4,3	4,0	4,0	4,2	3,9	3,7	3,6	3,5	3,5	3,3
10° Decile	2,1	2,0	2,3	2,5	2,4	2,3	2,2	2,2	2,2	2,3	2,2
Differenza come % della me- diana tra Decile più alto e più basso	165	163	162	158	155	159	157	163	163	162	165
Quartile superiore ed inferiore	76	80	78	76	77	79	80	82	85	84	86
Mediana L_1 per settimana .	15	17	20	23	25	26	29	31	34	38	44
Indice di Gini (%)	35,3	34,4	33,9	32,5	32,2	32,8	33,8	33,9	34,7	33,7	35,0

Tabella V. - *Distribuzione del reddito familiare per Decili; Italia, 1966-1977 (%)*.

Anni	Decili										Coeffi- ciente di Gini
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	
1966 . .	1,7	3,5	5,0	6,3	7,5	8,8	10,3	12,6	15,8	28,5	0,39
1967 . .	1,6	3,2	4,8	6,1	7,6	8,7	9,9	11,9	15,3	30,9	0,40
1968 . .	1,7	3,3	4,8	6,0	7,4	8,5	10,0	12,4	16,5	29,4	0,40
1969 . .	1,8	3,6	4,9	6,1	7,3	9,6	10,1	12,1	15,7	28,8	0,40
1970 . .	1,9	3,2	4,8	6,0	7,5	8,8	10,2	12,5	16,0	29,1	0,38
1971 . .	1,6	3,2	4,7	6,1	7,8	8,3	10,6	12,3	16,1	29,3	0,40
1972 . .	1,8	3,4	4,8	6,3	7,5	8,8	10,4	12,6	16,0	28,4	0,38
1973 . .	1,7	3,2	4,4	5,9	7,0	8,3	10,1	11,7	14,9	32,8	0,42
1974 . .	1,8	3,3	4,7	5,5	7,1	8,4	10,1	12,1	15,0	32,0	0,43
1975 . .	2,0	3,7	4,9	6,1	7,3	8,5	10,0	12,1	15,3	30,1	0,39
1976 . .	2,4	4,1	5,3	6,4	7,7	8,9	10,7	12,3	15,6	26,6	0,35
1977 . .	2,3	3,9	5,1	6,2	7,3	8,6	10,3	12,4	15,8	28,1	0,36

Fonte: BANCA D'ITALIA, *Contributi alla ricerca economica*, cit.

Tabella VI. - *Inghilterra. Effetti della tassazione e delle spese pubbliche sulla distribuzione del reddito. Quote % di reddito originario, netto e finale*, per Decile 1961-1963 e 1971-1973.*

Decili	Unità di reddito: famiglia					
	Reddito originario		Reddito netto		Reddito finale	
	1971-1973	1961-1963	1961-1963	1971-1973	1961-1963	1971-1973
Decile superiore .	27,4	26,9	23,6	23,5	23,5	23,4
2° Decile	15,7	16,8	15,1	15,5	15,2	15,5
3° Decile	13,0	13,9	13,0	12,9	12,8	12,9
4° Decile	11,5	11,8	11,1	11,0	11,1	11,1
5° Decile	9,3	10,0	9,1	9,7	9,8	9,6
6° Decile	8,0	8,4	8,2	8,4	8,5	8,3
7° Decile	7,0	6,6	7,3	7,0	7,2	6,9
8° Decile	5,4	4,2	6,0	5,6	5,9	5,5
9° Decile	2,4	1,3	4,2	4,0	4,2	4,2
10° Decile	0,2	0,1	2,4	2,6	1,8	2,6
Indice di Gini (%)	40,3	42,3	32,6	32,6	32,8	32,4

* Per *reddito originario* si intende il reddito formato dai guadagni di lavoro e di proprietà (inclusi gli affitti imputati) prima di tutte le tasse e dei pagamenti di trasferimento. Per *reddito netto* si intende il reddito come definito sopra per i benefici monetari diretti dopo il pagamento delle tasse dirette (ad es., la tassa sul reddito e i contributi assicurativi pagati dal lavoratore). Per *reddito finale* s'intende il reddito dopo tutte le tasse, dopo l'inclusione di tutti i benefici diretti e indiretti in denaro e in natura (pagamenti di trasferimento, pagamenti del Servizio Nazionale di Sanità, sussidi per l'educazione e per le mense scolastiche, agevolazioni per la casa).

Tabella VII. - *Inghilterra. Distribuzione del reddito personale. Studio sull'incidenza delle tasse e delle spese pubbliche. Quota percentuale del reddito finale per Decili dal 1961 al 1973.*

Decili	Unità di reddito: famiglia												
	Reddito finale												
	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Decile superiore	23,7	23,1	23,7	23,5	23,3	22,7	22,6	23,4	23,3	23,5	23,7	23,0	23,4
2° Decile	15,1	15,4	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,3	15,3	15,5	15,6	15,5	15,4
3° Decile	12,8	12,9	12,8	12,8	12,8	12,8	12,8	12,9	12,8	12,9	12,8	13,0	12,9
4° Decile	11,1	11,1	11,2	11,1	11,1	11,3	11,2	11,0	11,1	11,2	11,0	11,1	11,1
5° Decile	9,8	9,9	9,6	9,7	9,8	9,7	9,7	9,6	9,8	9,5	9,6	9,7	9,6
6° Decile	8,6	8,5	8,3	8,5	8,5	8,5	8,5	8,4	8,5	8,2	8,3	8,4	8,3
7° Decile	7,2	7,3	7,1	7,2	7,1	7,3	7,2	7,1	7,0	7,0	6,9	7,0	6,9
8° Decile	5,8	6,0	5,8	5,8	5,7	5,9	5,8	5,7	5,5	5,6	5,4	5,5	5,6
9° Decile	4,3	4,2	4,2	4,2	4,3	4,3	4,4	4,2	4,1	4,1	4,1	4,2	4,2
10° Decile	1,7	1,7	1,9	1,9	2,3	2,5	2,6	2,5	2,5	2,4	2,5	2,6	2,7
Differenza come % della mediana tra Decile più alto e più basso	149	150	152	151	149	145	147	153	150	158	158	154	153
Quartile superiore ed in- feriore	75	75	78	76	77	75	76	79	78	83	83	82	81
Mediana L_s per settimana	15	15	16	17	18	20	20	21	22	24	26	31	36
Indice di Gini (%)	32,9	32,5	32,9	32,8	32,2	31,2	31,2	32,2	32,2	32,8	33,0	32,0	32,3

Tabella VIII. - *Inghilterra. Effetti delle tasse e delle spese pubbliche sulla disuguaglianza nella distribuzione del reddito* (Effetti delle tasse e delle spese sul reddito originario, misurati dalle variazioni del coefficiente di Gini *, basati su 10 tipi principali di famiglie, escluse le famiglie di pensionati, 1972).

Tipi di tasse e benefici	Variazione nel coefficiente di Gini (punti %)
Tutti i benefici	- 8,09
Benefici diretti in moneta	- 5,53
Benefici diretti in natura	- 2,18
Benefici indiretti (sussidi all'abitazione)	- 0,38
Tutte le tasse	- 0,46
Tasse dirette	- 2,23
Tasse indirette su beni e servizi finali	+ 1,43
Tasse indirette su beni e servizi intermedi	+ 0,34

Fonte: ROYAL COMMISSION ON THE DISTRIBUTION OF INCOME & WEALTH, Report I, cit., p. 64.

* Il segno *meno* significa che la disuguaglianza si riduce; il segno *più* che aumenta.

Tabella IX. - *Inghilterra. Quota delle unità fiscali per Decile comprendenti coppie con donne che guadagnano, 1964-1965 e 1972-1973.*

Decili	1964-1965 %	1972-1973 %
Decile superiore	47,3	58,2
2° Decile	54,5	60,8
3° Decile	45,1	52,2
4° Decile	27,7	38,0
5° Decile	20,8	27,7
6° Decile	13,9	19,2
7° Decile	8,8	13,7
8° Decile	5,1	9,4
9° Decile	2,9	6,8
10° Decile	1,8	4,7
Totale delle unità fiscali	22,8	29,1

Fonte: *Ibid*, p. 52.