



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale
(*ordinamento ex D.M. 270/2004*) in
Marketing e Comunicazione

Tesi di Laurea

**DISUGUAGLIANZE
ECONOMICHE:
mercato, società e
ambiente**

Relatore

Prof. Isabella Procidano

Laureando

Marco Parin

Matricola 845555

Anno Accademico

2014 / 2015

Sommario

INTRODUZIONE	5
1. IL CONCETTO DI DISUGUAGLIANZA E LE SUE TENDENZE	7
1.1 Il reddito.....	11
1.1.1 Il reddito prodotto	12
1.1.2 Il reddito d'entrata	13
1.1.3 Il reddito consumo	14
1.2 Il consumo	15
1.3 Il patrimonio	16
1.4 Estensione e tendenza del concetto di disuguaglianza	18
1.5 Il Modello sociale Europeo	20
1.5.1 Modello nordico.....	21
1.5.2 Modello anglosassone.....	21
1.5.3 Modello mediterraneo	21
1.5.4 Modello continentale	22
1.6 Valutazione del modello sociale europeo	22
2. CAUSE E MECCANISMI DELLA DISUGUAGLIANZA: LA GLOBALIZZAZIONE ...	25
2.1 Povertà e disuguaglianza	32
2.2 Relazione tra crescita e povertà	34
2.3 La teoria del commercio internazionale.....	35
2.4 La libera circolazione dei capitali	37
2.5 Distruzione o creazione di posti di lavoro	41
3. RESPONSABILITÀ AZIENDALE E GRANDE DISTRIBUZIONE	43
3.1 Sviluppo sostenibile, economia di filiera e territorio	44
3.2 La responsabilità sociale nella distribuzione	46

3.3 Le iniziative per consolidare la sostenibilità aziendale	47
3.4 L'evoluzione del mercato in tema di responsabilità aziendale e sviluppo sostenibile.....	49
3.5 Retailing marketing e sviluppo sostenibile.....	52
3.6 Responsabilità aziendale: conclusioni finali.....	54
4. LA DISUGUAGLIANZA ECOLOGICA	57
4.1 Che cosa misura l'Impronta Ecologica?.....	57
4.2 Il calcolo dell'Impronta Ecologica.....	60
4.3 Confronto delle impronte dei vari paesi del mondo	61
4.4 Come ridurre l'Impronta Ecologica.....	64
5. DISUGUAGLIANZA E SALUTE: RAPPORTO TRA GLOBALIZZAZIONE E STATO DI SALUTE.....	66
5.1 L'influenza della disuguaglianza sulla salute	70
5.2 L'impatto diretto della globalizzazione sulla salute.....	72
5.3 Implicazioni di politica economica.....	74
6. INDICI PER LA MISURAZIONE DELLA DISUGUAGLIANZA.....	77
6.1 Indice di Gini	77
6.2 Curva di Lorenz.....	79
6.3 Curva di kuznets.....	81
6.4 Curva di kuznets ambientale.....	82
6.5 Relazioni tra globalizzazione e curve di Kuznets	85
6.6 Requisiti fondamentali di una globalizzazione sostenibile	87
7. CONDIZIONE ECONOMICA,VITA QUOTIDIANA E CONSUMI DELLE FAMIGLIE ITALIANE.....	89
7.1 Aspetti della vita quotidiana e soddisfazione generale	92
7.2 Le scelte di consumo	95

CONCLUSIONI	99
BIBLIOGRAFIA	101

INTRODUZIONE

Il presente lavoro ha come principale obiettivo quello di spiegare il concetto di disuguaglianza, identificando le differenze dei livelli di benessere tra i cittadini del mondo, derivanti dalle disparità nel livello dei redditi, dei consumi, nell'istruzione e nell'accesso all'assistenza sanitaria.

L'opinione pubblica molto spesso tende a dare per scontato che la disuguaglianza dipenda solamente da cause economiche. In realtà non è così ed è necessario, quando si parla di disuguaglianza, far riferimento e considerare anche i fattori sociali e ambientali. Solo un'analisi di questo genere permette di spiegare un fenomeno che risulta essere sempre più articolato e complesso.

Lo studio della disuguaglianza sociale e delle sue dimensioni, non a caso, costituisce da sempre uno dei temi principali della sociologia prima ancora che dell'economia.

Ma perché è così importante limitare le disuguaglianze?

Le disuguaglianze portano ad un indebolimento dell'economia ed aumentano il rischio di scontri sociali. L'obiettivo di ridurre le disuguaglianze non è semplicemente una questione ideologica e morale ma rappresenta un modo per far ripartire l'economia di un Paese e risolvere i problemi socioeconomici. Una equa distribuzione delle risorse e della ricchezza permette di accrescere la coesione sociale e l'efficienza del sistema, evitando scontri interni.

Le disuguaglianze generano povertà che è identificata come un'inadeguata capacità di disporre di risorse. La povertà può portare a condizioni umane non accettabili dal punto di vista etico e hanno come principale conseguenza il peggioramento delle condizioni morali e fisiche delle popolazioni colpite.

Le popolazioni che pagano maggiormente le conseguenze di tutto questo sono quelle appartenenti ai paesi sottosviluppati che vengono sfruttate dalle grandi potenze economiche.

La ricerca continua verso la crescita economica ha avuto come conseguenza un utilizzo sempre più intenso delle risorse naturali, molto spesso provenienti dai

paesi sottosviluppati. Questo ha portato ad una erosione continua di tutti gli ecosistemi presenti nel nostro pianeta e ha spinto l'inquinamento a livelli sempre più elevati. Solamente negli ultimi anni è stato evidenziato il problema e si stanno mettendo in pratica dei piccoli interventi per migliorare la situazione.

Tutti i paesi sviluppati del mondo consumano più risorse di quanto effettivamente potrebbero fare. Tale affermazione è supportata dai risultati evidenziati dall'Impronta Ecologica che misura l'area totale di ecosistemi richiesta per produrre le risorse che una comunità consuma. Questa area viene messa a confronto con la superficie reale di territorio a disposizione della comunità stessa e diventa un indicatore di sostenibilità.

Per fortuna si sta verificando un'evoluzione dei valori che stanno alla base del rapporto impresa-ambiente che collegati a tutti i fattori economici e sociali ha permesso di introdurre il tema relativo alla responsabilità aziendale. L'obiettivo è quello di sensibilizzare tutte le imprese al rispetto dell'ambiente e della società e limitare i danni provocati al pianeta dalle diverse fasi dell'attività produttiva. Si dovrà quindi superare il concetto di responsabilità aziendale legato alla pura valorizzazione del capitale investito e arrivare a creare le condizioni utili che permettano a tutti i soggetti coinvolti di essere parte della stessa cultura della produzione, del mercato e del territorio. I benchmark del mercato di oggi cambiano in continuazione e le imprese devono essere sempre più attente a proporre e riformulare le proprie strategie e politiche per rispondere alle esigenze del consumatore. I valori etici, sociali e ambientali sono temi sempre più cari al consumatore moderno e le imprese devono adeguarsi per essere pronte ad affrontarli anche se a volte risultano essere in contrasto con il fine istituzionale della valorizzazione del capitale investito.

1. IL CONCETTO DI DISUGUAGLIANZA E LE SUE TENDENZE

Partiamo dall'analisi della definizione generale di disuguaglianza. La disuguaglianza, in generale, riguarda le distanze che separano tra loro gli individui (o i gruppi di individui) che compongono una società. Tali distanze possono essere collocate in diverse dimensioni (diritti, opportunità, capacità, reddito, benessere, ecc.); si parla infatti di multidimensionalità della disuguaglianza.

Il concetto di multidimensionalità della disuguaglianza è stato introdotto per primo dall'economista Amartya Sen attraverso la sua teoria dell'uguaglianza e della libertà (Sen, 1985). Per Sen infatti il concetto di disuguaglianza non consiste solo nella differenza di reddito, ma in particolar modo nella disuguaglianza di opportunità, di libertà individuale, di possibilità di scelta. Sen quindi propone uno studio dell'uguaglianza, della qualità di vita e della povertà, tramite l'analisi delle possibilità di situazioni o esperienze a cui il soggetto attribuisce un valore positivo, e non quindi dai classici indicatori di disponibilità (reddito, patrimonio, spesa per i consumi). Non si può parlare di eguaglianza senza porsi queste due domande di fondo: perchè eguaglianza? E eguaglianza di che cosa?

Interrogarsi sull'uguaglianza significa innanzitutto interrogarsi su quali siano gli aspetti della vita umana che debbono essere resi eguali. La storia della filosofia ci offre una molteplicità di soluzioni a questo quesito: Rawls descrive l'eguaglianza come un paniere di beni primari di cui tutti gli individui dovrebbero disporre; Dworkin come eguaglianza di risorse; gli utilitaristi come eguale considerazione delle preferenze o delle utilità di tutti gli individui.

Quale, tra queste, è la soluzione migliore? Sen collega il valore eguaglianza al valore libertà: quest'ultima è da lui connessa ai concetti di "funzionamenti" e "capacità" (Sen, 1985).

Per funzionamenti (functioning) Sen intende "stati di essere e di fare" cioè l'essere dotati di buone ragioni per essere scelti e tali da qualificare il benessere. Alcuni esempi possono essere: lo stato di buona salute, la felicità, l'essere adeguatamente nutriti.

Per l'espressione capacità (capabilities) invece intende la possibilità di acquisire lo star bene e la libertà che ha un individuo di scegliere tra più possibilità di vita. La capacità e l'abilità nel fare le cose è strettamente collegata allo sviluppo economico. Un aspetto distintivo dell'approccio è il riconoscimento della libertà dei singoli cosicchè i funzionamenti (essere nutriti, sani, istruiti, ecc.) non devono essere tutti effettivamente raggiunti ma devono, appunto, essere realizzabili in base alle opportunità permesse dalle capabilities.

Le "risorse" di cui scrive Dworkin e i "beni primari" di cui dice Rawls sono per Sen degli indicatori assai imprecisi di ciò che si è realmente liberi di fare e di essere. E ancora più impreciso e vago è il "reddito", poiché una persona malata e bisognosa di cure è sicuramente in una condizione peggiore di una persona sana avente il suo stesso reddito. Lo sviluppo economico quindi non coincide più con il reddito, ma con l'aumento della qualità della vita.

Come già accennato precedentemente il riferimento alle capacità introduce una concezione multidimensionale delle distanze e dell'uguaglianza. Le capacità, come sappiamo, si distribuiscono in modo differenziato tra i vari individui e sono tutte rilevanti, quindi sarebbe sbagliato limitarsi a considerare solo una di esse. Per cui considerando soltanto una dimensione, quella economica, si perdono molte informazioni riguardo l'organizzazione dei gruppi, le loro caratteristiche interne, le modalità di accesso al potere e sul ruolo svolto da alcune caratteristiche quali l'etnia, il genere, l'età, ecc.

E' chiaro che per sviluppare un approccio multidimensionale è necessario superare notevoli problemi sia concettuali che di misurazione e a questo punto è naturale chiedersi: Quali dimensioni considerare? Come misurarle? Come procurarsi i necessari dati? E, soprattutto, come aggregare le diverse dimensioni per dare un contenuto operativo all'idea di disuguaglianza multidimensionale? Nonostante i numerosi tentativi, le risposte a tali quesiti tardano ad arrivare e ciò è dovuto al fatto che gli economisti considerano soprattutto le disuguaglianze economiche e di reddito, tralasciando tutte le altre disuguaglianze di genere. Se si considera come punto di riferimento il well-being (benessere) il reddito risulta essere importante ma non è decisivo. Come scrive Sen, il reddito è «soltanto uno dei mezzi che assicurano una vita dignitosa». (Sen, 2006)

Considerando l'evidente diversità umana, la misurazione della disuguaglianza dipende dalla variabile focale, cioè dai parametri assunti per definirla. Due persone possono essere uguali sotto un aspetto (stesso reddito), ma possono essere differenti sotto un altro (uno sano e uno malato non possono fare le stesse cose).

Sen collega il valore uguaglianza a quello di libertà; in "Development as freedom" (Sen, 1999), arriva alla conclusione che il grado di uguaglianza di una società, dipende dalla sua capacità di garantire a tutti un'adeguata qualità della vita (well-being).

Tuttavia, anche volendo restringere l'analisi ai redditi puramente monetari, incontriamo numerosi problemi da risolvere. Tra quali gruppi consideriamo la disuguaglianza? A quale reddito facciamo riferimento: retribuzioni individuali, redditi familiari di mercato o ai redditi familiari disponibili, cioè a quei redditi risultanti dall'intervento redistributivo dello stato attraverso imposte e trasferimenti? Per effettuare delle comparazioni internazionali consideriamo i redditi medi dei paesi o quelli di tutti gli individui interessati?

Tutti questi quesiti non hanno una risposta migliore di un'altra in quanto l'evoluzione e il progresso sono in grado di variare nel tempo la bontà di quella che al momento potrebbe sembrare la miglior risposta. Per esempio l'allargamento dell'Europa e la sua crescente integrazione impone di considerare, per le distanze, una nuova dimensione geografica, l'Europa appunto.

La mia attenzione in questo lavoro sarà dedicata alle disuguaglianze economiche, sociali e ambientali, esaminate nelle loro cause, nelle loro manifestazioni e nelle politiche utilizzate per contrastarle.

La disuguaglianza economica individua la disparità nella distribuzione del reddito, del patrimonio e della ricchezza tra gli individui di una popolazione. Ma perché è così importante individuare queste distanze esistenti tra i vari individui?

"Considerare le distanze significa riconoscere l'importanza del contesto al quale si appartiene e, più in particolare, della percezione che si ha della propria posizione all'interno di quel contesto". (Granaglia, 2012)

Quindi individuare queste distanze è fondamentale per capire quale posizione occupiamo all'interno di una società. Esistono pareri contrastanti sull'utilità della disuguaglianza e sulla sua accettabilità morale.

Da un lato c'è chi elogia la disuguaglianza poiché utile a stimolare la crescita economica innescando una benefica competizione tra i soggetti diseguali. E' chiaro che tale sistema è realizzabile solamente in condizioni di libero mercato, in un sistema privo di condizionamenti e interventi pubblici tesi a ridurre le differenze tra i soggetti (welfare state).

Dall'altro lato c'è chi considera la disuguaglianza come un problema sociale ed economico. Le politiche di contrasto alla disuguaglianza hanno un impulso favorevole sull'intero sistema economico e sociale. Naturalmente non è privo di rilievo anche il modo in cui si cerca di ridurre le distanze, se penalizzando chi ha di più o aiutando chi, invece, ha di meno.

A questo punto è necessario dire che non esiste una teoria unica ed esaustiva della distribuzione del reddito e della ricchezza. La disuguaglianza è un fenomeno molto complicato che dipende da moltissimi fattori non rappresentabili in un unico schema teorico.

Il termine "distribuzione delle reddito" quindi non ha un accezione univoca; nell'analisi economica si suole distinguere tra distribuzione primaria e distribuzione secondaria. Per distribuzione primaria o dei fattori riguarda la ripartizione del prodotto tra i vari fattori produttivi (capitale, lavoro, terra) che contribuiscono alla sua realizzazione. Le componenti della distribuzione primaria sono pertanto i redditi da lavoro dipendente, gli interessi, i profitti e le rendite. La distribuzione secondaria (o personale) riguarda la ripartizione del reddito (un flusso) ed eventualmente della ricchezza (uno stock) con riferimento ai soggetti che fanno parte della società. Il centro dell'interesse non sono più le categorie funzionali di reddito (salari, profitti, rendite) e i relativi percettori (salariati, imprenditori) ma bensì gli individui o le forme di aggregazione degli stessi in comunità (la famiglia) tipiche della vita associata. E' evidente che il collegamento tra distribuzione primaria e secondaria non è facile. Tuttavia esistono una serie di motivi che aiutano a spiegare come la distribuzione secondaria differisca dalla primaria che possono essere così riassunti:

- Esistono sostanziali differenze non solo tra i diversi tipi di redditi, ma anche all'interno della stessa categoria. Ad esempio all'interno della categoria dei redditi da lavoro dipendente, lo stipendio di un dirigente è superiore

rispetto a quello di un operaio di linea. Alcune indagini empiriche dimostrano che il reddito personale aumenta all'aumentare del livello di istruzione, un elemento di cui le teorie della distribuzione primaria non tengono conto;

- Ogni individuo ha la possibilità di ricevere diversi tipi di reddito: un lavoratore dipendente oltre al salario può ricevere un profitto derivante da una società di cui è azionista, o interessi derivanti da un titolo di stato;
- Esistono una serie di istituzioni che si frappongono tra la distribuzione primaria e quella secondaria, la più importante di queste è sicuramente lo stato, che attraverso la sua attività di prelievo forzoso e di spesa fa in modo, o perlomeno tenta di fare in modo, che la distribuzione di ricchezza tra le famiglie sia diversa da quella prodotta dal mercato in origine;
- La trasmissione di risorse per mezzo di trasferimenti tra vivi o eredità è un importante canale di formazione di disuguaglianze che non transita per il mercato;

Ma quindi qual'è la variabile monetaria più adeguata a rappresentare il benessere economico delle unità di analisi (famiglie o individui)? Il problema di fondo è che stiamo tentando di tradurre delle grandezze (benessere, tenore di vita) non espresse in termini monetari in grandezze monetarie misurabili. La parte che segue andrà ad analizzare brevemente le 3 variabili economiche che meglio rappresentano ed aiutano a calcolare il benessere dei soggetti: il reddito, il consumo e il patrimonio o ricchezza.

1.1 Il reddito

Il reddito, in economia, può essere definito come un flusso di ricchezza percepito durante un periodo di tempo. Rappresenta in pratica il divenire di componenti economici attribuito ad un dato periodo di tempo. La ricchezza a sua volta, può assumere diverse forme:

- Capitale reale, ossia terreni, case, beni durevoli (automobili, oggetti d'arte, ecc.)
- Capitale finanziario, ossia obbligazioni, azioni, titoli di stato, depositi bancari, ecc.;
- Capitale umano, ovvero l'insieme delle conoscenze incorporate in un individuo derivanti da due fonti: l'istruzione e le abilità innate (talento naturale).

Ogni tipo di capitale produce un flusso di reddito:

- Il capitale reale produce sia reddito non monetario (es. il reddito figurativo che deriva dal possesso di una abitazione) sia reddito monetario (es. l'affitto di una casa data in locazione);
- Il capitale finanziario produce reddito monetario (interessi, plusvalenze, dividendi);
- Il capitale umano produce sia reddito monetario (reddito da lavoro) sia reddito non monetario (benessere che deriva dall'uso del proprio tempo libero in un modo piuttosto che in un altro).

Non esiste un solo modo per definire il reddito, viene in genere suddiviso in 3 tipi di reddito:

- Reddito prodotto
- Reddito d'entrata
- Reddito consumo

1.1.1 Il reddito prodotto

La concezione di reddito prodotto è riconducibile ad Adam Smith che identificava il reddito come *“valore dei beni e servizi prodotti dedotto il valore del consumo dei beni capitali”* (Smith 1977).

Nel reddito prodotto la capacità contributiva di un individuo è calcolata direttamente dai redditi che rappresentano la remunerazione diretta dei fattori produttivi (terra, lavoro, capitale).

Troviamo nel reddito prodotto il reddito da lavoro, il reddito da capitale e il reddito fondiario. Non rientrano in questa categoria invece, i guadagni in conto capitale, le plusvalenze e le vincite alla lotteria. Il reddito prodotto presenta fondamentalmente due grossi problemi; la possibilità di elusione e l'iniquità.

La possibilità di elusione nasce dalla facoltà di trasformare il reddito corrente derivante dalla partecipazione all'attività produttiva (tassato) in plusvalenza patrimoniale (non tassata). Un esempio può essere dato dall'impresa che decide di non distribuire dividendi e di destinare ad accumulazione interna tutti i profitti, in questo modo il valore delle azioni tende a salire e si genera una plusvalenza. Un altro metodo utilizzato è quello di pagare i manager vendendo loro le azioni ad un prezzo inferiore a quello di mercato (stock option).

L'iniquità invece deriva dall'esenzione delle plusvalenze patrimoniali dal regime di tassazione.

I sistemi che calcolano la base imponibile sulla base del reddito prodotto prevedono, in generale, un'imposta sulle donazioni e sulle successioni. Tale imposizione risulta essere non giustificata per il principio della doppia tassazione che vanno a subire. I redditi che formano patrimoni donati o lasciati in eredità, infatti, sono già stati tassati al momento della loro formazione e del loro risparmio nel corso del tempo. Tale sistema di doppia tassazione trova in parte giustificazione nel fatto che molte volte si va a tassare materia imponibile che può essere sfuggita al primo regime di tassazione.

1.1.2 Il reddito d'entrata

La definizione di reddito più generale che sembra meglio in grado di tener conto di tutte le componenti di reddito è quella elaborata dagli economisti Schanz, Haig e Simons e nota con il termine di reddito entrata. Esso corrisponde all'ammontare delle risorse consumabili senza intaccare il patrimonio iniziale; costituisce cioè reddito imponibile il consumo potenziale.

RE = (Redditi da lavoro + redditi da capitale) + plusvalenze nette + entrate straordinarie o occasionali

Nel reddito d'entrata formano la base imponibile anche le plusvalenze patrimoniali.

Nel reddito d'entrata, la capacità contributiva di un soggetto è determinata dalla sua potenzialità o capacità di spesa, ovvero dalla possibilità di consumare in un anno senza però diminuire il suo patrimonio.

Il principale punto di forza è che si risolvono i problemi di inequità presenti nel reddito prodotto.

Il maggiore problema invece è legato al momento della tassazione cioè nella sua fase di maturazione o di realizzo. In base al concetto di reddito d'entrata le plusvalenze dovrebbero essere inserite nella base imponibile al momento della loro maturazione ma risultano esserci notevoli difficoltà di accertamento e di liquidità.

L'alternativa è quella di tassare le plusvalenze al momento della realizzazione ma anche qui risultano esserci delle conflittualità legate al salto d'aliquota, cioè all'aumento progressivo del reddito d'imposta, e all'inflazione in quanto gli incrementi di valore possono essere solo nominali e non reali.

1.1.3 Il reddito consumo

Secondo la nozione di reddito-consumo, teorizzata da Luigi Einaudi e da Kaldor, sarebbe da sottoporre a tassazione solo il consumo (annuale), al fine di escludere la quota di reddito destinata al risparmio. Per controllare i consumi basta considerare i conti del contribuente dove sono elencate le variazioni degli impieghi dell'individuo; ogni versamento rappresenta un risparmio, ogni prelievo un consumo.

In relazione alle donazioni, il trasferimento di ricchezza da un individuo ad un altro è considerato atto di consumo poiché diminuisce le disponibilità del donante.

Il vantaggio rispetto al reddito d'entrata è che le plusvalenze vengono tassate quando diventano modalità di finanziamento di spese di consumo, eliminando quindi i problemi di inserimento e di valutazione.

I problemi invece sono legati alla necessità di modificare il concetto di consumo escludendo le spese per necessità ineludibili come ad esempio l'accumulazione di capitale umano (istruzione) o per il benessere umano (sanità). Inoltre se si considera la trasmissione della ricchezza nella base imponibile si ha un effetto redistributivo a favore delle classi risparmiatrici più abbienti.

1.2 Il consumo

In alternativa al reddito, molti studi empirici utilizzano il consumo per valutare il benessere degli individui.

Il consumo è fondamentale per l'economia, consumare in economia politica significa "utilizzare risorse per soddisfare uno o più bisogni". L'uomo, nell'atto del consumo, utilizza delle risorse (beni e servizi) per assolvere ai suoi bisogni.

Il consumo quindi è il motore dell'economia, senza il consumo non ci sarebbe economia. Tutte le attività economiche come la produzione, il risparmio e l'investimento dipendono direttamente e indirettamente dal consumo. In un sistema economico ideale e sano, si dovrebbe produrre perché c'è consumo e non viceversa. Nel mondo moderno, invece, le imprese sono sempre più impegnate nel tentativo di creare nuovi bisogni e cercano di stimolare l'acquisto anche dei beni più futili.

Per l'uomo, attraverso l'atto del consumo e la soddisfazione di un bisogno si crea un'utilità che aumenta il proprio livello di benessere.

I motivi per i quali viene utilizzato il consumo per valutare il benessere degli individui sono sia pratici che teorici. In molti paesi in via di sviluppo è infatti più facile avere informazioni sul consumo piuttosto che sul reddito per l'utilizzo molto spesso di beni autoprodotti, a fronte dei quali non corrisponde nessun reddito, e soprattutto per l'ampia diffusione dell'economia sommersa. Più articolato è il discorso sul piano teorico. Il reddito è soggetto a fluttuazioni di breve periodo che dipendono da mutamenti della vita professionale (promozioni, interruzioni del rapporto di lavoro, ecc.); il consumo invece tende ad essere più stabile, perché riflette le prospettive reddituali di medio-lungo periodo. Tale affermazione è

confermata dalla teoria del reddito permanente (Friedman, 1957) in base alla quale una persona sceglie il proprio profilo di consumo tenendo conto dei redditi di tutta una vita e non solo del reddito corrente.

1.3 Il patrimonio

Il *patrimonio*, in economia, è definito come la ricchezza, espressa in termini monetari, a disposizione di un soggetto in un determinato periodo di tempo. Dal punto di vista qualitativo esso è costituito da beni tangibili (fabbricati, automezzi, mobili, merci ecc.) e dalle attività finanziarie (denaro contante, depositi a risparmio, azioni, obbligazioni). I beni che hanno valore sono definiti attività, mentre i debiti formano le passività. La differenza tra attività e passività è definita patrimonio netto. Da notare che la ricchezza si accumula mentre il reddito è un flusso per unità temporale.

Il possesso di capitale fornisce benessere non solo attraverso il reddito che esso genera, ma anche attraverso il maggior senso di tranquillità e sicurezza, che esso fornisce. Il patrimonio può quindi essere considerato un generatore autonomo di utilità per l'individuo.

Immobili e altre attività finanziarie delle famiglie italiane

Voci	1995	2000	2005	2010	2012
Abitazioni	2 181,0	2 659,9	4 008,4	4 961,9	4 832,9
Oggetti di valore	79,4	104,4	122,3	125,1	133,8
Fabbricati non residenziali	152,5	184,5	265,7	334,0	335,4
Impianti, macchinari, attrezzat., scorte e avviamento	74,3	139,9	205,3	230,7	228,1
Terreni	196,2	215,3	244,3	253,9	237,6
Totale attività reali	2 683,4	3 304,0	4 846,0	5 905,6	5 767,8
Biglietti, monete	41,2	57,1	73,1	107,5	115,3
Depositi bancari	521,1	456,3	557,9	657,6	692,5
Risparmio postale	106,9	165,1	258,6	322,5	340,8
Titoli	199 926	199 926	199 926	199 926	199 926
Prestiti dei soci alle cooperative	5,5	8,2	12,6	14,0	14,8
Azioni e partecipazioni in società di capitali	252,9	740,0	737,8	617,8	553,4
Partecip. in società e quasi-società di persone	91,2	149,0	193,0	212,0	204,1
Fondi comuni d'investimento	102,9	510,9	421,4	264,8	266,2
Crediti commerciali	61,4	76,8	92,2	99,8	99,5
Totale attività finanziarie	1 767,5	3 004,3	3 667,8	3 677,3	3 670,0
Totale attività	4 450,9	6 308,3	8 513,8	9 582,9	9 437,8
Totale passività finanziarie	256,6	422,5	661,5	881,0	895,4
Ricchezza netta	4 194,3	5 885,8	7 852,4	8 701,9	8 542,4
per memoria: beni durevoli	407,2	506,9	595,5	650,8	652,5

Fonte: Supplementi al bollettino statistico – Indicatori monetari e finanziari – La ricchezza delle famiglie italiane, n. 65, 2013

Come si può vedere dalla tabella, l'attività patrimoniale più importante in Italia, è l'abitazione; e rappresenta il 56,6 % della ricchezza netta. Le altre attività rivestono un'importanza più contenuta. Le attività finanziarie contano per il 43% della ricchezza netta con i depositi bancari e i titoli che rappresentano rispettivamente l'8,1 % e l'8 %.

Un tentativo di calcolare insieme reddito e patrimonio è espresso dall'ISE, l'indicatore della situazione economica utilizzato da molte amministrazioni per individuare e selezionare le famiglie più bisognose di aiuti pubblici.

ISE = (reddito + 0,2 patrimonio)/ scala di equivalenza ISE

1.4 Estensione e tendenza del concetto di disuguaglianza

Il quesito a cui voglio dar risposta in questa parte riguarda l'estensione del concetto di disuguaglianza e la sua tendenza. Rispondere a tale domanda non è facile in quanto non esistono risposte semplici e univoche per la limitatezza dei dati, per la varietà e per la dubbia comparabilità degli indicatori utilizzati. Questo risulta evidente se prendiamo come riferimento di analisi, per stabilire quanto elevata sia la disuguaglianza, l'intero pianeta.

Le tendenze dell'economia mondiale dal 1870 mostrano enormi cambiamenti. Gli equilibri economici mondiali sono profondamente mutati; grandi potenze economiche sono sorte e sono in continua crescita, altre si sono progressivamente indebolite e sono oggi in crisi.

Due concetti utili per analizzare i mutamenti economici di fondo sono quelli di ascesa e declino economico relativo.

Il primo può essere definito come « quella tendenza che porta ad una crescita economica nettamente e durevolmente superiore a quella media mondiale ».

Simmetricamente si ha declino economico relativo quando « si ha una crescita economica nettamente e durevolmente inferiore a quella media mondiale ».

Se utilizziamo come indicatore il PIL si può individuare, per quelle che sono oggi le maggiori potenze economiche, il seguente quadro.

Dalla fine del XIX e per la prima metà del XX secolo c'è stata la crescita della superpotenza americana, mentre gli ultimi decenni del XX secolo hanno visto l'ascesa economica dell'Asia orientale e meridionale; prima il Giappone, poi le tigri asiatiche (Taiwan, Corea del Sud, Hong Kong e Singapore) seguiti dalla Cina ed infine dagli altri paesi dell'Est Asiatico e dell'India. Altalenante è stato invece l'andamento dei paesi dell'Europa occidentale e della Russia.

Tra la fine del XIX secolo e la prima metà del XX i primi hanno avuto un andamento nettamente inferiore rispetto a quello degli USA e per il secondo periodo anche inferiore rispetto a quello della Russia. Vi è stata quindi una graduale e inesorabile perdita dell'egemonia economica mondiale da parte dei più importanti paesi dell'Europa occidentale a favore degli Stati Uniti e dell'ex Unione Sovietica a causa

di un PIL molto inferiore, di una popolazione molto più piccola e di un ridotto potere militare da parte di Francia, Germania, Italia e Regno Unito.

Tali vicissitudini hanno portato ad un lento e graduale aumento della disuguaglianza tra i vari paesi soprattutto se misurate con i redditi disponibili. Questo processo non si è svolto in modo continuo ma, come sostiene Atkinson, attraverso una serie di episodi. I primi a compiere la svolta e a rendere più marcate le differenze interne, probabilmente per effetto dei governi Thatcher e Reagan, sono stati gli Stati Uniti e la Gran Bretagna; che hanno anticipato di un decennio circa gli altri paesi. Tra gli ultimi vi sono i paesi Nordici; ad esempio la svolta in Svezia avviene intorno alla fine degli anni ottanta ed ha comportato un notevole aumento delle disuguaglianze.

In Italia si è avuto un repentino peggioramento negli anni novanta e da allora l'indice di Gini (di cui parleremo più avanti) segnala una situazione stagnante.

Nei paesi avanzati si nota che la disuguaglianza ha seguito un andamento molto simile anche se ciò non significa che le differenze tra i vari paesi siano irrilevanti. La situazione che si può descrivere è la seguente: a fronte di una sostanziale invarianza della disuguaglianza nelle distribuzioni, si registra una tendenza al peggioramento della disuguaglianza dei redditi famigliari di mercato e in quelli disponibili. Da sottolineare il fatto che si è registrato un peggioramento nonostante il crescente sforzo redistributivo da parte dei sistemi di welfare (Atkinson, 1997).

Con riferimento ai redditi disponibili i dati dimostrano che i Paesi nordici risultano essere i più egualitari, seguiti dai Paesi europei continentali e dai Paesi anglosassoni. Ciò è dovuto per l'efficace azione redistributiva dei Welfare State nordici che ha tamponato il peggioramento della disuguaglianza dei redditi. C'è però una convinzione diffusa di una lenta ma inesorabile ritirata del welfare che alimentano aspettative di segno opposto; perciò diventa interessante esaminare i meccanismi che portano ad un simile risultato.

Ma cosa ha permesso di accrescere l'efficacia redistributiva delle risorse impegnate? A tal proposito è necessario esaminare il rapporto tra selettività delle politiche sociali e ampiezza della redistribuzione, anche per la presenza di quello che in letteratura viene chiamato come «paradosso della redistribuzione», cioè la possibilità che le risorse disponibili per le politiche selettive si riducano

drasticamente con l'effetto di diminuire l'efficacia redistributiva degli interventi, a causa anche del minor consenso sociale di cui probabilmente godono tali politiche. A questo punto vorrei aprire una breve parentesi sulle politiche economiche e sociali adottate dagli stati europei e descritte dal Modello Sociale Europeo.

1.5 Il Modello sociale Europeo

Il modello sociale europeo è una struttura socio-economica comune alla maggior parte dei paesi europei caratterizzato da un welfare state che mira a garantire un'elevata protezione sociale. L'obiettivo principale è quello di limitare le differenze sociali e ottenere una equa redistribuzione dei redditi e della ricchezza. Non esiste un modello identico per tutti gli stati europei ma vengono condivise alcune caratteristiche fondamentali che sono: protezione sociale per tutti i cittadini, inclusione sociale e democrazia. Ogni cittadino dell'Unione Europea, eccetto in Italia e Grecia, ha diritto ad un reddito minimo garantito a prescindere dalla propria occupazione; e ciò serve a garantire protezione sociale e un tenore di vita dignitoso evitando i fenomeni connessi alla povertà. Il trattato della Comunità Europea ha come principale obiettivo quello di combattere l'emarginazione sociale, favorire il lavoro, il dialogo sociale e lo sviluppo delle risorse umane.

Negli anni '60-70 tale sistema ha vissuto la propria età d'oro spinto da tassi di occupazione altissimi e crescita economica sostenuta. Attualmente invece il modello sociale Europeo sta attraversando un periodo di forte instabilità e difficoltà causato dall'attacco diretto da parte della globalizzazione. La performance economica europea negli ultimi 20 anni è in continuo declino, l'unione è in netto ritardo rispetto agli Stati Uniti, la creazione di un mercato unico e l'introduzione dell'euro non sono serviti a rigenerare l'economia. Lo sviluppo tecnologico e l'emergere dei paesi in via di sviluppo ha notevolmente ridotto la necessità di manodopera nei paesi del vecchio continente portando a una situazione di forte disoccupazione soprattutto nel settore industriale. La concorrenza, da parte dei paesi in via di sviluppo, non è più concentrata solamente sui prodotti a basso costo, ma si sta compiendo anche nell'ambito dei servizi. Cina e

India hanno realizzato investimenti su larga scala in tecnologia, in particolare nel settore delle ICT proprio per ottenere una posizione dominante.

In Europa vengono individuati quattro modelli sociali:

- *Nordico;*
- *anglosassone;*
- *mediterraneo;*
- *continentale.*

1.5.1 Modello nordico

Il modello nordico è caratterizzato da alti livelli di tassazione per garantire il massimo livello di protezione sociale, si basa sul principio di garanzia dei diritti universali per il semplice fatto di essere nati. Lo stato garantisce una equa distribuzione del reddito facilitato dall'ampia facilità di impiego, soprattutto nel settore pubblico e elevati livelli di controllo sull'evasione fiscale. Questo sistema è in vigore nei paesi come la Finlandia, la Danimarca e la Svezia.

1.5.2 Modello anglosassone

Il modello anglosassone è caratterizzato da livelli inferiori di spesa, gli aiuti e le sovvenzioni sono dirette maggiormente alla popolazione attiva, cioè a quei cittadini considerati in età lavorativa, e in misura minore ai pensionati. La disparità di reddito è abbastanza elevata e lo scarso potere degli organi sindacali favorisce un maggior numero di impieghi a basso costo. Le politiche sono rivolte a creare posti di lavoro soprattutto nel settore privato e un controllo costante del bilancio. Tale modello è utilizzato in paesi come il Regno Unito e l'Irlanda.

1.5.3 Modello mediterraneo

Il modello mediterraneo è adottato nei paesi dell'Europa meridionale come Spagna, Portogallo e Grecia, i quali hanno sviluppato il loro stato sociale più tardi rispetto agli altri paesi più avanzati. Tale modello prevede una base imponibile di

tassazione bassa e quindi una minor quota di spesa per l'assistenza sociale. Rispetto agli altri modelli ci sono molte meno tutele per chi è senza lavoro e quindi le politiche del mercato di lavoro sono incentrate a favore di una maggiore tutela del posto di lavoro.

1.5.4 Modello continentale

Il modello continentale è simile al modello nordico, si basa sul principio della sicurezza e su alte sovvenzioni non direttamente connesse allo stato di occupazione e su quote maggiori di spesa pensionistica. I contributi vengono prelevati direttamente dagli stipendi. L'obiettivo è quello di portare a livelli minimi la disuguaglianza e avere un controllo preciso della spesa pubblica. Questo modello tuttavia difficilmente crea nuovi posti di lavoro e il tasso di disoccupazione risulta essere elevato. È il modello adottato nei paesi come Italia, Germania e Francia.

1.6 Valutazione del modello sociale europeo

Esiste un modello migliore dell'altro?

Sapir (2005) propone come metodo generale per la valutazione dei diversi modelli sociali, questi criteri:

- efficienza: se il modello fornisce gli incentivi in modo da ottenere il maggior numero possibile di lavoratori dipendenti, ovvero il più alto tasso di occupazione;
- equità: se il modello sociale ottiene un rischio relativamente basso di povertà.

EFFICIENZA

	Alta	Bassa	
EQUITA'	Alta	Nordico	Continentale
	Bassa	Anglosassone	Mediterraneo

Fonte: Sapir, A. (2005): Globalisation and the Reform of European Social Models

Come si può vedere nel grafico, secondo questi due criteri, le migliori prestazioni sono ottenute con il modello nordico. Il modello continentale dovrebbe migliorare la sua efficienza, mentre il modello anglosassone il suo patrimonio netto. Il modello mediterraneo è invece insufficiente in entrambi i criteri.

Queste considerazioni sono confermate anche dai dati riportati dalla seguente tabella

	Paesi scandinavi MODELLO NORDICO	Francia/Germania/Italia MODELLO CONTINENTALE
Crescita anni 1990-2000	2,90%	1,60%
Produttività anni 2000	2,40%	0,50%
Occupazione anni 2000	71%	62%
Bilancio	Pareggio o in attivo	Grosso deficit

Fonte: Sapir, A. (2005): Globalisation and the Reform of European Social Models

Diversi fattori possono spiegare questa differenza; i paesi nordici hanno saputo investire di più in istruzione, ricerca, sviluppo e tecnologia e hanno attuato una profonda rivisitazione del mercato del lavoro denominata "flessicurezza" che prevede:

- priorità al lavoro;
- decentralizzazione della sanità e dell'istruzione;
- promozione di politiche a favore delle famiglie;

- investimento sociale nei bambini e nel miglioramento della posizione delle donne;
- riforma del sistema pensionistico.

Per facilitare questi principi è stato approvato un programma di riforme economiche sottoscritto dai capi di stato e di governo dell'Unione Europea, denominato Strategia di Lisbona.

Tale strategia avrebbe dovuto proiettare l'Europa a divenire l'area più competitiva al mondo in termini di economia della conoscenza. Lo scopo generale, come indicato dal trattato, è quello di « Diventare l'economia basata sulla conoscenza più dinamica e competitiva del pianeta, capace di una crescita economica sostenibile, con un incremento quantitativo e qualitativo dell'occupazione e un aumento della coesione sociale e del rispetto per l'ambiente » (Giddens, 2007).

I risultati però non sono stati quelli sperati, anche se ci sono stati dei miglioramenti; l'allargamento dell'Unione Europea ai paesi dell'est ha reso ancora meno realistici gli obiettivi del Trattato di Lisbona. Il presidente della commissione Europea, rendendosi conto che molti degli obiettivi della proposta originale non sarebbero stati raggiunti, ha presentato una proposta per una nuova strategia di Lisbona, con obiettivi molto ridotti rispetto a quella originaria. Ma anche questo nuovo tentativo è stato piuttosto fallimentare. La recente crisi greca, inoltre, ci fa capire che l'Unione Europea sta attraversando uno dei periodi più difficili dalla sua creazione.

2. CAUSE E MECCANISMI DELLA DISUGUAGLIANZA: LA GLOBALIZZAZIONE

Nella letteratura economica si fa spesso riferimento ad alcuni elementi come cause della crescente disuguaglianza nei Paesi avanzati che sono: la globalizzazione e la conseguente apertura del commercio internazionale con i Paesi in via di sviluppo e il progresso tecnologico.

Partiamo con l'analisi della globalizzazione e sui suoi effetti sulla disuguaglianza.

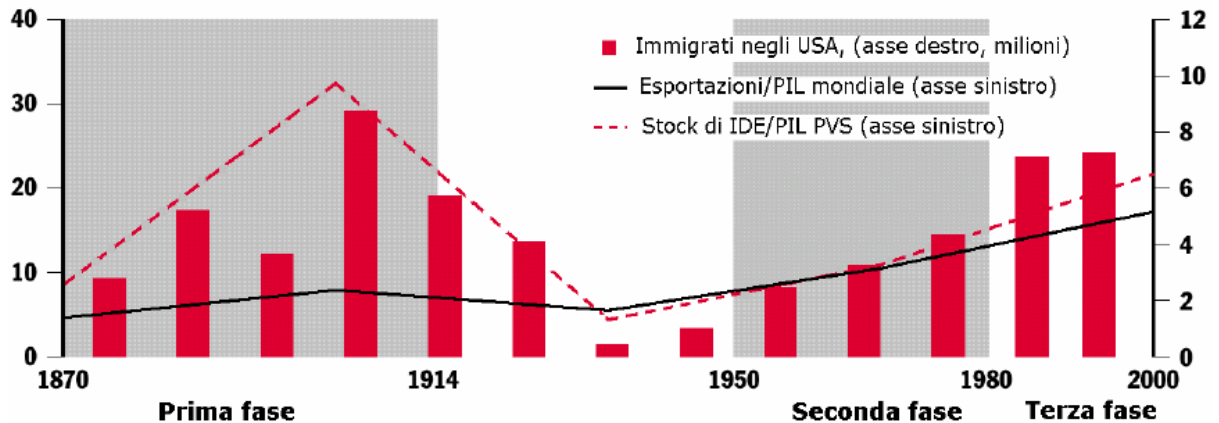
Alla parola globalizzazione sono stati attribuiti molti significati, e in effetti non esiste una definizione univoca di globalizzazione, per semplicità possiamo definirla come la crescita ad una scala tendenzialmente mondiale delle interrelazioni fra i diversi sistemi economici e sociali nazionali attraverso istituzioni economiche private. La globalizzazione è un fenomeno in continua crescita e tale sviluppo è connesso con l'aumento degli scambi internazionali di merci, di capitale finanziario e di lavoro. Come confermano i dati della tabella sotto riportata, la globalizzazione è un fenomeno che nell'ultimo secolo ha avuto una crescita costante.

Esportazioni in rapporto al PIL (%) in vari paesi sviluppati, 1950, 1973, 1998

	1950	1973	1998
Francia	7,6	15,2	28,7
Germania	6,2	23,8	38,9
Paesi Bassi	12,2	40,7	61,2
Regno Unito	11,3	14,0	25,0
Spagna	3,0	5,0	23,5
Stati Uniti	3,0	4,9	10,1
Messico	3,0	1,9	10,7
Brasile	3,9	1,9	10,7
Cina	2,6	1,5	4,9
India	2,9	2,0	2,4
Giappone	2,2	7,7	13,4
Mondo	5,5	10,5	17,2

Fonte: Maddison (2001)

La globalizzazione comunque non è un fenomeno recente, è possibile individuare tre fasi del processo di tale processo. La prima coincidente con la fine del XIX° secolo, la seconda che va dal 1945 al 1980 e la terza con la fine del XX° secolo.



Fonte: Banca Mondiale (2002), Maddison (2001).

La figura sopra riportata illustra queste tre fasi e mostra come la globalizzazione non sia un fenomeno irreversibile. Il periodo che va dal 1914 al 1950 è stato caratterizzato da un peggioramento delle relazioni internazionali causato dallo scoppio delle due guerre mondiali. La prima guerra mondiale ha praticamente annullato l'effetto della prima ondata di globalizzazione. L'immigrazione è tornata a crescere soltanto dopo la fine della seconda guerra mondiale, così come le esportazioni.

Un'altra importante conseguenza della globalizzazione è stata l'apertura mondiale del commercio con i paesi a basso costo del lavoro che ha finito con il penalizzare i lavoratori poco qualificati dei paesi sviluppati, rimasti senza lavoro a beneficio dei "colleghi" presenti nei paesi in via di sviluppo. Ciò ha portato all'apertura di moltissime aziende produttive ad alta manualità nei paesi in via di sviluppo e alla conseguente chiusura di molti stabilimenti siti nei paesi sviluppati. Le nuove aziende delocalizzate hanno potuto usufruire e beneficiare di sistemi e aliquote di tassazione molto inferiori rispetto agli standard. A questo bisogna aggiungere il risparmio derivante da salari, di gran lunga inferiori e da condizioni di lavoro proibitive alle quali sono sottoposti i lavori nei paesi sottosviluppati. Oltre a ciò bisogna considerare, molto spesso, lo sfruttamento del lavoro minorile.

Un ulteriore impulso e una spinta fondamentale al processo di globalizzazione è stato dato dalla tecnologia. Dal 1870 si sono verificate una serie di innovazioni

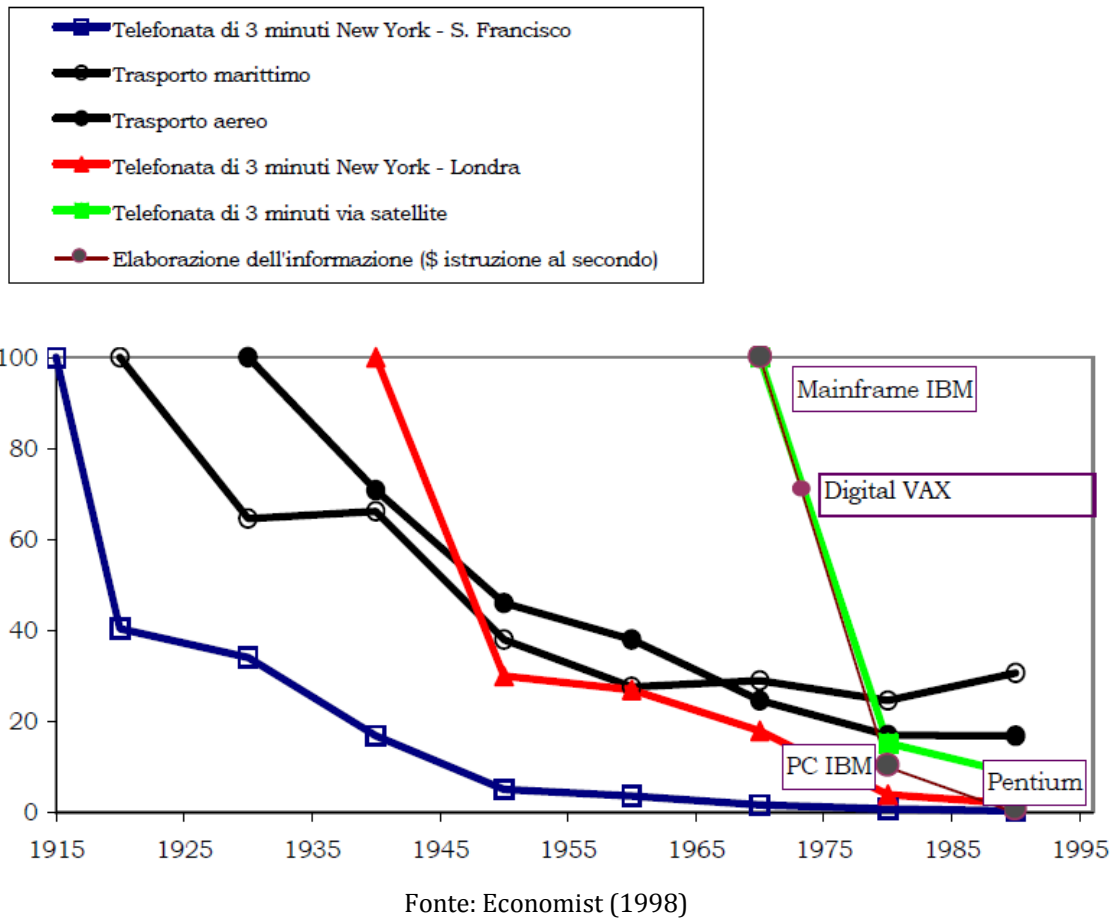
tecnologiche cruciali per il processo di internalizzazione e di industrializzazione che possono essere così sintetizzate:

- La costruzione di navi più veloci e leggere che ridusse di molto i tempi di navigazione;
- L'apertura del canale di Suez che dimezzò la durata del viaggio da Londra a Bombay (città indiana fondamentale per gli scambi commerciali);
- L'introduzione del servizio telegrafico transatlantico che permise un maggior scambio di comunicazioni e informazioni.

La riduzione dei tempi e dei costi di trasporto sia su rotaia che via nave e l'introduzione del telegrafo provocò una netta accelerazione dei flussi commerciali internazionali, dei movimenti di capitale e dei flussi migratori.

Lo sviluppo tecnologico è stato sicuramente un fattore cruciale per la globalizzazione anche se non è l'unico, come vedremo tra poco. L'espansione della ferrovia e della navigazione transoceanica ebbero una influenza determinante nei rapporti tra i continenti fino alla seconda metà del XX° secolo.

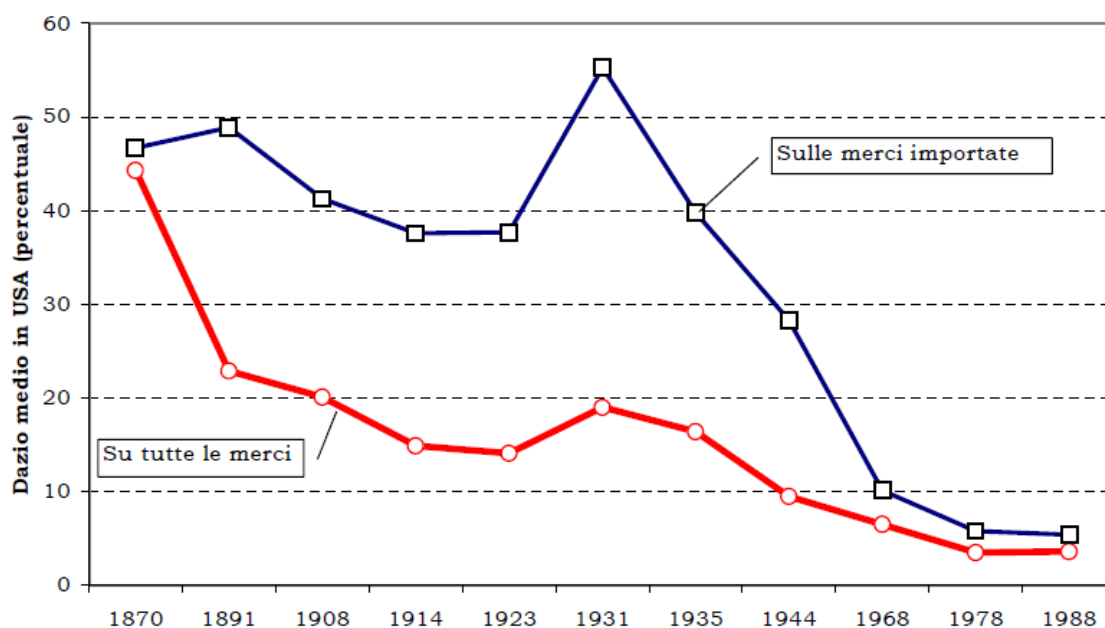
Costi di trasporto, di comunicazione e di elaborazione



Come possiamo vedere dal grafico il costo del trasporto marittimo continuò a scendere fino agli anni 60', dopo un arresto di qualche decennio coincidente con la seconda guerra mondiale. Dagli anni 30' al trasporto marittimo si aggiunse anche il trasporto aereo che ebbe una dinamica discendente, in termini di costo, ancora più pronunciata fino agli anni 80'. Il motore della prima fase della globalizzazione fu quindi lo sviluppo tecnologico dei trasporti, mentre le fasi successive furono il frutto di rivoluzioni tecnologiche legate alla trasmissione e all'elaborazione dell'informazione. La prima innovazione a riguardo fu l'introduzione del telegrafo seguita, a partire dagli anni 20', dal telefono. Questi strumenti permisero di ridurre i tempi di comunicazioni tra continenti facilitando l'apertura e il commercio internazionale. Già dai primi anni di diffusione, il costo delle comunicazioni telefoniche si ridusse moltissimo. Il costo di una telefonata da New York a San Francisco passò dai 320 dollari del 1915 ai 130 dollari nel 1920 fino ad arrivare a

85 dollari del 1930. Dagli anni 60' in poi vennero introdotti anche gli elaboratori elettronici. La diffusione del computer, il progresso della comunicazione e l'estensione internazionale del world wide web segnarono la seconda e la terza fase della globalizzazione. Ma se la globalizzazione è tecnologia e come abbiamo visto ci fu una continua evoluzione dal 1870; come è possibile l'interruzione nella prima fase della globalizzazione? Il punto focale è che, come abbiamo detto prima, la tecnologia non è tutto. Tra il 1914 e il 1945 ci furono due guerre mondiali e una crisi economica di portata internazionale e l'effetto sul grado di apertura dei mercati e sull'integrazione delle economie nazionali fu importante. Nel 1950 il rapporto tra esportazioni e PIL mondiale era tornato ad una percentuale analoga a quella del 1870. Questa inversione di tendenza portò ad affermare che il protezionismo, introdotto in quei anni, annullò circa 80 anni di progresso tecnologico nei trasporti.

Protezionismo negli USA



Fonte: Bairoch (1993)

Il succo del discorso è chiaro, la globalizzazione non è un processo inarrestabile. Il periodo storico associato alla prima fase della globalizzazione fu per gli Stati Uniti un periodo di graduale liberalizzazione, che tramontò il 17 giugno 1930 con

l'adozione dal parte del presidente Hoover dello Smoot-Hawley Act. Tale trattato portò il dazio medio statunitense oltre il 50% e provocò la contro reazione protezionista della maggior parte dei partner commerciali internazionali. Tra il 1930 e il 1933 le importazioni statunitensi si contrassero del 30% e le esportazioni si ridussero del 40% (Maddison, 2001).

Le politiche commerciali e la tecnologia ripresero a ristabilire le relazioni economiche internazionali solo a partire del secondo dopoguerra. Un ulteriore impulso alla diffusione del libero scambio a livello internazionale e alla conseguente riduzione dei dazi medi tra i paesi industrializzati fu l'istituzione nel 1947 del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

Il General Agreement on Tariffs and Trade è un accordo internazionale tra 23 paesi per stabilire e favorire le relazioni commerciali e la liberalizzazione del commercio mondiale. Il principio alla base del GATT è quello della "nazione più favorita"; le condizioni erogatate al paese più favorito cioè quello a cui sono applicate il minor numero di restrizioni vengono concesse, senza limiti, a tutti i paesi partecipanti. L'articolo 1 dell'accordo infatti recita "Tutti i vantaggi, favori, privilegi o immunità, concessi da una Parte contraente a un prodotto originario da ogni altro Paese, o a esso destinato, saranno estesi, immediatamente e senza condizioni, a tutti i prodotti congeneri, originari del territorio di ogni altra Parte contraente, o a esso destinati. [...]". Il GATT, dal 1° gennaio 1995, è stato sostituito dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (World Trade Organization - WTO); un'istituzione permanente che ha adottato gli accordi e i principi raggiunti dal GATT.

La situazione attuale, che corrisponde alla terza fase della globalizzazione, chiamata anche "nuova globalizzazione", è caratterizzata da una generale tendenza alla liberalizzazione anche se rimangono gruppi consistenti di protezionismo. I paesi in via di sviluppo sono in media più protezionisti dei paesi industrializzati.

Il processo di globalizzazione tradizionale è stato propagato dalla crescente mobilità dei beni, dell'energia e dei capitali, mentre la nuova globalizzazione, che va dagli anni 1995 ad oggi, è stata supportata dalla crescente mobilità dell'informazione per mezzo della rete globale delle connessioni Internet. La continua riduzione dei costi e dei tempi di accesso alle informazioni globali ha modificato la struttura produttiva e distributiva dei beni e dei servizi.

Questa fase è stata anche chiamata con il termine di “nuova economia” soprattutto dai mass media. La nuova economia non è nient’altro che l’applicazione sistematica delle tecnologie telematiche al processo di produzione e distribuzione dei beni e servizi. La nuova economia è chiamata anche quarta rivoluzione industriale, dopo la prima rivoluzione alla fine del Settecento innescata dall’introduzione delle macchine a vapore, la seconda a metà dell’Ottocento promossa dallo sviluppo ferroviario e la terza individuata dalla diffusione sistematica dell’elettricità. Queste innovazioni hanno avuto un’importanza fondamentale per la loro natura di rete che avrebbe reso pervasivo e moltiplicativo il loro impatto sull’economia. Questo è spiegato dalla “legge di Metcalf” che identifica il valore di una rete come il quadrato dei suoi nodi. La rete ferroviaria ha ridotto i costi di trasporto di beni e persone, la rete elettrica il trasporto dell’energia, il World Wide Web di Internet il trasporto delle informazioni. Ciascuna di queste innovazioni ha permesso quindi di estendere i rapporti di mercato e favorire il processo di globalizzazione.

Un altro elemento che distingue la prima fase della globalizzazione da quelle successive sono i flussi migratori.

Tra il 1870 e il 1914 il 10% della popolazione migrò dal suo paese d’origine verso nuovi paesi. La crescita e il miglioramento dei trasporti rendeva raggiungibili tutti i paesi anche per i più poveri. Si stima che circa sessanta milioni di persone migrarono dall’Italia, dalla Spagna, dal Portogallo, dalla Svezia verso il Canada, gli Stati Uniti, il Brasile e l’Argentina.

La prima guerra mondiale e la grande depressione successivamente ridussero moltissimo i flussi migratori. Dopo la seconda guerra mondiale i flussi migratori ripresero ma non raggiunsero mai i livelli della fine del XIX° secolo, anche per l’adozione di politiche di controllo sull’immigrazione più serrate.

L’indicatore con cui viene misurata la globalizzazione è il grado di apertura reale di una economia, calcolato come la somma delle esportazioni e delle importazioni rapportata al prodotto nazionale. Durante la prima fase della globalizzazione il commercio interazionale aumentò consistevolmente. Il grado di apertura medio dei paesi europei passò dal 25% al 40% e nella seconda fase successiva alla contrazione degli scambi tra il 1914 e il 1945 il commercio mondiale salì ad un

tasso medio del 6%, più del doppio rispetto al tasso di crescita del reddito. Nella terza fase questi meccanismi si rafforzarono ulteriormente. L'aumento della spesa pubblica nel secondo dopoguerra e l'istituzione dello stato sociale nei paesi industrializzati hanno portato ad una ulteriore espansione del PIL e del grado di apertura economica.

Ma quindi la globalizzazione è un effetto dannoso o benefico? Per dar risposta a questa domanda è necessario citare due tesi.

La prima sostiene che la rapida crescita dell'integrazione economica abbia incentivato la formazioni di gruppi di pressione che ritengono di pagare i costi di breve periodo e di essere esclusi invece dai benefici di lungo periodo (Irwin, 2002).

La seconda sostiene che il carattere invasivo delle norme che regolano le relazioni internazionali tende a ridurre la sovranità nazionale su alcuni temi sociali come la salute, la coesione sociale e l'ambiente e che quindi sia necessario opporsi.

La teoria economica invece suggerisce che l'integrazione economica tende ovviamente a far crescere il benessere delle nazioni coinvolte; mentre dal lato finanziario esistono forti perplessità associate ad una liberalizzazione eccessiva senza un coadiuvato sistema di controllo istituzionale sul commercio. L'apertura commerciale infatti genera degli effetti redistributivi a favore di alcuni e a danno di altri. A questo punto è necessario introdurre due temi associati alla globalizzazione che sono la povertà e la disuguaglianza.

2.1 Povertà e disuguaglianza

Per povertà si intende essenzialmente l'indisponibilità di reddito e beni materiali, tale da non garantire la «pura efficienza fisica» delle persone (Rowntree, 1901). Atkinson e Bourguignon (2001) invece, definiscono la povertà come «un'inadeguata capacità di disporre di risorse» (*inadequate command over resources*).

Il primo punto da chiarire quando si parla di povertà consiste nella fissazione della soglia che separa i poveri dai non poveri; si definiscono a tal proposito i concetti di povertà assoluta e relativa.

Nella povertà assoluta la definizione del livello di povertà riduce al minimo la comparazione del reddito tra gli individui di una comunità o paese. Si fissano i livelli di consumo che soddisfano i bisogni ritenuti minimi indicando la composizione del paniere di beni per i diversi tipi di spesa (alimentare, vestiario, cure sanitarie, istruzione, abitazione) al di sotto dei quali si verifica una situazione di povertà tale da pregiudicare la sussistenza e il benessere fisico. Successivamente si calcola il reddito di sussistenza pari al costo del paniere di beni necessario a questo fine. Le persone che hanno un reddito inferiore a questo livello vengono considerate povere. La povertà può quindi essere indicata dal numero di persone che hanno un reddito inferiore al livello di sussistenza. L'universo dei percettori di reddito viene suddiviso in due parti; i poveri e i non poveri e non vi è nessuna comparazione fra i redditi dei primi e dei secondi. Non effettuare questo tipo di comparazione non significa prescindere del tutto dal contesto nel quale l'individuo vive e dal tipo di attività svolta. Infatti viene fissata una linea di povertà diversa a seconda del grado di sviluppo del paese considerato.

Nella povertà relativa invece si compara il reddito di più individui o famiglie con quello di altri individui o famiglie in un dato tempo o luogo. Un primo modo per effettuare questa comparazione è quello di rapportare il reddito di ciascuno al reddito medio della collettività di appartenenza. Si può quindi stabilire che si verifichi una situazione di povertà relativa ove tale rapporto sia inferiore ad un dato valore prefissato. Alternativamente si possono utilizzare gli indici di disuguaglianza che riconoscono subito il carattere relativo della povertà e tendono a fornire una valutazione complessiva nella dispersione dei redditi degli individui.

Negli anni recenti il modo di intendere la povertà è leggermente cambiato soprattutto a seguito del lavoro svolto da Sen e da Desai. Sen, come già indicato in precedenza, ha sottolineato la necessità di considerare come indicatore di possibilità di scelta delle persone la capacità che esse hanno di dar forma a obiettivi, valori e impegni piuttosto che il loro reddito. Anche le Nazioni Unite hanno cercato di allargare il concetto di povertà associandolo ad un insufficiente livello di sviluppo umano. A tal proposito è stato indicato un indice di sviluppo umano associando al reddito pro capite, alla speranza di vita alla nascita e alla misura del livello di alfabetizzazione.

Con disuguaglianza, invece, si fa riferimento alla distribuzione del benessere tra individui/famiglie. Nelle discussioni sui costi della globalizzazione i termini disuguaglianza e povertà vengono molte volte usati come sinonimi anche se in realtà non lo sono. E' possibile infatti che in un paese dove il reddito è distribuito in maniera uniforme vi sia un elevato numero di poveri (esempio la Cina) e, al contrario, è possibile che un paese in cui ci sia un elevato grado di disuguaglianza non è presente nessun povero in termini assoluti. Povertà e disuguaglianza sono concetti collegati ma che è opportuno tenere ben distinti.

La povertà è una condizione umana non ritenuta accettabile dal punto di vista etico; non si può dire la stessa cosa per la disuguaglianza. La teoria economica suggerisce, inoltre, che la disuguaglianza può o non può essere un ostacolo alla crescita economica in base al grado di disuguaglianza esistente. Non esiste quindi una relazione lineare tra crescita e disuguaglianza, e la mancanza di incentivi ed il senso economico e sociale fanno sì che un basso livello della prima possa coesistere con un alto o un basso livello della seconda.

La globalizzazione è stata spesso accusata di aver contribuito all'aumento della povertà nel mondo e a testimonianza di ciò sono il numero di persone che a livello globale sono sottoposte a situazioni di vita non accettabili.

L'evidenza empirica inoltre dimostra come ci sia una correlazione di lungo periodo tra globalizzazione e disuguaglianza nella distribuzione del reddito.

2.2 Relazione tra crescita e povertà

Esiste una teoria denominata trickle down ("sgocciolamento") che afferma l'esistenza di un sicuro effetto positivo della crescita sulla povertà assoluta. Tale teoria è stata elaborata negli Stati Uniti e si basa sull'assunto secondo il quale i benefici economici erogati alla classi più abbienti, come ad esempio un alleggerimento dell'imposizione fiscale, favorisca di fatto l'intera società comprese la middle class e le fasce di popolazione marginali e disagiate. La teoria del trickle down associa direttamente la crescita economica, l'aumento della produzione industriale, la crescita del Pil e lo sviluppo a un contemporaneo miglioramento

della condizione economica dell'intera popolazione. Basterebbe quindi assicurare la crescita per risolvere il problema della povertà. E' chiaro che esistono una molteplicità di fattori che concorrono alla determinazione dell'effetto della crescita sulla povertà e alcune indagini empiriche dimostrano, in realtà, che soltanto il 24% della riduzione della povertà è spiegato dall'aumento della crescita. In particolare la crescita può ridurre la povertà tendenzialmente di meno al crescere del grado di sviluppo e del grado di disuguaglianza iniziale della distribuzione.

2.3 La teoria del commercio internazionale

Finchè la teoria del commercio internazionale viene presentata come diversa disponibilità dei tradizionali fattori di produzione nei vari paesi; può fornire scarse indicazioni circa le conseguenze dell'integrazione in materia di distribuzione del reddito. In maniera simile se formulata con riferimento alla disponibilità di lavoro qualificato e non qualificato nei diversi paesi, si possono trarre spunti utili ai fini di giudicare l'andamento della distribuzione personale.

Si può ad esempio affermare che il commercio internazionale tra paesi sviluppati e paesi in via di sviluppo porti ad un aumento delle differenze di retribuzione fra lavoro qualificato e non. Essendo più elevata la retribuzione del lavoro qualificato ne scaturirà un aumento delle disuguaglianze nella distribuzione personale del reddito nei paesi sviluppati e una loro diminuzione negli altri.

Se dalla teoria classica del commercio internazionale si passa alle nuove teorie (Grossman e Helpman 1991) le conseguenze appaiono molto diverse. L'introduzione del fattore tecnologico ha aumentato la domanda di lavoro qualificato nei paesi in via di sviluppo e ciò ha portato ad un aumento del divario remunerativo fra questo lavoro e il lavoro non qualificato. La teoria classica del commercio internazionale fornisce indicazioni scarse sugli effetti della crescita ma si può affermare che gli effetti tendono ad essere positivi. L'integrazione internazionale infatti fa aumentare il saggio di profitto e la produttività dei vari fattori.

E' possibile però che l'integrazione commerciale porti sia ad una riduzione delle disuguaglianze internazionali sia, in modo alterno, ad un loro aumento a seconda dei fattori di agglomerazione o di dispersione dell'attività produttiva nei vari paesi. Ciò dipende dalla prevalenza o meno dei fattori che favoriscono l'agglomerazione nel paese a discapito di quelli che portano alla delocalizzazione in paesi meno sviluppati.

Ma quindi il libero commercio internazionale è positivo? La varietà delle posizioni su questa tematica è molto ampia ed esistono molte critiche. Il minimo comune denominatore dei critici del libero scambio internazionale è l'accusa di iniquità. Il libero scambio non è equo in quanto si attua tra Paesi con diversi gradi di sviluppo e vede alcuni Paesi in posizione di vantaggio rispetto agli altri. Per questo motivo sarebbe necessario compensare gli squilibri con misure correttive.

Le iniquità tra i paesi sviluppati e quelli non sviluppati possono essere raggruppate in due categorie: da una parte quelle derivanti dalla diversità della struttura produttiva e dei rapporti di forza e potere; dall'altra quelle legate alla diversità delle legislazioni nazionali in materia di regolamentazione industriale, ambientale e di diritti umani.

Chi sostiene l'iniquità del primo tipo è generalmente portato a riconoscere che il commercio è uno strumento importante per accrescere il benessere. Le regole che lo governano, però, risultano essere scritte a favore dei paesi più ricchi e non tengono conto della vulnerabilità dei paesi in via di sviluppo. Uno studio sui costi e benefici del libero scambio, realizzato dall'organizzazione non governativa britannica Oxfam, suggerisce che un commercio basato su regole appropriate può aiutare milioni di persone ad uscire dalla povertà. Purtroppo questi benefici non si realizzano automaticamente. Così come è strutturato, il commercio internazionale è suscettibile di impoverire ulteriormente i paesi caratterizzati da un sistema produttivo basato su pochi prodotti a basso valore aggiunto, in cui i prezzi sono estremamente volatili.

L'incoerenza delle politiche commerciali adottate dai paesi più sviluppati è un esempio tangibile di questo squilibrio: strenui difensori del libero scambio quando si tratta di imporlo ai paesi poveri, nell'ambito dei programmi di aggiustamento

strutturale; essi se ne dimenticano quando si tratta di aprire i propri mercati alle importazioni di beni agricoli e tessili provenienti da quei paesi.

La seconda categoria individua la fonte di squilibrio nelle norme meno stringenti che nei paesi in via di sviluppo regolano questioni come il rispetto dei diritti dei lavoratori e la tutela dell'ambiente. Grazie a questo squilibrio legislativo, il libero commercio rende possibile lo sfruttamento dei lavoratori e dell'ambiente. Secondo questa critica tali disparità sono una giustificazione sufficiente affinché, a secondo della posizione ideologica, i paesi più poveri mantengano un regime commerciale chiuso, e quelli più sviluppati adottino restrizioni commerciali nei loro confronti.

Il fenomeno del protezionismo si giustificerebbe in nome della coerenza con i principi etici prevalenti nei paesi sviluppati, per evitare una presunta "race to the bottom" (spirale al ribasso): se siamo contrari allo sfruttamento del lavoro minorile nel nostro paese, dobbiamo fare di tutto in modo tale che cessi anche nei nostri partner commerciali. Inoltre erigere barriere sanerebbe una situazione di concorrenza sleale detta dumping sociale o ambientale, evitando che l'estrema libertà legislativa costituisca un ingiustificato vantaggio di costo per i produttori nei paesi in via di sviluppo e che ciò possa ripercuotersi negativamente sulle norme sociali e ambientali.

2.4 La libera circolazione dei capitali

La libera circolazione dei capitali è dannosa per i paesi poveri? Lo scetticismo sui benefici associati alla libera circolazione dei capitali è sempre stato elevato. Il susseguirsi di crisi finanziarie intercorse nell'ultimo decennio, anche in paesi considerati solidi, e il loro diffondersi su scala mondiale hanno contribuito ad aumentare questo scetticismo. A testimonianza di ciò, basta riportare questo dato; quaranta dei centoventi mesi degli anni Novanta sono stati caratterizzati da una crisi di rilievo. Economisti come Paul Krugman e Joseph Stiglitz hanno ripetutamente richiesto una maggiore cautela in materia di apertura dei mercati finanziari soprattutto per quei paesi che non hanno istituzioni finanziarie solide e adeguatamente sviluppate.

Paul Krugman, durante la crisi asiatica, invitò in maniera assidua il governo malese ad imporre delle restrizioni sui flussi di capitale in uscita e Joseph Stiglitz nella sua pubblicazione intitolata “La globalizzazione e i suoi oppositori”, criticò l'imposizione della liberalizzazione del conto capitale contenuta nei piani strutturali del Fondo Monetario Internazionale (FMI), dicendo che l'apertura agli investimenti di breve termine e il mantenimento dei tassi di cambio fissi portò a innescare e a propagare la crisi asiatica.

Dopo una prima parte caratterizzata da una visione liberalista (anni Ottanta e Novanta) il FMI ha riconosciuto la necessità di adottare un approccio più attento e graduale in materia di apertura ai mercati finanziari. L'apertura dei conti di capitale deve essere effettuata in maniera ordinata e sequenziale, nella misura in cui i vari paesi siano in grado di sostenerne le conseguenze.

Ma quali sono le critiche che vengono mosse nei confronti della libera circolazione dei capitali e i rispettivi rimedi?

L'apertura finanziaria permette ai capitali di entrare e uscire liberamente da un paese, ma espone lo stesso all'irrazionalità del mercato finanziario e ad attacchi speculativi creando instabilità e probabilità di crisi bancarie. Considerato l'elevato grado di integrazione finanziaria e commerciale, queste crisi si ripercuotono rapidamente sull'intero mercato globale.

Come sappiamo le transazioni finanziarie a breve termine hanno principalmente uno scopo speculativo. La liberalizzazione dei mercati, inoltre, riduce la capacità di imposizione fiscale dei governi privandoli di un'importante fonte di finanziamento della spesa e creando quindi ancora più rischio di disuguaglianza e povertà. La liberalizzazione riduce anche la sovranità nazionale, trasferendo il potere nelle mani della finanza internazionale.

Doug Henwood, direttore del «Left Business Observer» analizza l'economia e la politica del moderno sistema finanziario con spirito critico. Secondo Henwood l'economia mondiale sarebbe schiava degli interessi della finanza, che non potendo più contare sulla redditività degli investimenti produttivi nei paesi sviluppati ha imposto ai paesi emergenti la liberalizzazione finanziaria. Il capitale viene spostato rapidamente da un mercato ad un altro per cercare di ricavare profitto dai differenziali dei tassi di interesse sfruttando le imperfezioni del mercato. Gli hedge

funds, fondi comuni di investimento gestiti da società di investimento professionali, investono in un numero sempre più crescente di mercati, realizzando operazioni simultanee per trarre profitto dalla differenza tra valore nominale e reale delle monete.

Attratti dai tassi di interesse elevati e dai tassi di cambio fissi gli speculatori investono i propri soldi per gonfiare le bolle dei mercati immobiliari e azionari che ad un certo punto scoppiano, come dimostrato con la crisi finanziaria degli anni Novanta.

Una reazione contro l'integrazione dei mercati si verificò nel periodo interbellico. Come riporta Karl Polanyi nella "Grande trasformazione" in questo periodo si ebbe una reazione contro il principio di autoregolazione del mercato che interessò segmenti eterogenei del mercato e culminò con l'adozione di politiche economiche protezioniste tese a ridurre i movimenti di capitale.

Queste politiche portarono all'abbandono del sistema internazionale dei cambi fissi fondato sulla base aurea e bloccarono il processo di globalizzazione sempre più imponente. La risposta alle crisi interbelliche fu l'istituzione del sistema di Bretton Woods (1945-71). Bretton Woods prevedeva una serie di accordi e di regole per governare i rapporti economici e finanziari al fine di impedire ed evitare le situazioni che diedero vita al secondo conflitto mondiale. Secondo gli storici tra le cause della guerra c'erano anche la diffusa pratica del protezionismo, la svalutazione eccessiva dei tassi di cambio per ragioni compensative e la scarsa collaborazione tra i paesi in termini di politica monetaria. I due principali obiettivi di Bretton Woods erano quelli di creare le condizioni per una stabilizzazione dei tassi di cambio rispetto alla valuta principale, il dollaro, ed eliminare le condizioni di squilibrio determinate dai pagamenti internazionali. A tal proposito fu istituito il Fondo Monetario Internazionale e la Banca internazionale per la ricostruzione e lo sviluppo. L'obiettivo del Fondo era quello di controllare la liquidità internazionale e coadiuvare i vari paesi nel caso di difficoltà nella bilancia dei pagamenti. In questo contesto la possibilità di adottare restrizioni sui movimenti di capitale era ampiamente utilizzata e tollerata dal FMI.

La guerra del Vietnam e il forte aumento della spesa pubblica e del debito americano segnarono la fine del sistema istituito a Bretton Woods.

I processi di integrazione economica e politica successivi hanno progressivamente smantellato le restrizioni di capitali e l'integrazione economica e politica successiva ha di nuovo raggiunto i livelli antecedenti alla Prima guerra mondiale. Il susseguirsi di crisi finanziarie ha via via rafforzato lo scetticismo nei confronti del capitale finanziario e rianimato i movimenti di protesta contro la finanza internazionale, anche se c'è da dire che nemmeno i più critici sono mai arrivati a proporre una totale chiusura dell'economia ai movimenti di capitale.

Sono stati quindi proposti dei rimedi volti a proteggere l'economia nazionale dai movimenti speculativi, a eliminare i paradisi fiscali e a creare regole e sistemi di salvaguardia per limitare e prevenire le crisi finanziarie.

Walden Bello, direttore del centro studi Focus on the Global South di Bangkok e esponente del movimento antiglobalizzazione, ha sostenuto la necessità di imporre controlli sui movimenti di capitale a livello regionale e nazionale per contrastare la finanza globale. I controlli sarebbero gestite da autorità regionali e sarebbero parte di un piano predefinito di "deglobalizzazione".

Attac (Associazione per la tassazione delle transazioni finanziarie e per l'aiuto ai cittadini) è un'associazione orientata alla tutela della dignità e della protezione dell'ambiente e, quindi, di opposizione alle politiche neoliberiste. L'idea principale di questa associazione è stata quella di introdurre la Tobin tax. La Tobin tax, che prende il nome dal premio Nobel per l'economia James Tobin, fu proposta nel 1972, e prevedeva di colpire tutte le transazioni sui mercati valutari per stabilizzarli. L'obiettivo era quello di penalizzare le speculazioni valutarie e contemporaneamente di procurare fondi da destinare alla comunità internazionale. L'aliquota prevista sarebbe stata tra lo 0,05% e l'1% e avrebbe garantito circa 166 miliardi di dollari all'anno (il doppio della somma annuale necessaria per togliere dal mondo la povertà estrema). Ovviamente si trattava di una stima, visto che alcuni sostengono che la cifra incassata realmente sarebbe stata molto inferiore. La proposta ha guadagnato un crescente supporto trovando molti sostenitori anche nel mondo accademico.

Nonostante il suo appeal teorico, la Tobin tax è considerata inattuabile in pratica, per due ragioni principalmente. In primo luogo, affinché la tassa possa essere efficace, sarebbe necessario che fosse adottata contemporaneamente da tutti i

paesi. Se non fosse così ci sarebbe un incentivo per gli investitori ad effettuare transazioni valutarie nei paesi in cui non viene applicata vanificandone gli effetti. In secondo luogo, c'è il problema di definire la base di imposta. L'elevato grado di sofisticazione delle transazioni finanziarie e la molteplicità degli strumenti impiegati rende questo compito assai complicato e ricco di insidie.

Istituzioni internazionali ed economisti sono generalmente concordi nella diagnosi dei rischi di crisi finanziarie e nella necessità di adottare un sistema graduale di liberalizzazione, in modo di migliorare la trasparenza dei mercati e la capacità di supervisione delle istituzioni di controllo e l'Architettura Finanziaria Internazionale (AFI) a partire dal FMI e dalla Banca Mondiale. Minori accordi invece esistono su come riformare questa architettura e sui provvedimenti per limitare i costi associati alle crisi.

2.5 Distruzione o creazione di posti di lavoro

Un altro tema che è interessante trattare, visto che ci tocca particolarmente in questi ultimi anni, è se la globalizzazione crea o distrugge posti di lavoro.

La libera circolazione delle merci nel mercato ha portato ad un aumento delle importazioni ed esportazioni.

Le importazioni entrano molto spesso in competizione con le produzioni interne e chiaramente possono contribuire a diminuire l'occupazione in determinati settori. Allo stesso tempo le esportazioni e gli investimenti esteri creano altri posti di lavoro in nuovi settori. Mettere quindi delle barriere alle importazioni può voler dire aumentare l'occupazione nei settori protetti ma nello stesso tempo si generano effetti negativi in settori a valle del processo produttivo che sarebbero costretti ad acquistare gli input per la produzione ad un costo più elevato, diventando quindi meno competitivi sul mercato nazionale e su quello internazionale. Per cui anche l'eccessivo protezionismo può ridurre il numero di posti di lavoro.

Il peso del commercio estero nella determinazione dell'occupazione totale di una economia è messo in secondo ordine rispetto alle altre variabili macroeconomiche

e alle caratteristiche legislative e istituzionali del mercato del lavoro. Nelle economie moderne e dinamiche di oggi, inoltre, i posti di lavoro si creano e si distruggono non solo a causa del commercio estero ma anche per l'azione svolta da shock tecnologici e di domanda. Il cambiamento tecnologico ha sollecitato la domanda di lavoratori più qualificati determinando l'ampiamiento del differenziale retributivo tra i lavoratori qualificati e quelli non qualificati denominato skill premium. Questi effetti evidenziati nel mercato del lavoro hanno avuto delle conseguenze anche sulla dinamica della disuguaglianza retributiva.

Un'idea diffusa è che la crescente disuguaglianza nelle retribuzioni si rifletta sulla disuguaglianza dei redditi disponibili anche per l'ipotesi secondo la quale la capacità redistributiva del welfare risentirebbe negativamente dei processi di globalizzazione.

Come sappiamo il mercato del lavoro negli ultimi anni si è profondamente modificato, con l'introduzione di dosi sempre più elevate di flessibilità.

L'ampiamiento del divario salariale tra lavoratori qualificati e non qualificati non è imputabile ai maggiori salari dei lavoratori qualificati ma ai ridotti salari dei lavoratori privi di qualifiche e le cause sono da ricercare nelle politiche di deregolamentazione del mercato del lavoro che avrebbero contribuito a peggiorare la disuguaglianza retributiva.

3. RESPONSABILITÀ AZIENDALE E GRANDE DISTRIBUZIONE

Imprese e consumatori attribuiscono sempre maggiore importanza ai comportamenti responsabili, infatti è aumentato il numero di consumatori che dichiarano di essere pronti ad abbandonare una marca per motivi legati a fattori ambientali. Anche le aziende stanno ponendo sempre più attenzione al tema ambientale e sociale.

Particolare coinvolgimento e responsabilità in tema ambientale viene posta dalle imprese distributive in quanto in questo modo hanno la possibilità di differenziarsi dalla concorrenza che è l'elemento che viene percepito maggiormente sia dalle imprese generaliste che da quelle specializzate.

Il tema relativo alla "responsabilità aziendale" si pone oggi come nuovo terreno di confronto competitivo. La causa è l'evoluzione generale dei valori che si pongono a fondamento del rapporto impresa-ambiente e del complesso di fattori economici, sociali e ambientali che stanno alla base dei concetti di produzione, consumo e cultura. L'obiettivo è quello di superare il concetto di responsabilità aziendale legato alla valorizzazione del capitale investito dagli share-holders arrivando a creare le condizioni utili affinché tutti i soggetti coinvolti siano parte di una stessa cultura della produzione, del mercato e del territorio.

Il tema coinvolge non solo la responsabilità d'impresa ma anche quella di tutti gli attori coinvolti; si parla infatti di responsabilità del consumatore relativamente a tutti gli aspetti del consumo responsabile connessi alla qualità dei prodotti, all'equilibrio ambientale e sociale e di responsabilità delle varie istituzioni, internazionali e nazionali, pubbliche o private alle quali spetta il compito di supportare, orientare e soprattutto controllare e certificare l'effettivo esercizio di tale responsabilità.

Di fronte ai continui cambiamenti che caratterizzano i mercati le imprese devono essere sempre più attente a riformulare le proprie strategie e politiche, in una o più aree aziendali per rispondere alle esigenze del consumatore. Tali innovazioni hanno come obiettivo quello di modificare il posizionamento, lo sviluppo e le performances dell'azienda. L'etica, il sociale e l'equilibrio con il territorio sono temi che le imprese devono affrontare anche se a volte sono ritenute in contrasto con il

fine istituzionale della valorizzazione del capitale investito. Nella cultura originaria di impresa l'attenzione era tutta su fattori legati all'efficienza e efficacia della produzione e sul rapporto qualità/convenienza, il resto faceva da corollario. Quello che invece oggi si sta delineando è un complesso di valori che molte volte portano a scombinare gli equilibri aziendali.

3.1 Sviluppo sostenibile, economia di filiera e territorio

Il numero di significati che si danno al termine di responsabilità sono molto ampi e coinvolgono più soggetti economici; più precisamente la catena di soggetti economici che sono coinvolti nel ciclo di produzione, distribuzione e consumo e che si ispirano a valori etici, sociali e ecologici. Il concetto che esprime i vari aspetti della responsabilità e che coinvolge tutti i soggetti della filiera produttiva è quello di *sviluppo sostenibile*.

«Lo sviluppo è sostenibile se soddisfa le esigenze del presente senza compromettere la capacità delle generazioni future di soddisfare le loro esigenze» (WCED, 1987).

Il termine sviluppo sostenibile include tre dimensioni fondamentali:

- 1) salvaguardia dell'ambiente;
- 2) rispetto dei diritti umani;
- 3) equità nella distribuzione del valore

All'origine della filiera ci sono le tecniche di produzione, le condizioni di lavoro, la salvaguardia dell'ambiente, il contesto economico locale che richiedono un'attenzione specifica per l'insieme dei problemi che devono essere gestiti con una politica territoriale rivolta allo sviluppo e alla creazione di valore aggiunto. A valle della filiera, dove il prodotto viene collocato sul mercato, l'impresa si lega fortemente alla comunità con l'offerta del prodotto finale e di servizi, ma anche con la promozione di valori sociali e azioni rivolte a sensibilizzare la collettività alla tutela dell'ambiente.

La vicinanza al mercato rende sempre più ricco il tema della responsabilità in relazione alla politica territoriale e di salvaguardia dell'ambiente.

La sempre maggior sensibilizzazione dei consumatori ai temi dell'economia solidale mette in relazione l'operato dell'impresa con il contesto dell'origine, unendo così i due momenti.

E' chiaro che il legame impresa-ambiente si sta sempre più consolidando anche attraverso l'operato di varie istituzioni pubbliche e private come le Camere di Commercio, gli istituti di ricerca e il Ministero del Lavoro; con interventi mirati a sottolineare il contributo della responsabilità sociale alla competitività delle imprese e del sistema paese.

L'obiettivo di queste istituzioni è quello di superare un approccio debole alla responsabilità sociale da parte di alcune imprese affinché le risorse che le stesse intendono dedicare al territorio siano sempre maggiori, in modo da raggiungere una massa critica e contribuire alla realizzazione di una welfare society. A tale scopo sono previsti degli incentivi vari a fronte di una partecipazione attiva delle imprese agli investimenti in welfare sul loro territorio.

La proposta elaborata in tal senso dal governo italiano vuole, infatti, coinvolgere le imprese nel finanziamento delle politiche del welfare in cambio di agevolazioni fiscali e accesso privilegiato a fonti di finanziamento, il tutto in una logica di collaborazione fra pubblico e privato (Labitalia 2003). In una economia dove le relazioni fra le imprese sono sempre più importanti, queste sollecitazioni dall'esterno costituiscono un incentivo per tutto il sistema, con un effetto che risale a monte verso i fornitori. I problemi legati alla responsabilità condivisa all'interno della filiera devono comunque essere analizzati tenendo conto delle asimmetrie dimensionali dei soggetti interessati e della conseguente capacità di informazione, conoscenza e controllo.

Il valore strategico della filiera risulta quindi essere fondamentale ed è perciò necessario creare delle politiche di governo dell'intera filiera e una stretta collaborazione tra tutti i soggetti coinvolti nel processo.

E' quindi importante ricostruire i canali e analizzare relazioni e strutture. In particolare risulta importante considerare non solo il ruolo del produttore, ma anche quello del distributore soprattutto quando di grandi dimensioni e con forti capacità di coinvolgere e influenzare il consumatore finale in una logica di integrazione verticale.

3.2 La responsabilità sociale nella distribuzione

Il campo di analisi in questa parte ricade nella responsabilità relativamente alle imprese commerciali, in particolar modo in quelle della grande distribuzione al dettaglio, che al pari delle grandi imprese industriali governano le filiere di produzione e distribuzione.

Nelle grandi imprese commerciali è evidente la natura della responsabilità in relazione al rapporto esistente con i fornitori, spesso di minori dimensioni, con basso controllo del mercato finale e sempre più vincolati ad un rapporto di dipendenza diretta dall'impresa commerciale.

La vicinanza al consumatore delle imprese commerciali e la possibilità di interpretare ed influenzare i bisogni e le aspettative del consumatore permette a tali imprese una capacità d'intervento maggiore rispetto a quelle industriali.

La posizione della grande impresa commerciale, ultimo anello della catena del valore, dispone di una vista ampia che abbraccia tutta la sequenza di fasi che caratterizzano la realizzazione e la commercializzazione di un prodotto o servizio. Ed è proprio qui che nasce il problema di dare garanzie e trasparenza all'intera filiera, si parla a tal proposito di "rintracciabilità". La rintracciabilità esprime la necessità di dare una visione globale dei processi, per controllarli e gestirli in proprio o attraverso una catena di relazioni che risalgono a monte della filiera. Fino ad arrivare ai soggetti e luoghi delle prime fasi di produzione-coltivazione-estrazione delle materie prime per garantire qualità ed equilibrio alle componenti del prodotto ma soprattutto valori ambientali, etici e sociali dei processi produttivi. Al destinatario finale, che sta alla fine della catena del valore, tutte le fasi della catena produttiva dovranno essere evidenti e conoscibili.

Nel punto di vendita finale si incontrano prodotti, comportamenti di acquisto, stili di vita, bisogni materiali e immateriali che si rapportano gli uni agli altri aprendo numerose possibilità e composizioni di offerta. Ecco perché assume un valore fondamentale il marketing del distributore (retailing marketing). Ma non è solo questione di prodotti e di immagine; l'impresa commerciale infatti gioca su una formula complessa di prodotti e servizi, sulla visibilità del luogo e sul piacere di

una esperienza totale che coinvolge tutti i sensi, che non è quindi solamente una esperienza di acquisto.

Il rapporto con la clientela diventa quindi più diretto e gli investimenti volti a fidelizzare il cliente al punto vendita diventano fondamentali per costruire un brand di prodotto.

Nell'esperienza delle imprese commerciali avanzate, relativamente ai temi della responsabilità e dello sviluppo sostenibile, colpiscono soprattutto questi aspetti:

- il rapporto fra tipo di format e dimensioni relative e il modo di sviluppare e sfruttare in termini di retailing marketing e posizionamento sul mercato i temi dei valori etici e ambientali;
- la messa in evidenza della correlazione fra l'assunzione di questi valori e il problema del controllo della filiera, e quindi della sua "rintracciabilità"; problema che viene gestito dando vita a circuiti dedicati, caratterizzati da snellezza e forte accentramento delle decisioni; oppure a collegamenti con i circuiti "alternativi" del Commercio Equo e Solidale, con la difficoltà di rendere compatibile la propria gestione con le strette regole che li governano, ma aprendo allo stesso tempo una reale potenzialità di sviluppo per i loro prodotti;
- le implicazioni che l'assunzione di valori etici, sociali, ambientali legati allo sviluppo sostenibile comporta per il retailing marketing che si trova a gestire ormai un mix di "prodotti, servizi e valori" con nuovi strumenti e contenuti di comunicazione, per i quali deve necessariamente rinnovarsi, rispettandone l'intrinseca coerenza e cercando di sfruttarne le potenzialità nel rapporto con la clientela, nella gestione, soprattutto quella del personale, e nel più generale rapporto con la società e il territorio.

3.3 Le iniziative per consolidare la sostenibilità aziendale

Assicurare la sostenibilità aziendale non è una questione facile e non esiste una formula matematica per realizzarla. Esistono però, una serie di iniziative che mirano a consolidare la sostenibilità dell'impresa. Possiamo distinguere le

iniziative relative ai processi produttivi da quelle che sono invece relative ai prodotti e servizi offerti alla clientela.

Per quanto riguarda i processi produttivi, il passo iniziale per favorire una strategia rivolta a consolidare la sostenibilità aziendale è la nomina all'interno della struttura di un responsabile che segua con continuità gli interventi migliorativi. Nelle imprese più grandi in genere, viene costituito un ufficio apposito con una specifica divisione interna dei lavori che consenta di seguire ogni singolo intervento da eseguire. Uno dei settori più importante riguarda l'ambiente esterno ed interno. Le aziende stanno adottando un sistema di gestione ambientale (SGA) che può ottenere una certificazione (ISO 14000 e/o EMAS) che ne garantisca la conformità con standard riconosciuti. Per ottenere queste certificazioni l'impresa deve cercare di portare l'inquinamento generato dall'attività produttiva sotto certi valori standard, riducendo o riciclando i rifiuti e minimizzando i consumi energetici. Anche i prodotti e i servizi offerti alla clientela devono essere sempre più compatibili con la sostenibilità dello sviluppo. A tal proposito è stato adottato uno strumento che favorisca la responsabilità sociale dell'impresa denominato *reporting*. Tale strumento permette di garantire elevati standard etici dei comportamenti aziendali e favorisce il monitoraggio da parte delle autorità e degli stakeholder. Il primo passo è stato l'utilizzo del reporting economico-finanziario introdotto negli anni trenta e diventato in seguito obbligatorio per legge. Il reporting economico-finanziario, insieme al bilancio di esercizio, permette di assicurare e garantire la correttezza dei comportamenti gestionali. Il reporting etico invece, si è sviluppato solamente più recentemente. Quello che bisogna capire è che la sostenibilità dello sviluppo è strettamente collegata al rispetto contemporaneo dei criteri ambientali e sociali. Il reporting di sostenibilità, che comprende al suo interno il reporting sociale, etico e ambientale, riveste un'importanza fondamentale per consolidare la sostenibilità aziendale. Tutte queste iniziative permettono di aumentare la trasparenza dell'attività dell'impresa nei confronti del mercato. Se i clienti e gli stakeholder orientano le proprie scelte a favore delle imprese più socialmente responsabili, queste verranno favorite e saranno sempre più incentivate a diventare socialmente responsabili creando dei circoli virtuosi.

La reputazione di un'impresa ha un valore non solo etico e di prestigio ma anche economico. La reputazione di una società per azioni, secondo alcune stime, contribuisce a più di un terzo del suo valore. Le imprese socialmente responsabili hanno più possibilità di consolidare la propria reputazione e rischiano meno di perderla. E questo è molto importante perché, come sappiamo, la reputazione è qualcosa di molto difficile da guadagnare ed è invece molto facile perdere.

L'adozione e l'efficienza nel campo della responsabilità sociale può essere vista anche come una forma di pubblicità gratuita per l'azienda. Esistono infatti molti premi per le società che hanno redatto i migliori report di sostenibilità e l'attribuzione di questi premi è molto enfatizzata e messa in risalto dai mass media. E' presente inoltre un rating relativo alla responsabilità sociale dell'impresa pubblicato periodicamente dalla stampa specializzata.

3.4 L'evoluzione del mercato in tema di responsabilità aziendale e sviluppo sostenibile

Anche per la distribuzione commerciale, come per altri processi, ci sono stati notevoli cambiamenti nel corso degli anni, dovuti ad innovazioni tecnologiche e allo sviluppo dei processi di internazionalizzazione.

Per un lungo periodo, il coinvolgimento in ambito dei valori etici, sociali e ambientali è stato basso. Solamente intorno agli anni '70 si è sviluppato il fenomeno del commercio equo e solidale che prende piede attraverso la nascita di importatori di prodotti "solidali" provenienti dal sud del mondo e destinati ai paesi industrializzati. Queste nuove figure nascono con motivazioni esclusivamente etico e sociali, quindi del tutto estranee al mondo del commercio tradizionale e alle logiche di profitto.

Un profondo cambiamento invece si ebbe alla fine degli anni 80' a causa dei processi di globalizzazione sempre più consistenti, dall'aggravarsi del divario fra Nord e Sud del mondo, dalle minacce di una sempre più grave compromissione dell'ambiente e dalla maggiore maturità e consapevolezza del consumatore in tema di responsabilità ambientale e sociale.

A questo punto anche le imprese commerciali vengono coinvolte in una sempre maggiore offerta di prodotti e servizi ispirata a valori etici, sociali e ambientali e tutto ciò diventa un elemento di differenziazione dalla concorrenza per posizionarsi in nicchie di mercato con ottime possibilità di sviluppo. Il fenomeno infatti coinvolge più settori merceologici e format diversi.

Per alcune imprese nasce una vera e propria specializzazione. Il settore maggiormente interessato è quello della distribuzione alimentare con la nascita dei prodotti biologici e i prodotti equi e solidali. A questi si affiancano anche prodotti della cura della persona e di bellezza, prodotti di artigianato e di abbigliamento e nel settore finanziario si sviluppa l'offerta di fondi di investimento etici ed ecologici. La combinazione di questi prodotti legati a valori etici, sociali e ambientali ha permesso la creazione di punti vendita e catene di negozi originali ed esclusivi come NaturaSì o Bio c'bon.

Ma anche nella distribuzione generalista la vendita di tali prodotti sta diventando di fondamentale importanza.

La presenza di prodotti legati allo sviluppo sostenibile nell'assortimento di un punto vendita mira ad esprimere una strategia che abbraccia più valori e ad un rinnovamento dell'immagine dell'insegna in modo da offrire più garanzie al cliente attraverso un impegno e un'attenzione ai temi ambientali e sociali che va al di là della semplice offerta commerciale.

Il mondo anglosassone è in anticipo su questi temi, seguito dalla Francia con il caso Carrefour. In Italia da sottolineare è il caso Coop che ha iniziato da qualche anno un suo processo di sensibilizzazione. Il primo passo è affacciarsi ai temi ambientali per poi passare a una visione più ampia e complessa dello sviluppo sostenibile.

A tal proposito mi sembra utile riportare alcuni interventi fatti al Summit Mondiale del Commercio Alimentare da parte dei responsabili del gruppo Carrefour.

Carrefour è un gruppo francese della distribuzione, secondo al mondo dopo lo statunitense Wal Mart, presente in 30 paesi, che si propone di essere "al cuore della società, prima di essere al cuore dell'economia", orientando tutta la propria organizzazione all'adattamento ai vari contesti locali, cogliendo al contempo i valori che sono di tutti e focalizzando la propria missione nel servire i consumatori e nell'"accompagnare lo sviluppo della classe media mondiale", garantendo un

“commercio moderno, sicurezza alimentare, prezzi, qualità e fluidità dei flussi in collaborazione con le industrie”. Un “lavoro immenso sul piano della realizzazione economica come sul piano della responsabilità sociale” (LSA 2002). In occasione del Summit Mondiale del Commercio Alimentare, il Presidente e Ceo del gruppo arriva a dire che “le imprese della distribuzione dovranno prendere in considerazione i mutamenti intervenuti nella società, integrando una dimensione etica nella loro strategia, altrimenti i rischi saranno molto elevati e si finirà per pagarlo a caro prezzo in futuro” (Bernard, 2003). Altri interventi allo stesso Summit, indicano il senso della globalizzazione e la nuova mission dei distributori, soprattutto alimentari: “costruire un nuovo tipo di capitalismo al servizio del vasto mercato costituito dalle popolazioni a basso reddito”, uno spazio di mercato enorme che offre opportunità di crescita e di impatto sociale. Secondo alcuni osservatori, la futura espansione internazionale dei distributori alimentari dovrà riflettere questo pensiero prevalente: “Le fasce agiate della popolazione offrono solo un limitato potenziale di crescita e quindi lo sviluppo deriverà dall’essersi assicurati la fedeltà dei clienti a basso reddito. Per raggiungere questo obiettivo, tuttavia, le società dovranno essere molto più attente al problema della povertà.” (Cohon, Brugmann, 2003).

Tutte le grandi imprese di distribuzione incominciano a dotarsi di unità organizzative interne dedicate al problema. All’esterno invece nascono istituzioni che promuovono e monitorano il fenomeno e il rispetto dei valori in termini di qualità offerta, conseguenze sociali dell’operato delle imprese, effetti sull’ambiente e iniziative umanitarie sul territorio.

C’è quindi bisogno di figure professionali in grado di coniugare il management con la “scienza morale” e che sappiano apportare gli opportuni adattamenti alle imprese ai nuovi temi che sensibilizzano il consumatore. Parallelamente a tutto ciò le grandi insegne stanno creando delle associazioni e fondazioni con lo scopo di finanziare e sostenere missioni umanitarie.

L’attenzione alla responsabilità sociale e ambientale dell’impresa, come abbiamo visto, implica delle scelte strategiche e organizzative che abbracciano l’intera filiera produttiva. Questo comporta un controllo e un’attenzione verso tutti i soggetti coinvolti ed è reso possibile attraverso:

- la qualità delle relazioni con i fornitori;
- un controllo totale integrato da monte a valle;
- un incontro con filiere già fortemente orientate ai valori dello sviluppo sostenibile;

A tal proposito è necessario introdurre il concetto di rintracciabilità della filiera come strumento di verifica e garanzia dei sistemi di gestione della qualità, capace di ricostruire la storia e il percorso del prodotto attraverso un'identificazione documentale.

La rintracciabilità di filiera è legata a norme cogenti che mirano ad individuare e correggere eventuali problematiche legate principalmente alla tutela e salute del cittadino consumatore (reg. UE 178/2002, D. CEE 2001/18, Dir. CEE 1760/2000, d.lgs. 155/97), e alla possibilità per le imprese di identificare le responsabilità di ogni attore coinvolto nella filiera del prodotto.

I sistemi di rintracciabilità permettono il monitoraggio di tutte le fasi della filiera individuando e razionalizzando i flussi logistici, riducendo i costi di gestione e intervenendo in modo tempestivo sulle cause di non conformità a garanzia dei soggetti più deboli.

Carrefour ad esempio conta ben 112 "filiera qualità" relative a prodotti freschi (e precisamente 33 per il pesce, 5 di formaggi, e poi carni, frutta, verdura, prodotti biologici). I produttori che puntano a concludere contratti con le grandi insegne sono sempre più numerosi, alcuni di essi sono già responsabili di organismi per la difesa dei prodotti con marchio di origine controllata e risultano perciò soggetti già sensibili ai problemi legati alla qualità e al controllo della filiera. I grandi distributori, dal canto loro, impegnano l'insegna in un rapporto di fornitura duraturo, che garantisce una qualità definita e concordata, la tracciabilità della filiera e il rispetto dell'ambiente.

3.5 Retailing marketing e sviluppo sostenibile

Le politiche di retailing marketing diventano fondamentali per lo sviluppo strategico del consumo etico. Particolare attenzione viene posta sul

comportamento di acquisto del consumatore che è collegato all'offerta del punto vendita e alle strategie del distributore.

L'offerta di prodotti etici sta diventando sempre più fondamentale per il fattore competitività e molti distributori hanno deciso di specializzarsi o affiancare alla propria specializzazione i valori dello sviluppo sostenibile.

Le politiche e le strategie di retailing marketing sono importanti anche per i prodotti fair (prodotti equo e solidali certificati) il problema di fondo è quello di riuscire a dare visibilità e consolidare la nicchia di mercato sfruttando la forza dei nuovi valori.

Con questi prodotti tende anche a modificarsi il concetto di fidelizzazione del cliente e dei mezzi necessari per raggiungerla. Il coinvolgimento del cliente non è più calcolato sulla semplice continuità di acquisto, ma piuttosto sulla sua adesione a dei valori, a delle idee e programmi espressa anche dalla partecipazione ad attività condivise con altri clienti per informarsi e agire in favore dei valori professati.

Alcune attività mirano a disdegnare le tradizionali vie di propaganda per affidarsi al proselitismo di una clientela attiva, formata e organizzata per consolidare il senso di appartenenza e lo spirito di adesione all'insegna. Vengono inoltre utilizzate strategie di marketing ispirandosi all'immagine e all'operato di alcune associazioni ecologiste, con messaggi forti per promuovere movimenti per la protezione dell'ambiente.

Tale coinvolgimento è in linea con i principi del marketing esperenziale, che considera il vissuto e il comportamento che ne deriva come frutto della percezione dei sensi, delle emozioni e delle esperienze con oggetti, luoghi e relazioni sociali.

Le forme tradizionali di comunicazione e propaganda rimangono comunque attive per associare i valori legati alla tutela dell'ambiente e alla qualità del prodotto ai principi di eticità ed equità nella gestione dei processi.

Il marketing ispirato allo sviluppo sostenibile non è solo delle imprese specializzate ma anche delle imprese generaliste che lo affiancano all'offerta tradizionale. Per tutte le leve di marketing, assortimento, comunicazione e merchandising si ha una sinergia e un potenziamento dell'azione di retail marketing.

Un aspetto da rilevare è la conflittualità sul differenziale di prezzo che caratterizza questi prodotti. Fattore in contrasto con le esigenze del consumo di massa, con le imprese sempre più impegnate a ridurre i prezzi e a contenere i costi in questa fase di stagnazione dell'economia. Tali necessità si ripercuotono negativamente a monte della filiera produttiva. Con questi prodotti le filiere tendono ad alzare invece che a comprimere i margini del prodotto e a ciò si devono aggiungere dei costi logistici legati ai bassi volumi e alla dispersione dei luoghi di approvvigionamento. Ecco il motivo per cui alcuni distributori stanno adottando politiche di contenimento dei propri margini sui prodotti fair per contenere i prezzi e avere maggiori possibilità di sviluppo del mercato; almeno nella fase iniziale.

Per favorire la vendita dei prodotti fair alcuni distributori stanno allestendo dei punti vendita dedicati per favorire una buona visibilità dei prodotti.

Molte volte si pensa ci sia una certa prudenza a dare visibilità ai prodotti etici, quasi per paura che possa avere un riflesso negativo sui prodotti a marchio commerciale.

Molte incertezze sui prodotti fair derivano anche dai consumatori. I consumatori disposti ad acquistare prodotti etici sono ancora una piccola minoranza, ciò è dovuto in parte ai prezzi più elevati e in parte alla poca ampiezza dell'assortimento oltre che alla naturale resistenza del consumatore di fronte ad un nuovo prodotto poco conosciuto sul mercato.

La possibilità delle imprese di sfruttare il potenziale dei prodotti equo e solidali dipenderà quindi dalla capacità delle stesse di sollecitare la conoscenza del consumatore attraverso un assortimento più ampio e prezzi non troppo elevati.

3.6 Responsabilità aziendale: conclusioni finali

La responsabilità aziendale nelle imprese commerciali, riferito in particolar modo alla sua formula più attuale e complessa della Corporate Social Responsibility, permette di studiare una serie di aspetti significativi anche se non esiste ancora

una lettura sistematica del fenomeno. Gli spunti di analisi e le esperienze testimoniate sono ancora scarse anche se risulta essere un fenomeno che ormai ha raggiunto una notevole risonanza.

I temi della Corporate Social Responsibility (ambiente e prodotti bio, condivisione dei valori etici ed equità e solidarietà nella distribuzione lungo tutta la filiera) si rilevano di difficile assimilazione e portano a comportamenti molte volte non coerenti delle imprese, dei consumatori e delle istituzioni.

Ci sono comunque dati che, soprattutto nell'ultimo decennio, evidenziano che la fiducia dei consumatori nelle imprese che agiscono a favore di una causa sociale è notevolmente aumentata. Secondo il Censis, in Italia, la percentuale di consumatori che si dichiara pronta ad abbandonare una marca per motivi ambientali è cresciuta dal 67% del 1996 al 75% del 2005. Secondo un'intervista effettuata, l'impegno verso i comportamenti socialmente responsabili delle imprese dovrebbe essere così ripartito: 36,2% verso la tutela dell'ambiente e della salute, il 19,7% verso la tutela delle condizioni di lavoro e per il 12,5% verso la promozione di iniziative in campo sociale (Labitalia.com).

Anche per le imprese il valore attribuito alla responsabilità sociale e ambientale è aumentato. Per quanto riguarda il nostro Paese, secondo un'indagine condotta per il ministero del Welfare dall'Università Bocconi, con la collaborazione di Confindustria, il 43% delle imprese prevede un aumento del proprio impegno sociale. Le motivazioni sono legate al ritorno d'immagine per il 90% delle imprese e per il 76% per creare un legame diretto con il territorio e una relazione di fiducia. E' evidente che permane una certa prudenza nel percorrere nuove strategie di Corporate Social Responsibility in quanto risultano essere costose ed impegnative sul piano dei controlli, stabilire una relazione totale di fiducia richiede molto tempo e perseveranza, a volte le promesse da fare risultano essere troppo rischiose e difficili da mantenere.

Per quanto riguarda le imprese della distribuzione, il coinvolgimento nella responsabilità verso l'ambiente e il sociale ha come principale obiettivo quello di differenziarsi dalla concorrenza e di proporre un'immagine positiva costruendo una relazione di fiducia con i consumatori, che saranno anche più inclini a

perdonare eventuali errori soprattutto in campo alimentare e nei settori dove i rischi di errori risultano essere maggiori.

Investire nel territorio e nel tessuto sociale permette di sfruttare e creare una specifica identità e un rapporto forte con il mercato che potrà quindi contare su clienti più motivati e fedeli, sul passaparola e sul sostegno di organismi e istituzioni, permettendo alle imprese di ridurre gli investimenti diretti in attività di marketing. L'obiettivo è quello di coinvolgere una clientela di reddito medio-alto disposta a pagare un surplus per i prodotti che rispettano certi valori con una maggiore qualità e un miglior livello di servizio al cliente.

La questione, come già accennato in precedenza, risulta essere più articolata e complessa per i prodotti di largo consumo. Per tali prodotti, legati alla distribuzione generalista, le contraddizioni tra l'offerta contestuale di prodotti tradizionali e prodotti fair sono evidenti e l'elemento critico da affrontare è quello di riuscire a trovare le giuste idee di marketing. A questo si aggiunge il problema del controllo dei fornitori e dei costi da sostenere per la creazione di una filiera che sia in linea con i valori professati.

Lo sforzo delle imprese deve quindi essere orientato a valorizzare e rispettare la coerenza della formula di retailing che di volta in volta dovrà adattarsi a quello che richiedono i clienti creando il giusto mix di prodotti e valori.

Allo scambio di prodotti e servizi bisognerà creare uno scambio e una circolazione di valori.

4. LA DISUGUAGLIANZA ECOLOGICA

La concentrazione di ricchezza nelle mani di pochi può risultare causa di povertà per molti, soprattutto in un contesto di risorse naturali limitate come il nostro. Questa affermazione è collegata alla teoria dell'Impronta Ecologica.

La teoria dell'Impronta Ecologica è stata introdotta da Wackernagel e Rees dell'Università della British Columbia, Canada, a partire dagli anni '90.

L'Impronta Ecologica è definita come "l'area totale di ecosistemi terrestri ed acquatici richiesta per produrre le risorse che la popolazione di una comunità consuma ed assimilare i rifiuti che la popolazione stessa produce" (Wackernagel e Rees, 1996). Questa area viene confrontata con la reale superficie di territorio abitato da tutti gli esseri viventi e diventa un indicatore della sostenibilità di quella comunità. Il confronto non viene però fatto con la superficie totale del territorio, ma ad esso viene sottratto una quota attorno al 12%, in quanto non tutto lo spazio risulta disponibile per gli esseri umani. L'Impronta Ecologica è un noto e diffuso metodo di analisi per valutare l'impatto dell'uomo e delle sue attività sull'ecosistema terrestre.

4.1 Che cosa misura l'Impronta Ecologica?

L'Impronta Ecologica misura la porzione di territorio di cui una comunità ha bisogno per produrre in maniera sostenibile tutte le risorse che consuma. La prima cosa da fare per calcolare l'Impronta Ecologica è quello di suddividere i consumi di una determinata comunità o nazione in categorie per le quali sia facile determinare la richiesta necessaria per procurare, mantenere e mettere a disposizione il bene in questione.

Le categorie di consumo in genere utilizzate sono:

- **Alimenti:** il consumo di un Kg di carne bovina per esempio comporta una impronta ecologica di più di 300 mq, la stessa quantità di pane comporta una impronta di 29,7 mq. Per i vegetali il cui ciclo di produzione e consumo

è più breve servono circa 7 mq. Il consumo di un uovo richiede 2,53 mq mentre per un bicchiere di latte sono necessari 4 mq.

- **Abitazioni:** Le abitazioni creano un'impronta ecologica in quanto occupano direttamente una porzione di suolo ed è necessario un consumo di energia per realizzarle e mantenerle. Si stima che una casa di 150 mq crei un'impronta di quasi un ettaro e mezzo. Maggiori sono il numero di occupanti e minore sarà l'impronta pro-capite.
- **Trasporti:** Anche il trasporto incide sull'impronta ecologica a causa del combustibile utilizzato e dell'energia impiegata per la realizzazione del veicolo. Per farsi un'idea una persona che percorre 5 chilometri due volte al giorno per ogni giorno lavorativo può essere pari a circa 120 mq se usa la bicicletta, 500 mq se usa l'autobus e più di 2500 mq se usa l'automobile.
- **Beni di consumo:** Calzature, mobili, apparecchiature, vestiario e tutti gli altri beni che usiamo quotidianamente incidono in modo significativo alla formazione dell'impronta ecologica. Per esempio produrre un paio di scarpe di cuoio comporta un'impronta di circa 300 mq, una lavatrice circa 2500 mq.
- **Servizi:** con il termine servizi intendiamo la quantità di risorse necessarie per distribuire e avere accesso ai servizi. Per esempio, produrre un documento come la carta di identità da parte del comune servono una determinata quantità di energia e legno per produrre la carta, di elettricità per far funzionare il computer e la stampante ecc. Ogni servizio come fare una semplice telefonata, utilizzare un servizio pubblico, richiedere un documento comportano un consumo di energia e di materiali e di conseguenza partecipano alla formazione dell'impronta ecologica.

Per calcolare la superficie necessaria alla produzione di un qualsiasi bene è necessario considerare tutti gli scambi di energia e di materia incorporati nella sua produzione. A tal proposito vengono presi in considerazione i sistemi ecologici produttivi da cui derivano le risorse necessarie a soddisfare i diversi consumi. I sistemi ecologici produttivi sono classificati nelle seguenti categorie:

- Territorio per energia
- Terreni agricoli
- Pascoli
- Foreste
- Superficie edificata
- Mare

Tutti i consumi richiedono una determinata quantità di energia, ma la traduzione di questo dato nella relativa “superficie per la produzione di energia” non è semplice. Il metodo utilizzato ha previsto di esprimere l’energia sotto forma di superficie per tre motivi fondamentali:

- 1) Un’economia sostenibile dovrebbe basarsi sull’utilizzo di fonti di energia rinnovabili che possono essere espresse come superficie di foreste per le biomasse o superfici di terreni per gli impianti eolici;
- 2) L’energia proveniente da combustibili di origine fossile è convertita nella superficie naturale necessaria per assorbire la relativa CO₂;
- 3) Si ritiene che l’energia non rinnovabile dei combustibili fossili possa essere utilizzata in una società sostenibile purchè si fornisca allo stesso ritmo un patrimonio di risorse rinnovabili equivalenti.

Appare a questo punto evidente come il concetto di sviluppo sostenibile sia importante nei calcoli dell’impronta ecologica. E’ fondamentale garantire un futuro per le prossime generazioni. Pensare ad esempio che a fronte di un consumo di combustibile fossile debba corrispondere un’area equivalente dove far crescere foreste è essenziale per mantenere gli equilibri di CO₂ nell’atmosfera, e inoltre dalle foreste è possibile ricavare carburante da biomassa.

4.2 Il calcolo dell'Impronta Ecologica

Il calcolo che propongo è una semplificazione del più complesso metodo che si basa su alcuni parametri principali e stima un'impronta ecologica personale. Per effettuare questo calcolo è stata introdotta un'equazione che permette di calcolare l'impatto di qualsiasi gruppo umano sull'ambiente.

L'equazione è il prodotto di tre fattori:

$$\text{IMPATTO: Popolazione} \times \text{Affluenza} \times \text{Tecnologia}$$

Dove per impatto intendiamo il peso che qualsiasi gruppo umano ha sulla terra ed è misurato in ettari cioè quante risorse della terra consuma ciascuno di noi. Per popolazione si intende il numero di individui sui quali vogliamo effettuare l'analisi. Per affluenza si indica una misura del consumo medio di risorsa per persona e per tecnologie intendiamo l'indice della dannosità dell'ambiente legato alle tecnologie utilizzate per produrre i beni consumati.

Ma quindi quanta terra spetta a ciascun individuo del pianeta?

Il pianeta ha una superficie complessiva di 51 miliardi di ettari, ma solo 15 di questi rappresentano terre emerse e aree modificate dall'uomo come superfici edificate, strade, campi, pascoli ecc. Dividendo la superficie di terra e di mare ritenute produttive per il numero di essere umani, risulta che ciascuno di noi ha a disposizione 2,1 ettari. E' necessario però considerare anche la superficie necessaria alle altre specie animali per garantire la biodiversità stimata intorno al 12% delle terre emerse. Sottratte queste risulta che gli umani hanno a disposizione, almeno sulla carta, 1,98 ettari a testa così divisi:

- 0,25 ha di terreni agricoli;
- 0,6 ha di pascoli;
- 0,6 ha di foreste;
- 0,03 ha di aree edificate;
- 0,5 ha di aree marine.

4.3 Confronto delle impronte dei vari paesi del mondo

Ogni comunità ha una certa disponibilità di risorse e quindi una propria impronta. E' interessante il confronto che si può fare tra questi valori dal quale risulta che alcuni paesi consumano più di quanto hanno a disposizione.

	Impronta (pro capite/ha)	Disponibilità (ha)	Deficit
AUSTRALIA	7,7	19,2	11,5
BRASILE	2,2	10,2	8
CINA	1,5	0,8	-0,8
EGITTO	1,4	0,5	-0,9
FRANCIA	5,8	3,1	-2,8
GERMANIA	4,8	1,9	-2,9
GRECIA	4,2	1,6	-2,6
INDIA	0,8	0,4	-0,4
ISRAELE	3,5	0,3	-3,1
ITALIA	3,1	1,04	-2,07
TURCHIA	2,1	1,2	-0,9
OLANDA	4,7	0,8	-4
SPAGNA	3,8	1,4	-2,5
STATI UNITI	9,5	4,9	-4,7
MONDO	2,2	1,98	-0,22

Fonte: Banca Mondiale (2003)

In media usiamo 2,2 ettari a testa, ma se le stime di crescita previste dall'Onu sono corrette nel 2050 raggiungeremo i 9,3 miliardi di essere umani, e quindi gli ettari pro-capite diventeranno 1,2.

Oltre a questo bisogna considerare che la terra produttiva si sta riducendo costantemente a causa dell'inquinamento e dello sfruttamento troppo intenso delle risorse (acqua, legname, terreni fertili, pesce, ecc.), che provoca il fenomeno della desertificazione ed erosione.

C'è da dire che all'inizio del secolo scorso ogni individuo aveva a disposizione in media 5,6 ettari, la popolazione mondiale era di circa due miliardi, oggi invece ne abbiamo a disposizione circa un terzo di quella cifra.

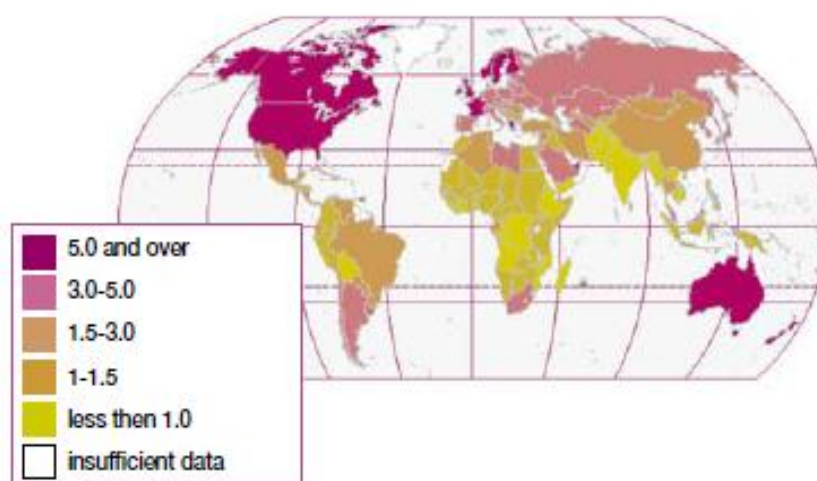
Questo è stato causato dall'eccessivo numero di nascite in alcuni paesi come la Cina, l'India e del continente Africano che hanno portato la popolazione mondiale agli attuali 7 miliardi. E' evidente che per questi Paesi il problema principale è cercare di ridurre il numero di nascite e la popolazione in quanto non si può di certo pretendere che riducano i consumi, già a livelli minimi se paragonati a quelli dei paesi sviluppati.

Viceversa per i paesi sviluppati l'obiettivo principale dovrebbe essere quello di ridurre i consumi e lo spreco di risorse anche con l'ausilio delle nuove tecnologie green.

Anche se tutti i Paesi sviluppati si stanno muovendo in questa direzione, gli sprechi rimangono comunque altissimi.

Prendiamo come esempio e analizziamo gli Stati Uniti, leader indiscussi nella classifica mondiale degli sprechi; hanno un'impronta ecologica media di 9,5 ettari pro-capite, contro una disponibilità di terra produttiva di 4,9 ettari. Risulta quindi un deficit di 4,7 ettari. Un americano medio consuma 600 litri di acqua al giorno, produce 730 kg di rifiuti all'anno, mangia 100 kg di carne e brucia energia quanto quattro italiani. Ogni americano produce 27 volte più anidride carbonica della quota considerata come sostenibile.

Ovviamente ci sono disparità tra la popolazione all'interno dello stesso paese, legate al reddito.



L'impronta Ecologica delle nazioni. Fonte: Living Planet Report 2002

Un discorso diverso deve essere fatto per la Cina, che risulta in deficit pur avendo un consumo pro capite molto basso, causato dall'eccessivo numero di abitanti e dalla scarsità di terra produttiva. Ma può verificarsi anche il caso contrario, basta vedere l'esempio Australiano, che pur avendo un'impronta grande (6,9 ettari), ha una densità di popolazione molto bassa che permette di trovarsi in credito di terra produttiva (14,2 ettari pro-capite).

In Italia invece l'impronta ecologica risulta essere di 3,11 ettari contro un disponibilità di appena 1,04 ettari; disponiamo quindi di sistemi ecologici produttivi pari ad appena un terzo del necessario. Consumiamo quindi più del triplo rispetto a quello che ci spetterebbe e il resto lo colmiamo con risorse provenienti dal Terzo mondo. Ecco perché è utile che questi paesi sottosviluppati restino nel mercato mondiale pur rimanendo in stato di miseria e privi di qualsiasi potere contrattuale.

A questo si aggiunge il fatto che i nostri consumi sono in crescita; ogni italiano produce in media 398 kg di rifiuti all'anno e quasi il doppio di CO₂ rispetto alla media mondiale. Possediamo un'auto ogni due individui mentre la media mondiale risulta essere una ogni 10.

I miglioramenti tecnologici sono essenziali per ridurre la nostra impronta ecologica. Tuttavia non sempre le innovazioni tecnologiche hanno ridotto l'utilizzo di risorse ma hanno semplicemente sostituito il lavoro umano con l'utilizzo di macchine molto più dispendiose dal punto di vista energetico. L'aumento di efficienza ecologica, inoltre, ha incoraggiato i consumi e quindi ne ha fatto aumentare l'utilizzo.

Per diventare eco sostenibili dovremmo ridurre i nostri consumi del 75%, anche perché bisognerebbe capire che se noi consumiamo tre volte in più rispetto a quello che ci spetterebbe dall'altra parte del mondo c'è qualcuno che deve accontentarsi di un terzo per lasciare a noi gli altri due terzi. Se ogni persona avesse un'impronta pari a quella dei paesi più sviluppati sarebbe necessaria una superficie pari ad altri due pianeti come la Terra.

Ogni anno quindi vengono consumate molte più risorse rinnovabili di quanto la natura sia in grado di rigenerare; stiamo quindi utilizzando la biosfera oltre la sua capacità di carico. Un simile livello di consumi risulta essere insostenibile nel lungo

periodo poiché comporta l'impoverimento dello stock di capitale naturale compromettendo la capacità di rigenerazione delle risorse. I limiti della capacità di carico possono essere superati senza che suoni nessun allarme a causa dell'ampia disponibilità di riserve. I raccolti e le entrate monetarie possono ancora aumentare e sebbene possano esserci segnali di stress ecologico, tutto può sembrare normale. Le conseguenze dell'erosione del capitale naturale si vedranno solo nel lungo periodo e potranno tradursi in catastrofi ecologiche e demografiche.

4.4 Come ridurre l'Impronta Ecologica

Appare evidente a questo punto che è indispensabile cambiare e modificare i comportamenti individuali degli abitanti provenienti dai paesi sviluppati.

Bastano pochi piccoli accorgimenti per ridurre di molto l'impatto sull'impronta. Per esempio, ridurre l'uso dell'auto e preferire l'utilizzo dei mezzi pubblici e della bicicletta; l'impronta ecologica legata all'utilizzo dell'auto risulta essere 12 volte maggiore rispetto a quella della bici e 5 volte più elevata rispetto ad un mezzo pubblico, a parità di percorso.

Per il cibo è consigliato consumare tutto ciò che è fresco, vegetale, biologico e di stagione, prodotto il più vicino possibile con imballaggio riciclabile o riutilizzabile. Preferire i mercati e i prodotti solidali, oppure rivolgersi direttamente alle piccole aziende agricole locali.

L'agricoltura intensiva risulta essere inefficiente; l'energia ricavata dal raccolto è molto spesso inferiore a quella necessaria per produrlo soprattutto se si fa uso di fertilizzanti chimici. Il consiglio è quindi quello di evitare i vegetali di serra la cui impronta risulta essere da 10 a 20 superiore rispetto a quella dei prodotti in campo aperto.

Nei paesi industrializzati bisognerebbe ridurre l'intensità dell'uso di materia ed energia da quattro a dieci volte.

La vera sfida dovrebbe essere quella di passare dalla mentalità del possesso alla mentalità di condivisione dell'uso. Ciò permetterebbe di utilizzare più intensamente e collettivamente alcuni beni come l'automobile, la lavatrice, il

computer, la stampante e così via. Le aziende produttrici potrebbero noleggiare queste attrezzature anziché venderle in questo modo avrebbero tutto l'interesse a costruire prodotti più resistenti e duraturi limitando l'eccessivo consumismo e la pratica dell'usa e getta che si è diffusa a dismisura negli ultimi decenni.

5. DISUGUAGLIANZA E SALUTE: RAPPORTO TRA GLOBALIZZAZIONE E STATO DI SALUTE

Il processo di globalizzazione impatta su molti aspetti della nostra vita e influisce anche sulla qualità generale e sulla salute. Anche se risulta essere un fattore critico e fondamentale della vita di ognuno di noi, il legame tra globalizzazione e salute è stato, fin qui, poco analizzato dalla letteratura. Ciò in parte è dovuto dalla presenza di una correlazione spuria tra gli indicatori utilizzati per misurare il legame tra globalizzazione e salute.

Come già indicato, il processo di globalizzazione si è intensificato a partire dai primi del Novecento e gli indicatori associati allo stato di salute hanno registrato un miglioramento per ragioni per lo più indipendenti dalla globalizzazione e strettamente collegate al progresso scientifico in campo medico.

La globalizzazione ha contribuito a diffondere a livello mondiale le più recenti teorie, applicazioni, cure e strumenti terapeutici in campo medico attraverso anche l'aumento del reddito pro capite delle popolazioni che favorisce l'accesso alle cure mediche più idonee.

Nonostante questo, è difficile individuare il contributo specifico della globalizzazione sulla salute e separare tale effetto da quelli associati al progresso delle scienze e delle tecnologie mediche e di tutti gli altri fattori economici, sociali e istituzionali indipendenti dalla globalizzazione. Proprio per questo è necessario prestare attenzione soltanto ad alcuni specifici fattori socioeconomici e psicofisiologici associati allo stato di salute. Tali fattori sono di aiuto per spiegare le possibili deviazioni della correlazione positiva di lungo periodo che ha caratterizzato negli ultimi due secoli la relazione tra sviluppo economico, globalizzazione e salute. Lo studio di queste caratteristiche è importante per la politica economica poiché la diminuzione degli effetti negativi della globalizzazione e il rafforzamento dei suoi effetti positivi potrebbero contribuire a migliorare la complessiva correlazione positiva tra salute e globalizzazione.

Il processo di globalizzazione influisce sulla sostenibilità dello sviluppo attraverso tre canali:

- il canale economico;
- il canale sociale;
- il canale ambientale

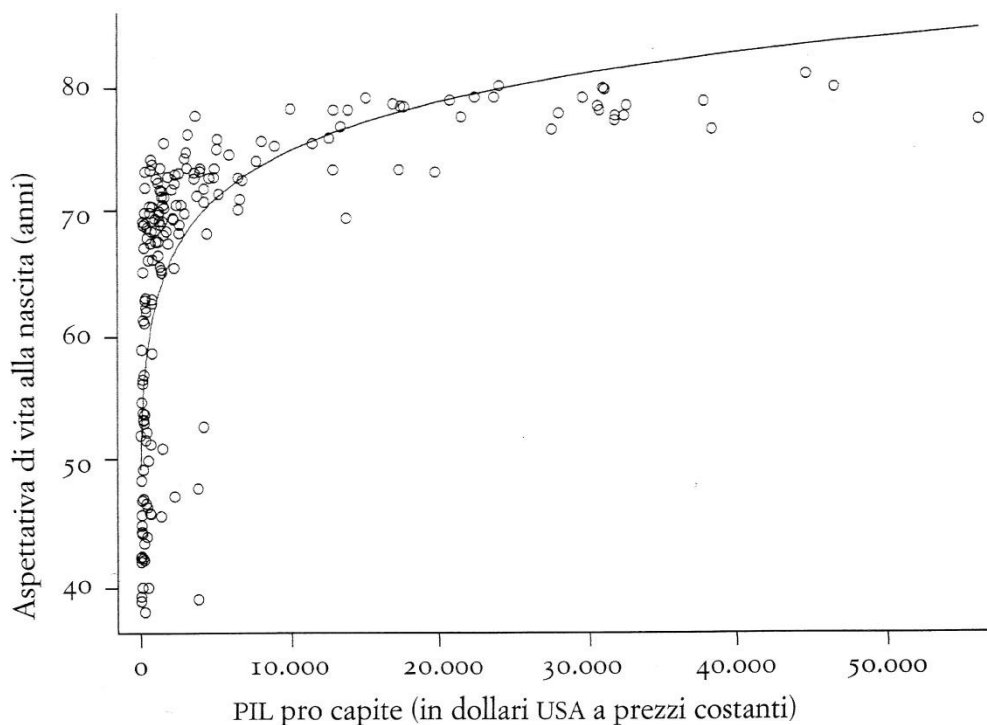
Il canale economico è costituito dagli effetti della globalizzazione sull'aumento del reddito pro capite, il canale sociale dagli effetti sulla povertà e sulla disuguaglianza del reddito e quello ambientale è rappresentato dalle conseguenze della globalizzazione sul degrado ambientale.

Come è già stato detto la globalizzazione influisce sul tasso di crescita del reddito dei diversi paesi in relazione al loro grado di coinvolgimento nel processo di apertura dei mercati. Considerato che il tasso di crescita della popolazione varia lentamente anche in conseguenza di fattori extraeconomici, la globalizzazione influisce sulle dinamiche non solo del reddito aggregato ma anche sul reddito pro capite. A sua volta il tasso di crescita del reddito pro capite influenza le condizioni di sostenibilità ambientale e sociale. Questo ragionamento permette di comprendere la relazione di causa-effetto tra globalizzazione e salute. La globalizzazione, infatti, può influire sullo stato di salute di una popolazione tanto direttamente quanto indirettamente attraverso i tre canali indicati in precedenza.

Per quel che riguarda il canale economico, il reddito pro capite di una comunità è generalmente considerato una misura del suo tenore di vita e dunque anche del suo stato di salute medio. La globalizzazione come sappiamo tende ad aumentare il tasso di crescita del reddito pro capite dei paesi attivamente coinvolti nel processo e di migliorare il loro livello di salute. Un aumento del reddito pro capite è in generale accompagnato da maggiori spese in programmi sanitari, da tecnologie più avanzate che migliorano gli strumenti terapeutici a disposizione e da livelli di istruzione più elevati che favoriscono la diffusione della conoscenza in campo medico.

Passando al canale sociale, è stato rilevato che l'elasticità dello stato di salute rispetto al reddito è maggiore nel caso dei poveri che non nel caso dei ricchi. Analisi econometriche condotte su un campione di diversi paesi suggeriscono che l'aspettativa di vita è crescente rispetto al reddito pro capite nei paesi relativamente poveri, ma che tale relazione tende a scomparire nei paesi relativamente ricchi (Preston, 1975).

Vita media attesa e prodotto interno lordo pro capite in 175 paesi nell'anno 2010



Fonte: La sostenibilità dello sviluppo globale (2007)

Tale affermazione risulta evidente se osserviamo il grafico sopra riportato che mostra la relazione tra l'aspettativa di vita e il PIL pro capite per l'anno 2010 sulla base dei dati disponibili dalla Banca mondiale riferiti a 175 paesi.

Risultati del tutto analoghi emergono dalle analisi effettuate su singoli paesi.

In Gran Bretagna, ad esempio, un'indagine effettuata da Wilkinson (1992) su livello di salute e reddito, mostra come numerosi indicatori della stato di salute aumentino rapidamente non appena si passi dalla classe inferiore alla classe media della distribuzione del reddito; mentre nessun miglioramento è misurato ad alti livelli del reddito. In modo simile, sulla base dei dati raccolti nella National Longitudinal Mortality Survey sugli Stati Uniti, Deaton (2001) osserva che la probabilità di decesso maschile diminuisce rapidamente all'aumentare del reddito in presenza di reddito familiare basso, mentre tale tendenza va a scomparire per livelli di reddito familiare alti. Questi risultati suggeriscono come la redistribuzione di reddito a vantaggio dei poveri possa ridurre contemporaneamente le

disuguaglianze di reddito e salute migliorando così lo stato di salute medio della popolazione.

Negli ultimi anni ci sono stati ulteriori studi che hanno portato a sostenere che anche le disuguaglianze socioeconomiche hanno un effetto diretto sulla salute degli individui, specialmente nei paesi sviluppati. Dai nuovi dati è anche emerso, in diversi settori disciplinari, che oltre una certa soglia di reddito minimo, la disuguaglianza divenga un determinante cruciale dello stato di salute. Wilkinson (1992) individua una forte correlazione tra l'aspettativa di vita e la disuguaglianza nella distribuzione del reddito. Tale correlazione risulta indipendente dal reddito assoluto dato che il prodotto nazionale lordo (PNL) pro capite ha un impatto statisticamente non significativo sull'aspettativa di vita.

Questi risultati suggeriscono che il reddito relativo può influire in maniera cruciale sullo stato di salute dei paesi indipendentemente dal loro livello di reddito assoluto. In maniera più generale si può dire che lo stato di privazione relativo che grava sulla popolazione appartenente al decile più basso della distribuzione del reddito può determinare la sua esclusione da quelle che sono le attività sociali svolte a promuovere o a salvaguardare lo stato di salute. Lo stato di privazione relativa è inoltre fonte aggiuntiva di stress, depressione e perdita di autostima. Le persone tendono a valutare se stesse in comparazione ai gruppi sociali che le circondano e con cui sono in relazione e possono essere colpite da stress cronico che nasce dal confronto con tali punti di riferimento. Questi meccanismi psicologici possono avere effetti molto negativi sulla salute delle persone simili a quello che la privazione materiale ha sulla salute dei poveri (Brunner, Marmot, 1999).

Possiamo quindi affermare che la globalizzazione ha contribuito a peggiorare lo stato di salute in diversi paesi, considerando che una crescente disuguaglianza influisce negativamente sullo stato di salute medio della popolazione.

L'ultimo canale di influenza da considerare sullo stato di salute riguarda gli effetti della globalizzazione sull'ambiente. Il processo di integrazione delle economie ha globalizzato anche i problemi ambientali, i quali hanno un impatto devastante sullo stato di salute. Basta considerare l'inquinamento, l'assottigliamento dello stato di ozono o l'esaurimento delle risorse vitali come l'acqua potabile. Gli effetti della globalizzazione sul degrado ambientale sono complessi e ambigui. Il processo di

globalizzazione può contribuire ad aumentare la dimensione delle attività di produzione e consumo che danneggiano l'ambiente e viceversa può promuovere il progresso tecnologico e ridurre di conseguenza l'intensità del degrado ambientale.

5.1 L'influenza della disuguaglianza sulla salute

In questa parte cercheremo di capire se esiste una correlazione tra salute e disuguaglianza. La disuguaglianza di reddito sembra avere un impatto molto importante nel determinare i differenziali di salute nella popolazione, dato che i più abbienti beneficiano di condizioni di vita migliori e possono accedere al sistema di assistenza sanitaria più facilmente rispetto ai poveri. In questa parte verranno esaminati alcuni effetti indiretti della globalizzazione sulla salute.

Le differenze dello stato di salute possono contribuire a consolidare le disuguaglianze di reddito presenti sia all'interno dello stesso paese quanto tra diversi paesi. Lo stato di salute dei bambini nati in famiglie povere è, in genere, peggiore di quello dei bambini nati in famiglie ricche e ciò influisce sulle possibilità di guadagno future, una volta diventati adulti.

Di conseguenza la salute, così come molte altre caratteristiche non cognitive (ad esempio la ricchezza) possono spiegare perché lo status economico delle persone tende a trasmettersi da generazione in generazione (Bowles, Gintis, 2001).

La disuguaglianza quindi può minare lo stato di salute e questo potrebbe mettere a repentaglio le possibilità di guadagno future degli individui. Questo può generare un circolo vizioso che rischia di peggiorare progressivamente sia lo stato di salute che la disuguaglianza dei redditi. Si possono individuare facilmente due principali canali per mezzo dei quali il deterioramento dello stato di salute può influire negativamente sulle capacità di guadagno degli individui.

Per prima cosa un pessimo stato di salute porta come conseguenza l'aumento dei giorni di assenza dal lavoro e riducono la produttività sia fisica che mentale. Questo impatta non solo sulle persone colpite dalla malattia ma anche su tutti i componenti della famiglia. Anche gli altri membri della famiglia, infatti, potrebbero essere costretti a ridurre le ore di lavoro per prestare assistenza al malato. Inoltre

potrebbero a loro volta subire un calo di produttività a causa dello stress mentale e dell'esaurimento fisico associato alla prolungata assistenza del malato.

In secondo luogo, le peggiori condizioni di salute di una famiglia influiscono negativamente sul livello di istruzione dei figli, e di conseguenza questo riduce le loro possibilità e le opportunità durante la loro vita. Le famiglie povere sono più vulnerabili alle malattie e hanno dei limiti di bilancio piuttosto stringenti, e di conseguenza vengono ridotte anche le risorse da destinare all'istruzione. Molto spesso i figli vanno a lavorare e abbandonano la scuola anticipatamente per fornire un sostegno finanziario alla famiglia. Le famiglie povere sono caratterizzate, in linea di massima, da una minore aspettativa di vita e da un tasso maggiore di mortalità infantile rispetto alle famiglie ricche. Anche a parità di livello di istruzione tra bambini ricchi e poveri, questi ultimi possono essere caratterizzati da minori capacità cognitive a causa delle peggiori condizioni di salute in cui si trovano. Numerosi studi dimostrano l'esistenza di una forte correlazione tra ridotta capacità cognitiva e carenze nutrizionali (Pollitt, 2001).

I paesi in via di sviluppo, infatti, sono spesso caratterizzati da un livello di salute piuttosto basso che ostacola le loro capacità di crescita e ne frena il processo di convergenza verso gli standard delle economie sviluppate. I paesi con tassi di mortalità infantile più alti sono cresciuti più lentamente nel periodo che va dal 1964 al 1995. Numerosi studi empirici (Barro, Sala-i-Martin, 1995; Bloom, Sachs, 1998) confermano che il livello di salute di un paese ha un impatto statisticamente significativo sul livello di crescita economica. Dalla stime risulta che una diminuzione dell'aspettativa di vita del 10% riduce la crescita economica dello 0,3-0,4 %. Ciò è in parte dovuto, come detto in precedenza, a un peggioramento dello stato di salute che porta a una riduzione della produttività del lavoro e del capitale umano. A questo si aggiunge il fatto che il paese risulta essere poco competitivo e di conseguenza attira meno investimenti esteri. L'ampia diffusione di malattie come ad esempio la malaria implica che la forza lavoro è caratterizzata da un alto livello di turnover e di assenteismo, il che porta ad aumentare i costi di formazione sostenuti dalle imprese e riduce i loro incentivi ad investire nel paese. Molte imprese ad esempio hanno deciso di tagliare gli investimenti nello Stato del Sudafrica a causa dell'alto tasso di mortalità causato dall'AIDS (WHO, 2001).

5.2 L'impatto diretto della globalizzazione sulla salute

Nella parte precedente sono stati presi in esame alcuni effetti indiretti della globalizzazione sulla salute attraverso la disuguaglianza; in questa parte verranno invece analizzati gli effetti diretti.

La globalizzazione ha contribuito alla trasmissione tra paesi delle malattie infettive in quanto ha aumentato la mobilità e gli spostamenti delle persone tra i vari continenti e di conseguenza il rischio di contagio è salito. Questi ampi spostamenti di persone possono quindi diffondere malattie contagiose tra i paesi, il che aumenta l'interdipendenza delle condizioni di salute tra i paesi sviluppati e quelli in via di sviluppo. Alcuni esempi possono essere la diffusione a livello mondiale dell'AIDS, malattia che sembra essersi originata in Africa occidentale negli anni trenta, e alcune forme di tubercolosi altamente resistenti ai farmaci. Questi sono importanti esempi di come le scarse condizioni di salute dei poveri possano causare esternalità negative sullo stato di salute dei ricchi.

La disuguaglianza tende quindi ad accrescere l'interdipendenza delle condizioni di salute tra paesi sviluppati e paesi in via di sviluppo. In un mondo globalizzato, infatti, le condizioni di salute di un paese dipendono dalle malattie infettive originate dalla povertà di qualche paese lontano e sottosviluppato (Sandler, Arce, 2002).

Un altro effetto diretto della globalizzazione sulla salute sono causate dalle conseguenze degli accordi del WTO sullo stato di salute della popolazione (Woodward, 2001). Gli accordi internazionali sugli standard di sicurezza alimentare e sull'utilizzo degli organismi geneticamente modificati (OGM) possono avere un impatto importante sia positivo che negativo sulla salute. Gli standard di sicurezza alimentare imposti da alcuni paesi sviluppati mirano a proteggere lo stato di salute della popolazione ma questo può portare ad abbassare il livello di esportazioni per i paesi in via di sviluppo. Se questo accade, i paesi sottosviluppati a basso reddito potrebbero diventare ancora più poveri e di conseguenza subire un ulteriore abbassamento del livello medio di salute e una maggiore disuguaglianza. Discorso analogo deve essere fatto per l'adozione degli OGM; se da un lato vi è la necessità di fornire il nutrimento alla sempre più numerosa popolazione dei paesi

in via di sviluppo, dall'altro bisogna fare i conti con quelli che potranno essere gli effetti degli OGM relativamente ai rischi per la salute e alla variabilità della produzione agricola.

Gli accordi TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) sui diritti di proprietà intellettuale costituiscono un ulteriore esempio diretto di come la globalizzazione influisca in maniera diretta sullo stato di salute. Anche in questo caso sorge un conflitto tra la necessità di promuovere la ricerca tecnologica in ambito sanitario effettuata dai paesi sviluppati e la necessità di proteggere la salute pubblica nei paesi in via di sviluppo in cui le risorse e le capacità di spesa in cure e medicinali sono limitate. La dichiarazione sugli accordi TRIPS e la salute pubblica, effettuati nella conferenza WTO di Doha nel 2001, ha cercato di risolvere il compromesso tra gli interessi opposti dei paesi sviluppati e quelli in via di sviluppo. La dichiarazione ha garantito ad ogni membro l'utilizzo a titolo gratuito di licenze farmaceutiche in caso di emergenza sanitaria, come quelle dovute alla diffusione di HIV/AIDS, tubercolosi, malaria e altre malattie epidermiche che affliggono i paesi sottosviluppati. Il problema è che molti di questi paesi non sono in grado di sfruttare questo diritto, in quanto non hanno le capacità e gli strumenti per produrre autonomamente i farmaci necessari e per questa ragione vorrebbero poterli importare dai paesi in grado di fornirli al minor costo.

Un altro importante esempio di gestione dell'economia globale che può influire sulle condizioni di salute pubblica e sulla disuguaglianza sono le condizioni di lavoro. La presenza di condizioni lavorative precarie e lo sfruttamento del lavoro minorile nel processo produttivo da parte di alcune multinazionali che operano in paesi sottosviluppati hanno richiamato l'attenzione dell'opinione pubblica. Lo sfruttamento di adulti e bambini in presenza di condizioni lavorative insalubri possono provocare malattie tra i più poveri e ridurre quindi lo stato di salute medio delle popolazioni in via di sviluppo. Questo porta inevitabilmente ad aumentare la disuguaglianza interna di tali paesi. Bisogna anche tener conto che imporre ai paesi sottosviluppati gli stessi standard lavorativi dei paesi sviluppati comporterebbe l'aumento del costo del lavoro e ciò implicherebbe una riduzione degli incentivi che hanno le imprese a investire in tali paesi.

In analogia a quanto detto prima per gli accordi internazionali anche per gli standard lavorativi possono esserci dei conflitti, nei paesi in via di sviluppo, tra un migliore stato di salute associato a migliori condizioni di lavoro e un minor reddito e quindi un possibile peggioramento dello stato di salute causato dalla riduzione degli investimenti delle multinazionali.

5.3 Implicazioni di politica economica

In questo paragrafo si parlerà di come le politiche socioeconomiche possono neutralizzare gli effetti negativi della globalizzazione sulla salute e nello stesso tempo sfruttare le potenzialità di una globalizzazione ben governata.

Negli ultimi decenni la disuguaglianza è aumentata in numerosi paesi perché le politiche redistributive non sono state in grado di contrastare e ridurre la disuguaglianza. Anche se teoricamente la globalizzazione è compatibile con tali politiche essa determina ostacoli ben precisi alla loro implementazione.

La maggiore mobilità del lavoro tipica del processo di globalizzazione pone vincoli agli strumenti che uno Stato può utilizzare a scopo redistributivo, come ad esempio la tassazione progressiva e i sistemi di assistenza sanitaria. In un mondo globalizzato è probabile che una tassazione progressiva del capitale e dei redditi da lavoro abbia come effetto quello di causare la fuga dei capitali e l'emigrazione dei lavoratori ad alto reddito (Sandmo, 2002). Discorso analogo vale per quanto riguarda le politiche sanitarie volte a promuovere uguali condizioni di accesso ai servizi di assistenza alla salute. Di conseguenza la globalizzazione può limitare le politiche governative indirizzate alla riduzione delle disuguaglianze di reddito e salute. Questo potrebbe porre un serio problema in tutti quei paesi sviluppati in cui la disuguaglianza di reddito tende ad aumentare con il livello di globalizzazione, dato il legame bidirezionale tra disuguaglianza e salute spiegato in precedenza. Come indicato dal teorema di Heckscher-Ohlin, l'integrazione internazionale del mercato spinge i paesi ricchi a produrre ed esportare beni ad alta intensità di lavoro specializzato. Questo comporta l'aumento dei differenziali salariali tra lavoratori specializzati e non specializzati nei paesi sviluppati. In

assenza di politiche redistributive questo può aumentare le differenze tra queste due categorie anche per quanto concerne le condizioni di salute.

L'integrazione finanziaria internazionale fornisce un'ulteriore spiegazione sul perché la globalizzazione possa ostacolare le politiche assistenziali e sanitarie. L'integrazione finanziaria tende ad accrescere la pressione alla riduzione del deficit di bilancio rendendo i governi sempre più incapaci di affrontare i costosi programmi di assistenza sanitaria dedicati alle fasce povere della popolazione. Negli Stati Uniti, infatti, nell'ultimo decennio si sono progressivamente ridotti i finanziamenti per il programma Medicaid che prevedeva degli aiuti e agevolazioni sanitarie per le famiglie più povere della popolazione. Stessa cosa si sta verificando nei paesi dell'Unione europea che sono attualmente meta sempre più ambita di immigrati provenienti dai paesi nord africani e che devono nello stesso tempo attuare i tagli di spesa necessari per rispettare il Patto di stabilità.

Mentre l'integrazione finanziaria tende a ridurre gli interventi statali a favore della salute, esistono altri fattori della globalizzazione che rendono tali interventi ancora più necessari. La crescente interdipendenza a livello internazionale delle condizioni di salute ha spinto sempre più i paesi del nord ad attuare politiche di assistenza sanitaria nei paesi del sud del mondo per evitare le ripercussioni negative causate dalla diffusione mondiale di malattie tipiche di questi paesi. A tal riguardo si può ricordare come la scomparsa del vaiolo nel 1977 sia stata resa possibile grazie ai precedenti grossi investimenti volti alla vaccinazione di massa delle popolazioni del Sud.

L'introduzione delle tecnologie medico-sanitarie nei paesi del sud dovrebbe essere associata a congrue politiche redistributive in modo da garantire le stesse possibilità di accesso a tali tecnologie indipendentemente dal livello di reddito degli individui per cui risultano necessarie.

Le politiche sanitarie possono essere considerate un buon investimento per ridurre altri tipi di spesa nel lungo periodo. Tuttavia, come per tutti i tipi di investimento, richiedono un certo arco di tempo per produrre risultati significativi. L'ottica di breve periodo quindi da un lato può spingere a tagliare le spese sanitarie mentre una visione più a lungo termine potrebbe consigliare di adottare politiche coordinate a livello internazionale che sfruttino le potenzialità della

globalizzazione per contrastare i suoi effetti negativi come ad esempio la diffusione mondiale delle malattie.

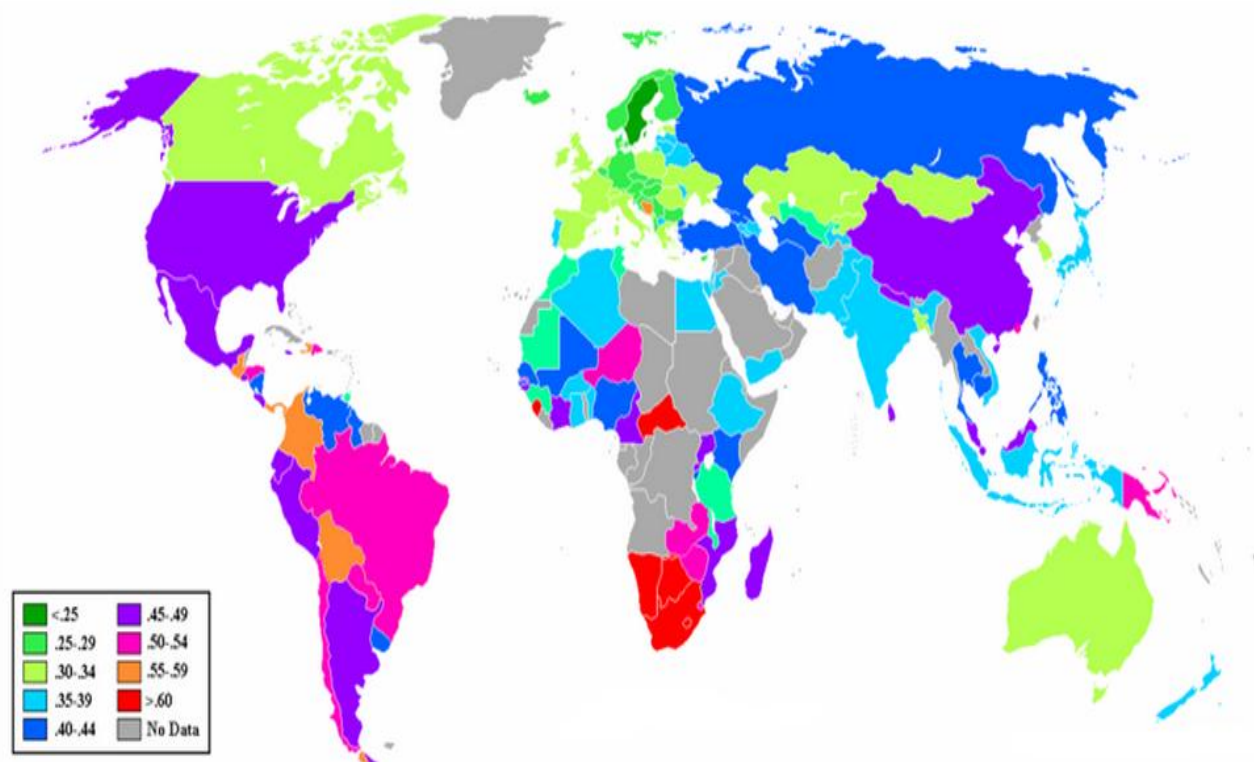
6. INDICI PER LA MISURAZIONE DELLA DISUGUAGLIANZA

6.1 Indice di Gini

Il coefficiente di Gini è un indice che permette di misurare la disuguaglianza distributiva. E' stato introdotto dallo statistico italiano Corrado Gini ed è usato come indice di concentrazione per misurare la disuguaglianza nella distribuzione del reddito o della ricchezza.

L'indice può assumere valori che vanno da 0 a 1. Valori bassi del coefficiente indicano una distribuzione omogenea del reddito, se assume valore 0 si ha una pura equidistribuzione e ci troveremmo nella situazione in cui tutti i paesi percepiscono esattamente lo stesso reddito. Viceversa, valori alti del coefficiente indicano una distribuzione non egualitaria, con il valore 1 che corrisponde alla massima concentrazione cioè il caso in cui tutto il reddito del paese è percepito da una sola persona, mentre tutti gli altri hanno un reddito nullo.

Mappa mondiale del coefficiente di Gini



Fonte: Banca Mondiale (2005)

Vedendo la mappa mondiale del coefficiente di Gini sul reddito si denota che i paesi scandinavi sono quelli dove il reddito è distribuito in maniera più equa. Seguiti da Belgio, Austria e Germania. Gli altri paesi europei hanno un indice compreso tra 0.30 e 0.36 insieme a Canada e Australia. Da evidenziare invece il valore raggiunto negli Stati Uniti d'America che supera i 0,4. Si deve però tenere presente che il coefficiente di Gini misurato e paragonato tra paesi geograficamente grandi e piccoli può essere fuorviante. Il coefficiente di Gini misurato nei grandi paesi risulta in linea generica essere più alto, perché tiene anche conto delle disuguaglianze regionali e locali all'interno di una stessa popolazione. Questo ci porta a dire che i punteggi calcolati per i Paesi europei sono difficilmente comparabili con quelli di paesi come gli Stati Uniti e la Cina.

Il coefficiente di Gini permette quindi di misurare la disuguaglianza attraverso l'analisi di un rapporto e può essere utilizzato per confrontare le distribuzioni di ricchezza nei diversi substrati della popolazione (il coefficiente per le aree urbane è diverso di quelle delle aree rurali).

Il coefficiente di Gini soddisfa le seguenti caratteristiche:

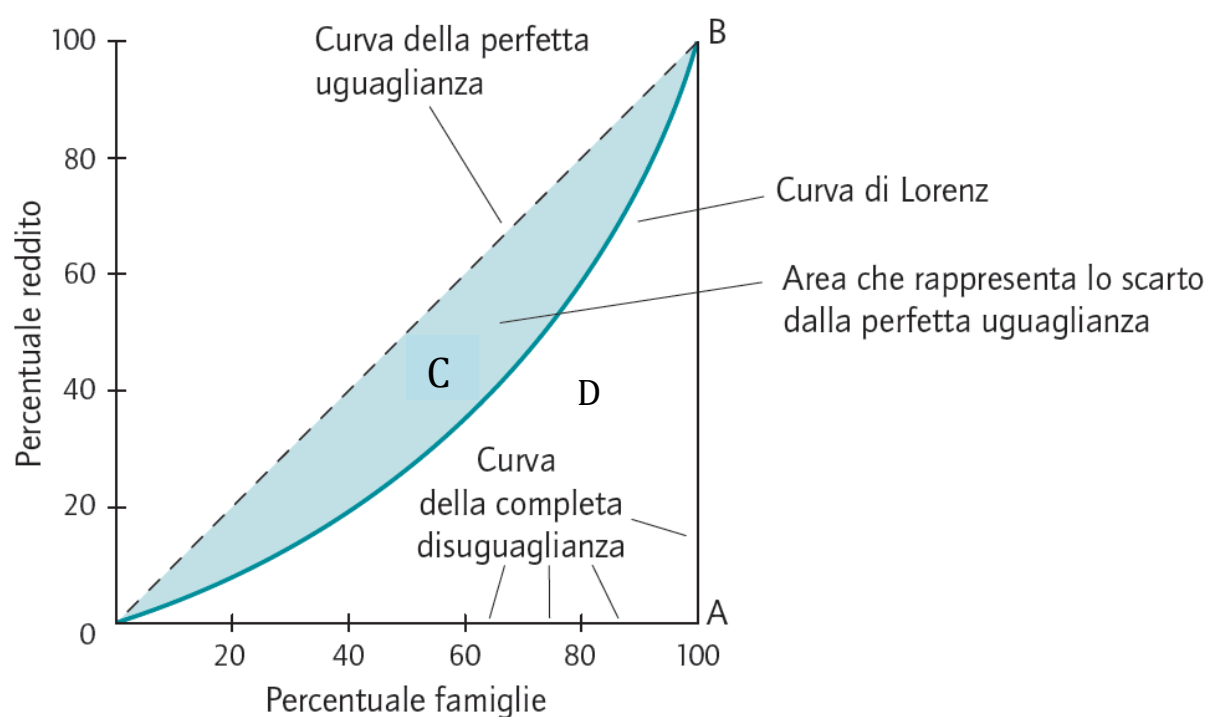
- Anonimia: nel calcolo del coefficiente è garantito il pieno anonimato delle persone, non importa chi siano quelli che guadagnano poco e quelli che guadagnano molto;
- Indipendenza della popolazione: non esistono limiti legati alla grandezza della popolazione, l'indice infatti può essere calcolato sia per grandi che per piccole popolazioni;
- Indipendenza di scale: nel calcolo non viene considerata la dimensione economica del paese cioè quanto sia ricco o povero.

C'è da dire, però, che oltre a queste caratteristiche positive esistono anche alcuni aspetti negativi legati al coefficiente di Gini. Per prima cosa, come già detto in precedenza, il coefficiente misurato su paesi di grandi dimensioni risulta essere più alto in quanto si tengono conto di tutte le varie differenze a livello locale che risultano essere molto elevate. Comparare le distribuzioni di reddito tra stati diversi può essere difficoltoso in quanto i sistemi di beneficio possono essere

molto differenti. Alcuni stati possono offrire benefici monetari e in questo caso sono compresi nel calcolo dell'indice mentre altri possono offrire benefici non monetari, come ad esempio i buoni pasto che non possono essere tenuti in conto come reddito nella curva di Lorenz e quindi non sono neanche presi in considerazione nel calcolo del coefficiente. Come per tutte le statistiche potranno esserci sempre errori casuali nei dati. Di conseguenza più i dati saranno accurati più il coefficiente di Gini diminuisce.

6.2 Curva di Lorenz

La definizione del coefficiente di Gini si basa sulla curva di Lorenz. La curva di Lorenz è stata sviluppata da Max O. Lorenz nel 1905, ed è uno strumento grafico che permette di analizzare la distribuzione del reddito.



Fonte: La sostenibilità dello sviluppo globale (2007)

Sull'asse delle ascisse vengono rappresentate le percentuali cumulative delle famiglie mentre sull'asse delle ordinate sono inserite le percentuali cumulative di

reddito. L'area compresa tra la curva così definita e la retta di perfetta uguaglianza, cioè la retta a 45° è detta area di concentrazione ed è utilizzata come base per la definizione di appositi rapporti di concentrazione come l'indice di Gini. Maggiore è la concentrazione osservata e più grande sarà questa area. Una distribuzione perfettamente uniforme del reddito, per esempio, si avrebbe nel caso in cui il 20% delle famiglie ottenesse il 20% del reddito totale, il 40% delle famiglie percepisse il 40% del reddito e così via. La curva tratteggiata della figura rappresenta questo caso di distribuzione perfettamente uguale.

Appare evidente che per essere correttamente definito, la variabile in considerazione non può assumere valori negativi, quindi se si utilizza per valutare la distribuzione della ricchezza, non si può prendere in considerazione il caso in cui gli individui hanno ricchezza negativa. Si può utilizzare anche l'indice di Gini espresso in percentuale.

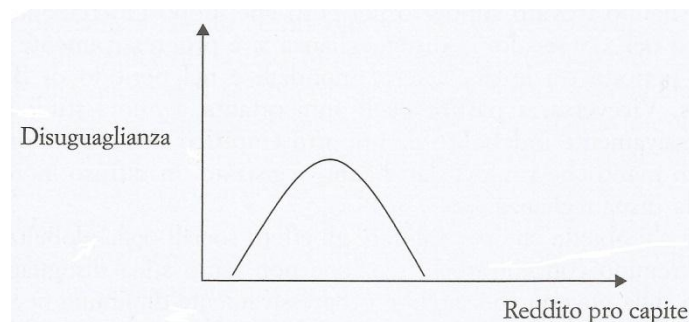
La curva di Lorenz, invece, descrive la distribuzione effettiva del reddito; ogni punto della curva indica infatti la percentuale di reddito ricevuto nella realtà da una percentuale di famiglie. Lo scarto tra la curva di Lorenz e la curva di perfetta uguaglianza, indicata dall'area ombreggiata, costituisce una misura del grado di disuguaglianza nella distribuzione del reddito. Più ampia è quest'area e maggiore è la distanza della distribuzione effettiva dalla perfetta uniformità. Nel caso di completa disuguaglianza, l'area coinciderebbe con il triangolo OAB.

Il rapporto tra l'area compresa tra la curva di eguaglianza perfetta e la curva di Lorenz e l'area del triangolo OAB è il coefficiente di Gini.

Il coefficiente di Gini è definito come il rapporto tra l'area compresa tra la retta di perfetta uguaglianza e la curva di Lorenz (C) e l'area totale sotto la linea di perfetta uguaglianza (C+D), ovvero $G = C / (C+D)$. Considerato che l'intervallo sull'asse delle x va da 0 a 1, allora $C + D = 0,5$ e per cui il coefficiente di Gini è anche uguale a $G = 2C = 1 - 2D$.

6.3 Curva di kuznets

Le conseguenze del processo di globalizzazione possono essere approfondite sulla base di un filone di ricerca da parte di Kuznets nel 1955. La pubblicazione di Kuznets si basava sull'esistenza di una relazione empirica a U rovesciata tra reddito pro capite e disuguaglianza.



Fonte: La sostenibilità dello sviluppo globale (2007)

Se questa relazione, chiamata "curva di Kuznets" (CK), fosse valida il processo di globalizzazione sarebbe sostenibile dal punto di vista sociale nel lungo periodo. L'ipotesi è fondata su alcune caratteristiche strutturali dello sviluppo e del comportamento degli agenti economici.

Il processo di sviluppo economico è caratterizzato inizialmente da una progressiva concentrazione della popolazione negli agglomerati urbani dove la distribuzione dei redditi è meno omogenea rispetto al territorio rurale. Il processo di diffusione spaziale e settoriale richiede molto tempo e crea indubbi divari nella distribuzione finale del reddito. Come dice Kuznets il processo di sviluppo economico crea una «pressione crescente delle decisioni politiche e legislative della quota dei redditi più elevati» (Kuznets, 1955) che porta all'adozione di misure redistributive sempre più efficaci, come ad esempio la tassazione progressiva dei redditi, che tendono a ridurre la disuguaglianza.

In seguito Kuznets ha riconosciuto che la sua ipotesi, anche se compatibile con i dati inizialmente esaminati, era ancora tutta da dimostrare. Gli studi successivi hanno in un primo momento confermato l'ipotesi di Kuznets (ad esempio Ahluwalia, 1976; Robinson, 1976), ma dopo gli anni Settanta il supporto empirico

si è progressivamente indebolito. Esiste come sappiamo un ritardo temporale di alcuni anni tra un evento e l'analisi dei dati che lo rappresentano. La curva di Kuznets si basa su dati raccolti nel periodo che va dall'inizio del XIX secolo fino alla metà del XX secolo. Un periodo storico caratterizzato da un progressivo incremento del reddito pro capite e da un graduale aumento della disuguaglianza fino alla Prima guerra mondiale, seguito poi da una riduzione tendenziale. La spiegazione avanzata da Kuznets è stata smentita dai dati successivi che a fronte di un ulteriore aumento del reddito pro capite ha portato ad un altrettanto incremento della disuguaglianza.

Molti affermano che per valutare gli effetti sociali della globalizzazione bisognerebbe concentrare l'attenzione non tanto sulla disuguaglianza ma bensì sulla povertà che sarebbe progressivamente diminuita nell'ultimo secolo. Tale affermazione resta comunque dubbia, in quanto dipende dall'esatta definizione del periodo considerato, dal paese oggetto di analisi e dalla misura adottata.

Esistono tuttora nel mondo un miliardo e duecento milioni di persone che guadagnano e vivono con meno di un dollaro al giorno e quasi tre miliardi di persone che vivono con meno di due dollari al giorno mettendo a repentaglio le sostenibilità dello sviluppo e la stabilità sociale. Il livello di protezione sociale, negli ultimi trent'anni si è progressivamente ridotto a causa dello smantellamento dello Stato sociale, della privatizzazione dell'istruzione e della sanità e dalla ricerca sistematica di una maggiore flessibilità del mercato del lavoro.

6.4 Curva di kuznets ambientale

Esiste una correlazione empirica di lungo periodo tra il processo di globalizzazione dei mercati e il degrado ambientale. La globalizzazione dei mercati ha, purtroppo, determinato anche la globalizzazione dei problemi ambientali. L'innalzamento della temperatura del globo, la diminuzione delle biodiversità, la riduzione dello strato di ozono, la diffusa deforestazione e desertificazione sono esempi concreti di deterioramento ambientale che sono emersi e sono via via peggiorati mentre il processo di globalizzazione si estendeva.

Si possono individuare quattro tipi di meccanismi causali che possono spiegare la correlazione tra globalizzazione e degrado ambientale e sono: i fattori tecnologici, quelli economici, quelli demografici e quelli culturali.

La diffusione della meccanizzazione durante la rivoluzione industriale ha aumentato lo sfruttamento di risorse naturali. Successive ondate di innovazioni tecnologiche hanno sollevato ulteriori problemi ambientali; la crescita economica che ne è risultata ha aumentato gradualmente la dimensione dell'attività industriale e di conseguenza anche il deterioramento ambientale. Parallelamente c'è stato anche un costante aumento della popolazione mondiale che si è dimostrato un fattore cruciale del degrado ambientale.

I nuovi valori culturali introdotti dalla rivoluzione industriale si sono diffusi rapidamente in tutto il mondo grazie all'apertura progressiva dei mercati.

A tal proposito è stata introdotta la curva di Kuznets ambientale (CKA) che studia le relazioni empiriche tra il reddito pro capite, interpretato come indice dello stato di sviluppo, misurato sull'asse orizzontale e il degrado ambientale. Quest'ultimo viene misurato sull'asse verticale da diversi indici: l'indice di degrado ambientale totale o, più frequentemente, il suo valore pro capite o il suo valore per unità di reddito.

La letteratura esistente finora fornisce un limitato sostegno all'esistenza di una curva di Kuznets ambientale. Per usare la curva di Kuznets ambientale dobbiamo modificare i vincoli di specificazione del modello e riformularlo come una relazione di Kuznets ambientale (RKA) cioè una relazione più generale che permette di chiarire il legame logico fra le varie variabili dipendenti (degrado ambientale totale, degrado ambientale pro capite, intensità del degrado ambientale) che caratterizzano la letteratura della CKA.

Per quanto riguarda la scelta della variabile dipendente, il degrado ambientale totale sembra essere la grandezza più significativa poiché influenza direttamente la sostenibilità globale di lungo periodo.

Bisogna chiarire il nesso tra il reddito pro capite e le tre variabili dipendenti proposte dalla letteratura sulla CKA (degrado ambientale totale, pro capite e sua intensità). E' possibile dimostrare che il tasso di crescita del degrado ambientale è

dato dalla somma dei tassi di crescita del reddito pro capite, dell'intensità del degrado e della popolazione.

Viene infatti definita la seguente funzione identità:

$$D = Py_p d_y$$

dove D misura il degrado ambientale totale, P misura la popolazione mondiale, $y_p = Y/P$ misura il reddito pro capite e $d_y = D/Y$ misura l'intensità del degrado ambientale. Come evidenziato da Daily ed Ehrlich (1992), potrebbe essere difficile stimare l'effetto ambientale degli ultimi due fattori tenuti separatamente. A volte dunque risulta utile riassumerli in un unico fattore sintetico con la seguente funzione identità:

$$d_p = y_p d_y$$

Dove D_p , misura il degrado ambientale pro capite. Queste due identità mostrano il legame logico tra la variabile indipendente e le variabili dipendenti che compaiono nella letteratura CKA e aiutano a scomporre i fattori che determinano la sostenibilità dello sviluppo.

Da queste funzioni risulta chiaro che il degrado ambientale totale tende ad aumentare con il reddito pro capite a meno che la somma del tasso di crescita demografico e dell'intensità del degrado sia negativa e superi in valore assoluto il tasso di crescita economica.

Questo è quanto è già successo in alcuni paesi e in diversi settori economici come conseguenza del cambiamento tecnologico e dell'evoluzione culturale che stanno dando una nuova forma alla struttura dell'attività economica, in una direzione più coerente con la sostenibilità dello sviluppo. Queste politiche dovrebbero essere dirette a spostare verso il basso, in una direzione più favorevole alla sostenibilità, la relazione tra degrado ambientale e reddito pro capite.

Ciò permette di chiarire il fatto che i paesi industrializzati seguono la traiettoria della CKA in modo migliore rispetto ai paesi in via di sviluppo. Nei paesi industrializzati la crescita demografica è vicina allo zero e i meccanismi culturali e tecnologici tendono a ridurre l'intensità del degrado. Nei paesi in via di sviluppo, invece, la crescita demografica è elevata mentre la riduzione dell'intensità del degrado ambientale è limitata da ragioni tecnologiche e culturali. Questo spiega,

almeno in parte, perché in questi paesi la correlazione tra il reddito pro capite e il degrado ambientale risulta incompatibile con la sostenibilità dello sviluppo.

Possiamo concludere dicendo che la relazione causale tra globalizzazione e degrado ambientale totale è abbastanza complessa e ambigua.

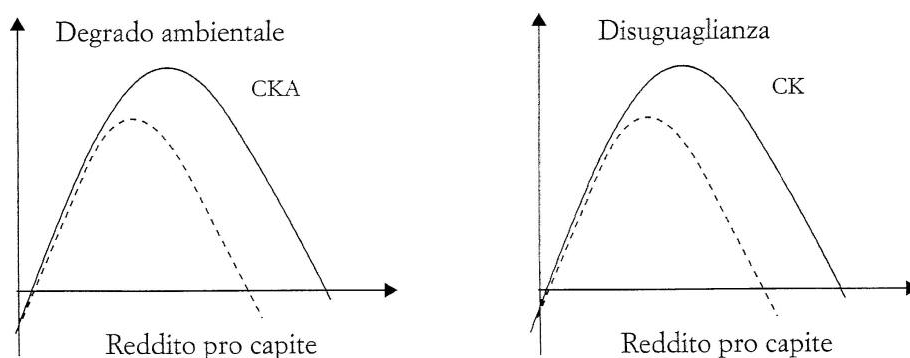
6.5 Relazioni tra globalizzazione e curve di Kuznets

In questa parte cercherò di spiegare come l'attuale fase della globalizzazione possa contribuire a spostare entrambe le relazioni di Kuznets (CK, CKA).

Entrambe le curve sono state molto spesso spiegate in termini di crescente pressione da parte dell'opinione pubblica a favore di interventi per ridurre l'inquinamento e la disuguaglianza (Borghesi, 2005).

A livelli più bassi di reddito, la disuguaglianza dei redditi e il degrado ambientale tendono a crescere poiché le persone sono meno sensibili e preferiscono accettare un loro aumento in cambio di livelli più elevati di consumo. Quando però raggiungono standard di vita più elevati essi cominciano ad interessarsi sempre di più alla qualità dell'ambiente e ai livelli di disuguaglianza della società in cui vivono. Per livelli sufficientemente elevati i cittadini spingono il governo del proprio paese a politiche più ugualitarie. Tali interventi permettono di ridurre la disuguaglianza e l'inquinamento spingendo l'economia verso la porzione decrescente della CK e della CKA.

La globalizzazione può contribuire ad abbassare le curve di Kuznets



Fonte: La sostenibilità dello sviluppo globale (2007)

Se tale sistema fosse valido in assoluto, basterebbe un sistema democratico per risolvere i problemi sociali ed ambientali . Un sistema democratico offre la possibilità ai cittadini di esprimere le proprie preferenze attraverso il voto, influenzando le decisioni del governo in tema di disuguaglianza e inquinamento.

La crescente velocità di trasmissione dell'informazione, attraverso il World Wide Web, permette di propagare rapidamente le immagini di ingiustizia sociale, di povertà e di disastri ecologici che avvengono anche negli angoli più remoti della Terra. Questo permette di rendere le persone più consapevoli dei problemi sociali ed ecologici che investono tutto il mondo e tende a creare una pressione da parte dell'opinione pubblica globale e a favorire interventi risolutivi.

Le persone provenienti dai paesi industrializzati esprimono sempre un maggiore interesse per i temi di disuguaglianza, povertà e problemi ambientali che caratterizzano sia il nord che il sud del mondo. La globalizzazione perciò può creare pressione a favore di politiche egualitarie ed ecologiche anche nei paesi più poveri e privi di sistemi democratici.

Nel caso dell'ambiente l'opinione pubblica può influenzare la qualità ambientale non solo tramite il sistema elettorale ma anche tramite il mercato; una domanda di consumo più accorta e sensibile alle tematiche ambientali contribuisce a modificare la produzione e le tecnologie verso attività più green.

La globalizzazione può aumentare la competizione e spostare l'opinione pubblica a favorire la qualità dell'ambiente. In un mercato libero competitivo i consumatori hanno più alternative ai prodotti inquinanti e quindi possono esprimere maggiormente la loro domanda che soddisfi determinati requisiti ambientali. Questo impatto positivo della globalizzazione sull'ambiente dipende in maniera cruciale dalla capacità della stessa globalizzazione di aumentare la competizione. Se la globalizzazione è accompagnata da una maggiore concentrazione del mercato, come avviene in alcuni settori, allora può verificarsi l'effetto opposto, al punto che anche i consumatori attenti alle tematiche ambientali finiscono per avere pochissime alternative ai soliti prodotti inquinanti.

La globalizzazione perciò può contribuire ad uno sviluppo più sostenibile accrescendo l'effetto dell'opinione pubblica sul governo e sulle decisioni di mercato e quindi spostando verso il basso le relazioni di Kuznets. La sola

integrazioni dei mercati può, tuttavia, non essere sufficiente per rendere efficace la pressione da parte dell'opinione pubblica a meno che insieme al commercio non si globalizzino anche la concorrenza e la democrazia.

6.6 Requisiti fondamentali di una globalizzazione sostenibile

Alla luce dell'analisi sulla curva di Kuznets (CK) e sulla curva di Kuznets ambientale (CKA), analizziamo l'effetto del processo di globalizzazione sulla sostenibilità dello sviluppo mondiale.

Le due curve, prese congiuntamente, suggeriscono che il processo di globalizzazione può rendere lo sviluppo mondiale più sostenibile semplicemente lasciando che i mercati incrementino il reddito pro capite, spingendo l'economia mondiale verso la parte decrescente delle curve. La globalizzazione, come già indicato in precedenza, aumenta il reddito pro capite dei paesi che partecipano attivamente al processo e distribuisce la conoscenza tecnologica dei paesi sviluppati contribuendo così a ridurre l'intensità del degrado ambientale.

Tuttavia l'evidenza empirica sembra nel complesso incoerente con queste conclusioni. Il processo di globalizzazione, infatti, spinge i paesi in via di sviluppo verso l'alto lungo la parte crescente delle curve CK e CKA cioè nella direzione di una diminuzione della sostenibilità e appare molto incerta l'esistenza di un culmine delle curve oltre il quale inizia la discesa.

Il culmine può essere raggiunto se e solo se la crescita media del reddito è maggiore della crescita media della popolazione per un periodo di tempo sufficientemente lungo. La crescita media del reddito però risulta essere relativamente moderata nella maggior parte dei paesi e questo implica che la loro crescita demografica dovrebbe essere ancora più contenuta.

L'evidenza empirica disponibile quindi suggerisce che l'attuale processo di globalizzazione risulta essere insostenibile nel lungo periodo a meno che non vengano introdotte nuove politiche ed istituzioni capaci di governarlo. Per tale ragione è necessario incoraggiare la partecipazione al processo di integrazione dei mercati da parte di tutti i paesi che fino ad oggi sono stati esclusi dalla globalizzazione. Questo risultato potrebbe essere raggiunto riducendo ancora di

più le barriere al commercio nei paesi sviluppati per aumentare le importazioni da quelli in via di sviluppo.

Una deregolamentazione del commercio internazionale più generalizzata e coerente, tuttavia, non è sufficiente per garantire la sostenibilità dello sviluppo globale. Le regole dei mercati internazionali dovrebbero essere totalmente riviste per permettere di essere gestite in maniera più responsabile e garantire una partecipazione attiva e democratica di tutti i paesi.

Il processo di deregolamentazione dovrebbe adeguarsi ai vincoli ambientali e sociali che presiedono alla sostenibilità dello sviluppo mondiale. Il processo, inoltre, dovrebbe includere tra i suoi obiettivi quello del coordinamento e della promozione delle politiche finalizzate a consolidare la sostenibilità dello sviluppo, come ad esempio promuovere livelli più elevati di istruzione. Tali politiche sono estremamente importanti per ridurre la disuguaglianza, soprattutto in una fase della globalizzazione caratterizzata da livelli sempre più crescenti di mobilità dell'informazione e della velocità di diffusione nel mondo non parallela rispetto alla mobilità della forza lavoro. Un livello di istruzione inadeguato può rendere più difficoltoso l'accesso all'informazione e quindi anche alle opportunità che essa crea.

7. CONDIZIONE ECONOMICA,VITA QUOTIDIANA E CONSUMI DELLE FAMIGLIE ITALIANE

La situazione, per quel che riguarda la disuguaglianza e le sue tendenze, è particolarmente grave anche nel nostro Paese. L'Italia risulta essere infatti, uno dei Paesi avanzati a più alta disuguaglianza con riferimento ai redditi disponibili, seguiti da Stati Uniti e la Gran Bretagna. "Tra i 23 Paesi dell'area Ocse, alcuni dei quali relativamente poco sviluppati, come la Turchia e il Messico, solo 4 (Portogallo, Turchia, Stati Uniti e Messico) risultano peggiori dell'Italia in base all'indice di Gini; solo 5 hanno una disuguaglianza maggiore in base al rapporto interdecilico (i 4 precedenti più il Giappone); solo 6 sono peggiori in termini di povertà relativa (i 5 precedenti più l'Irlanda)". (M. Burniaux, F. Padrini, N. Brandt, 2006).

A supporto di tale dato basti pensare alla ben nota diversità presente tra Centro-Nord e Sud del Paese. Un ulteriore elemento di riflessione emerge dall'analisi relativa alle caratteristiche familiari dei poveri; particolare attenzione va fatta sulla povertà minorile, che ovviamente dipende dalla povertà delle famiglie in cui essi vivono. Nel nostro paese circa il 25% dei minori risulta essere a rischio di povertà. Da sottolineare anche la tendenza crescente della povertà tra nuclei familiari con un capo famiglia laureato. In base a una stima econometrica la probabilità che ha un giovane laureato di essere povero a distanza di 2-3 anni è aumentata consistevolmente negli ultimi 10 anni. Le cause possono essere riconducibili all'evoluzione del mercato del lavoro, in cui vengono richiesti sempre più giovani laureati per lavori subordinati a bassa remunerazione. Ciò ha causato anche la cosiddetta "fuga dei cervelli" che ha portato molti giovani Italiani a spostarsi in altri paesi dove i salari sono decisamente più alti e le prospettive di crescita e di stabilità lavorative sono più elevate.

I dati empirici infatti evidenziano come rispetto agli anni 70' la quota di minori in condizioni di povertà relativa è aumentata, mentre è diminuita quella degli over 65. Questo è stato causato dall'aumento della spesa pensionistica degli ultimi decenni. La quota di PIL destinata alle pensioni è salita, ma c'è da dire che il

numero di pensionati è in continuo aumento, siamo infatti un paese “vecchio” e di conseguenza la pensione media risulta essere comunque bassa.

Da sottolineare anche la situazione economica delle famiglie in affitto che è notevolmente peggiorata; nel 1995 si trovavano in condizioni di povertà il 25% degli individui in affitto, oggi questa quota è salita al 30%, una persona su tre. Il peso dell'affitto sui bilanci famigliari è passato dal 10% negli anni '80 all'attuale 20%.

C'è inoltre un nuovo gruppo sociale che occuperà un ruolo sempre più rilevante nelle analisi future sulla povertà, gli immigrati, che sono in continuo aumento nel nostro paese. Accade spesso che questi non riescono a essere intercettati nelle analisi campionarie sulla distribuzione dei redditi e vengano considerati solo marginalmente.

Attualmente risultiamo uno dei paesi europei con il più alto livello di disuguaglianza e questo non è dovuto solamente al nostro squilibrio interno tra nord e sud del Paese. Il reddito disponibile delle famiglie italiane, dagli inizi del nuovo millennio, continua a crescere a ritmi molto bassi. Dal 1995 al 2004 il reddito delle famiglie è aumentato in termini reali del 13% cioè poco più dell'1% all'anno.

A questo si deve poi aggiungere la ridotta mobilità sociale del nostro paese, causata dalla stagnazione economica che ha portato ad un netto peggioramento delle opportunità di riuscita sociale e dell'occupazione giovanile. Il nostro Paese inoltre risulta essere poco meritocratico; l'equità dei processi di assegnazione dei posti di lavoro e degli appalti non è sempre garantita.

Anche i trasferimenti di denaro risultano assai poco redistributivi perché sono legati alle pensioni che mantengono un forte legame con la carriera lavorativa; chi aveva degli stipendi alti ha anche una pensione più consistente. Questo sicuramente non permette una riduzione degli indici di povertà del paese. Chi è povero in età lavorativa è destinato a rimanere in questa situazione anche in età pensionabile. Ciò risulta essere un fattore critico, sicuramente da rivedere nelle future riforme pensionistiche, se si vuole creare un sistema di ammortizzatori sociali efficiente. Secondo i dati di Eurostat, l'Italia, occupa l'ultimo posto in Europa per la quota di trasferimenti monetari.

Nel nostro Paese manca anche un istituto di reddito minimo di inserimento e questo impedisce il trasferimento delle risorse ai soggetti meno abbienti. Il reddito minimo di inserimento (RMI) è una misura di contrasto della povertà e dell'esclusione sociale attraverso il sostegno economico e sociale delle persone esposte al rischio di marginalità sociale.

C'è stata una fase sperimentale per l'introduzione del RMI istituita con il Decreto legislativo n. 237 del 18 giugno 1998. Il decreto definisce il RMI "una misura di contrasto della povertà e dell'esclusione sociale attraverso il sostegno delle condizioni economiche e sociali delle persone esposte al rischio della marginalità sociale ed impossibilitate a provvedere per cause psichiche, fisiche e sociali al mantenimento prossimo e dei figli" (art. 1, comma 1).

I soggetti destinatari dovevano avere un reddito, fatta eccezione per la proprietà dell'abitazione principale, che non fosse superiore alla soglia di povertà stabilita in € 258,23 mensili per una persona che vive sola; era prevista una scala di equivalenza per i nuclei familiari.

La sperimentazione interessò 29 comuni e emersero dei risultati positivi in termini di recupero delle dignità, dell'autostima e della capacità di rimettersi in gioco delle persone interessate. L'entrata in vigore della legge di riforma dell'assistenza (legge 8 novembre 2000, n. 328) portò grosse novità a questo istituto, prevedendo all'art. 23 l'estensione dell'istituto del reddito minimo di inserimento (RMI) come misura generale di contrasto della povertà, alla quale ricondurre anche gli altri interventi di sostegno al reddito.

La Finanziaria 2003 però bloccò la sperimentazione del Reddito minimo d'Inserimento (RMI).

Ci sono stati quindi alcuni tentativi da parte del governo per l'introduzione del reddito minimo di inserimento ma le buone intenzioni si sono spesso scontrate con le carenze organizzative e finanziarie delle amministrazioni locali.

7.1 Aspetti della vita quotidiana e soddisfazione generale

Ogni anno l'Istat pubblica un'indagine denominata "aspetti della vita quotidiana" in cui vengono intervistate più di 20000 famiglie a campione e vengono rilevati gli aspetti fondamentali della vita quotidiana e i relativi comportamenti: famiglia, istruzione, abitazione, lavoro, tempo libero, condizione di salute, microcriminalità, funzionamento dei servizi pubblici ecc. Vorrei riportare e analizzare alcuni aspetti che sono emersi dall'analisi effettuata negli anni 2013-2014.

Nel 2014 la soddisfazione generale della popolazione è rimasta più o meno sui livelli degli anni precedenti, su un punteggio da 0 a 10 in media le persone danno un voto pari a 6,8. Esistono però delle differenze tra Nord e Sud del paese. Nel Nord il valore medio di soddisfazione è pari a 7 mentre al Sud è di 6,5. Le regioni con i livelli più elevati sono il Trentino Alto Adige e la Valle d'Aosta, mentre la regione in assoluto con i livelli più bassi è la Campania.

Nel 2014 le persone che si dichiarano poco o per niente soddisfatte della propria situazione economica sono il 54,6 % degli abitanti di età superiore ai 14 anni. La situazione è leggermente migliorata rispetto al 2013 dove si è arrivati al 58%. A livello territoriale, le isole sono la ripartizione con la quota maggiore di insoddisfatti pari al 67,4 %. Nel Nord-est invece vi è la quota maggiore di chi da un giudizio positivo sulla propria situazione economica pari al 51,3 %. Rispetto al 2013 comunque si registra una diminuzione generale delle persone per niente soddisfatte a fronte di un aumento di coloro che si dichiarano abbastanza soddisfatti.

Andando ad analizzare lo stato di salute, il 79,9 % della popolazione oltre i 14 anni esprime un giudizio positivo (molto o abbastanza soddisfacente), mentre si dichiarano poco soddisfatti il 13,6 % e per nulla soddisfatti il 4,5 %, livelli del tutto in linea con quelli dell'anno precedente. Permane anche sullo stato di salute le differenze tra Nord e Sud del paese. Nel Nord oltre l'81 % della popolazioni si dichiara soddisfatta, al centro si passa all' 80,9 % mentre al sud si scende al 78,1 %. Rimangono molto elevate le quote di persone soddisfatte per le proprie relazioni familiari e amicali con valori intorno al 90,3 %.

La percentuale di occupati che si dichiara soddisfatta della propria condizione lavorativa è del 74,9 % in leggero aumento rispetto all'anno precedente. E' chiaro che soprattutto in questo dato si evidenzia un forte divario fra Nord e Sud soprattutto per i livelli più alti di soddisfazione lavorativa: gli occupati molto soddisfatti sono circa il 17 % nel nord, l'11,7 % nel Sud e poco sopra il 10 % nelle isole.

Occupati e occupate per livello di soddisfazione nel lavoro e ripartizione geografica

(Anno 2014, per 100 occupati con le stesse caratteristiche)

ANNI RIPARTIZIONI GEOGRAFICHE	Maschi				Femmine				Maschi e femmine			
	Molto	Abbastanza	Poco	Per niente	Molto	Abbastanza	Poco	Per niente	Molto	Abbastanza	Poco	Per niente
2010	15,4	59,8	17,8	3,8	14,9	62,1	17,4	3,0	15,2	60,7	17,6	3,5
2011	15,0	61,3	17,5	3,5	14,8	63,0	17,0	2,8	14,9	62,0	17,3	3,2
2012	14,2	60,1	18,8	3,5	15,2	61,0	17,3	3,4	14,6	60,5	18,2	3,5
2013	15,1	57,3	19,7	4,5	14,8	59,5	18,4	4,1	15,0	58,2	19,2	4,3
2014 - PER RIPARTIZIONE GEOGRAFICA												
Nord-ovest	15,7	59,0	17,1	4,2	16,4	61,1	16,5	3,9	16,0	59,9	16,8	4,1
Nord-est	18,3	58,4	16,6	3,8	17,7	60,4	16,5	3,7	18,1	59,3	16,5	3,8
Centro	15,1	58,2	19,3	4,2	14,1	63,6	16,6	3,2	14,6	60,6	18,1	3,7
Sud	11,1	59,2	22,1	4,5	12,9	61,5	18,0	4,0	11,7	60,0	20,7	4,3
Isole	10,1	60,0	23,8	3,9	10,3	60,8	22,8	3,4	10,2	60,3	23,4	3,7
Italia	14,7	58,9	19,0	4,1	15,2	61,5	17,2	3,7	14,9	60,0	18,3	3,9

Fonte: Istat, indagine multiscopo "Aspetti della vita quotidiana"

Per quanto riguarda la situazione economica familiare il 47,4 % delle famiglie dichiara un peggioramento della stessa.

Famiglie per giudizio sulla situazione economica rispetto all'anno precedente

(Anni 2006-2014, per 100 famiglie della stessa zona)



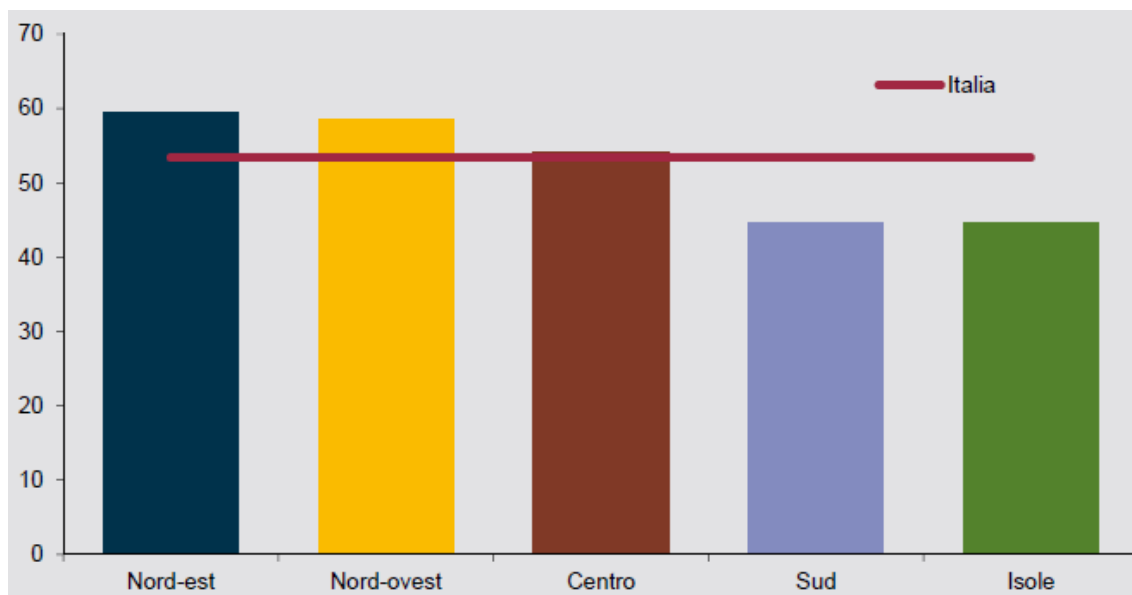
Fonte: Istat, indagine multiscopo "Aspetti della vita quotidiana"

Le famiglie del Nord sono quelle che riportano una percezione di stabilità più consistente (51,7%) mentre solamente il 9,7% di esse giudica peggiorata la propria situazione. La situazione peggiore si riscontra nelle Isole, dove il 17,1% delle famiglie dichiara che la propria situazione economica è molto peggiorata.

Rispetto al giudizio sulle risorse economiche familiari si registra una riduzione della frequenza di opinioni negative; la percentuale di famiglie che affermano di disporre di risorse adeguate è passata dal 48,6% del 2013 al 52,2% del 2014, mentre le famiglie che ritengono non avere risorse sufficienti è passata dal 42,3% al 39,2%.

Famiglie che dichiarano di possedere risorse economiche ottime o adeguate per ripartizione geografica

(Anno 2014, per 100 famiglie della stessa zona)



Fonte: Istat, indagine multiscopo "Aspetti della vita quotidiana"

Per quanto riguarda l'accesso ad alcuni servizi di pubblica utilità come pronto soccorso, uffici postali, farmacie, forze dell'ordine e servizi commerciali la situazione nel nostro Paese non è delle migliori, specialmente in alcune aree. La situazione di maggiore criticità si registra per l'accesso al pronto soccorso dove il 53,6% delle persone intervistate segnala situazioni di disagio, seguiti dalle forze dell'ordine 37%, dagli uffici comunali 33,8% e gli uffici postali 25,8%. Dal punto di vista territoriale permane la situazione registrata precedentemente cioè migliore al Nord rispetto al Sud.

7.2 Le scelte di consumo

La spesa media mensile per famiglia è pari a 2359,05 euro nel 2013 con una diminuzione del 2,5% cioè 60,22 euro rispetto al 2012. La spesa, tenuto conto della dinamica inflazionistica e dell'errore campionario, risulta in calo anche in termini

reali. La spesa media per i generi alimentari è di 461 euro che è pari al 19,5% della spesa totale. Le famiglie cercano di ridurre le spese alimentari mettendo in atto diverse strategie. Il supermercato continua ad essere il luogo di acquisto prevalente per i generi alimentari con il 65,4%, cresce invece la quota di famiglie che si rivolge all'hard discount passando dal 12,3% al 14,4%.

Famiglie per ripartizione geografica e luogo di acquisto prevalente

(Anni 2012 e 2013, valori percentuali)

LUOGHI DI ACQUISTO PREVALENTE	Nord-ovest		Nord-est		Centro		Sud		Isole		Italia	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
GENERI ALIMENTARI												
Hard discount	11,1	13,2	10,5	12,7	12,0	15,0	10,8	12,0	22,1	24,0	12,3	14,4
Ipermercato	20,9	22,4	20,1	21,4	14,5	18,5	13,0	10,8	12,1	13,0	16,9	18,0
Supermercato	72,7	68,3	73,7	72,0	75,1	70,4	53,2	55,1	57,9	55,9	67,7	65,4
Negozi tradizionali	52,2	50,0	52,1	49,4	46,9	45,0	72,7	69,5	76,1	75,3	58,0	55,6
Mercato	20,8	22,3	15,4	16,5	19,9	16,9	27,8	26,6	31,9	29,4	22,2	21,7
ABBIGLIAMENTO E CALZATURE												
Hard discount	2,2	2,4	1,1	1,7	1,3	2,1	3,0	2,4	1,7	2,8	1,9	2,2
Ipermercato	11,3	13,3	7,6	8,7	6,3	5,4	7,6	7,5	6,8	6,3	8,3	8,8
Supermercato	14,0	13,3	13,4	11,8	10,4	12,1	7,6	8,2	7,1	6,3	11,1	11,0
Negozi tradizionali	60,5	56,1	65,8	65,6	70,4	65,4	63,9	62,5	69,3	67,3	65,2	62,4
Mercato	12,0	14,8	12,1	12,2	11,7	15,1	17,9	19,5	15,1	17,3	13,6	15,6

Fonte: Istat, indagine sui consumi delle famiglie

La spesa per beni e servizi non alimentari evidenzia una contrazione del 2,7% in meno rispetto al 2012, attestandosi a 1898,33 euro confermando il trend decrescente iniziato nel 2012. In contrazione sul tutto il territorio nazionale anche la spesa destinata alle calzature e all'abbigliamento passando dai 119,85 euro del 2012 ai 109,14 del 2013.

Il 17% delle famiglie dichiara di aver ridotto la quantità di prodotti acquistata e di puntare su prodotti di qualità inferiore. Tale scelta, molto spesso imposta dai bilanci familiari sempre più in rosso, potrebbe provocare dei risvolti negativi sulle condizioni di salute, soprattutto nel medio-lungo periodo. Il 62,4% degli intervistati dice di acquistare nei negozi tradizionali mentre è in aumento la

percentuale di famiglie che acquistano calzature e abbigliamento al mercato dal 13,6% del 2012 al 15,6% del 2013. La spesa media mensile nel Centro-Nord si attesta sui 2400 euro mentre non arriva ai 1900 euro nel Sud e nelle isole. La regione con la spesa media più alta risulta essere il Trentino-Alto Adige con 2967,75 euro, mentre la Sicilia quella più bassa con 1579,82 euro. Le disparità territoriali sui livelli di spesa si riflettono anche sulla composizione della stessa. Bassi livelli di spesa implicano solitamente quote di spesa più contenute per la cultura, il tempo liberi e altri servizi di minore importanza.

Anche la dimensione della famiglia determina livelli di spesa diversi e scelte di consumo differenti. La spesa media aumenta in misura meno che proporzionale rispetto al numero di componenti. Nel 2013 la spesa media mensile per una famiglia monocomponente era di 1788,81 euro mentre quella di una famiglia di quattro componenti di 2843,89 euro. Per le famiglie più numerose, la quota di spesa destinata all'acquisto dei prodotti alimentari è più consistente; si passa dal 22,4% per le famiglie con cinque o più componenti pari a 637,21 al 18,4% per la famiglia monoreddito equivalenti a 329,35 euro.

La spesa che comunque risulta essere più consistente è quella relativa all'abitazione (manutenzione, affitto, acquisto di mobili, elettrodomestici, combustibili, energia ecc.).

Oltre al numero di componenti, anche l'età, le relazioni di parentale e lo stato di salute influiscono sui comportamenti di spesa. Le famiglie più giovani (meno di 35 anni) presentano livelli di spesa molto più elevati rispetto alle famiglie anziane (oltre i 65 anni). Anche la presenza di figli aumenta le spesa a parità di componenti familiari.

Se in famiglia ci sono anziani bisogna anche tenere in considerazione le spese sanitarie che sono pari in media al 4,8% della spesa totale.

Spesa media mensile familiare per capitolo di spesa e tipologia familiare

(Anni 2012-2013)

TIPOLOGIE FAMILIARI	Spesa media (in euro)			Composizioni percentuali		
	Alimentari	Non alimentari	Totale	Alimentari	Non alimentari	Totale
ANNO 2012						
Persona sola <35 anni	323,48	1.583,35	1.906,83	17,0	83,0	100,0
Persona sola 35-64 anni	344,42	1.664,07	2.008,48	17,1	82,9	100,0
Persona sola >= 65 anni	324,65	1.214,47	1.539,11	21,1	78,9	100,0
Coppia senza figli con p.r. <35 anni (a)	386,07	2.148,64	2.534,72	15,2	84,8	100,0
Coppia senza figli con p.r. 35-64 anni (a)	467,51	2.242,82	2.710,33	17,2	82,8	100,0
Coppia senza figli con p.r.>= 65 anni (a)	489,94	1.907,20	2.397,15	20,4	79,6	100,0
Coppia con 1 figlio	536,07	2.305,87	2.841,95	18,9	81,1	100,0
Coppia con 2 figli	586,18	2.437,15	3.023,33	19,4	80,6	100,0
Coppia con 3 o più figli	659,19	2.375,34	3.034,53	21,7	78,3	100,0
Monogenitore	479,59	1.877,96	2.357,55	20,3	79,7	100,0
Altre tipologie	553,75	2.061,31	2.615,07	21,2	78,8	100,0
Totale famiglie	468,32	1.950,95	2.419,27	19,4	80,6	100,0
ANNO 2013						
Persona sola <35 anni	310,15	1.542,78	1.852,93	16,7	83,3	100,0
Persona sola 35-64 anni	329,79	1.672,45	2.002,24	16,5	83,5	100,0
Persona sola >= 65 anni	332,50	1.252,72	1.585,22	21,0	79,0	100,0
Coppia senza figli con p.r. <35 anni (a)	405,64	2.301,57	2.707,21	15,0	85,0	100,0
Coppia senza figli con p.r. 35-64 anni (a)	474,82	2.164,21	2.639,03	18,0	82,0	100,0
Coppia senza figli con p.r.>= 65 anni (a)	491,87	1.823,75	2.315,62	21,2	78,8	100,0
Coppia con 1 figlio	527,82	2.271,71	2.799,53	18,9	81,1	100,0
Coppia con 2 figli	577,61	2.313,32	2.890,93	20,0	80,0	100,0
Coppia con 3 o più figli	628,86	2.238,35	2.867,21	21,9	78,1	100,0
Monogenitore	463,94	1.839,35	2.303,29	20,1	79,9	100,0
Altre tipologie	544,74	1.945,83	2.490,57	21,9	78,1	100,0
Totale famiglie	460,72	1.898,33	2.359,05	19,5	80,5	100,0

Fonte: Istat, indagine sui consumi delle famiglie

E' chiaro che gli stili di vita e i vincoli di bilancio condizionano e influiscono sulle scelte di allocazione della spesa. Le famiglie con a capo una persona disoccupata o anziana destinano una quota di spesa più elevata per soddisfare i bisogni di prima necessità come gli alimenti e l'abitazione. Mentre le famiglie con maggiore disponibilità ne utilizzeranno una parte per l'acquisto di prodotti e servizi "superflui", per soddisfare bisogni secondari e sfizi personali.

CONCLUSIONI

Le disuguaglianze sono il frutto di processi complicati e diversificati e scaturiscono da dinamiche che attraversano i mercati, la politica e la società.

Proprio per questo risulta fondamentale individuare quali sono le politiche più idonee per fronteggiare le disuguaglianze anche se le risposte risultano essere complicate e difficilmente individuabili. Si rischia perciò di dare risposte non sempre efficaci e precise con poche soluzioni dal punto di vista pratico.

Il primo problema da affrontare è quello di definire gli obiettivi di queste politiche. La dimensione che da sempre viene privilegiata è quella economica anche se non vuol dire che le politiche non debbano avere altri obiettivi.

Le soluzioni che sono state adottate negli ultimi secoli per ridurre le disuguaglianze sono riconducibili al protezionismo dei flussi commerciali. Il fatto che ci siano condizioni diverse nei sistemi di welfare e nei mercati del lavoro dei Paesi che competono nel mondo globalizzato non significa che sia una causa della crescente disuguaglianza tra i Paesi sviluppati, e soprattutto che non vi siano risposte migliori rispetto al protezionismo.

Anche le politiche di semplice redistribuzione monetaria risultano avere forti limiti. Come dice Bourguignon (2006) “interventi di questo tipo non rimuovono le cause della disuguaglianza e non impediscono la persistenza”.

Stesso discorso deve essere fatto per i tentativi di accrescere l'efficacia redistributiva degli interventi di welfare nel breve termine, ricorrendo a politiche selettive.

In linea generale occorre abbandonare l'idea che le uniche politiche rilevanti per ridurre le disuguaglianze economiche siano quelle redistributive. Ci stiamo riferendo alle politiche industriali e al loro impatto sulla modalità e sul ritmo dell'introduzione delle innovazioni. A tal proposito si possono prendere come riferimento i paesi nordici le cui eccellenti performances, in tema di disuguaglianza, non dipendono solamente dall'efficacia redistributiva del welfare ma anche dall'integrazione delle diverse politiche in particolar modo delle politiche industriali che in questi Paesi vengono utilizzate intensamente.

C'è inoltre da considerare i problemi connessi alla valorizzazione del capitale umano, fenomeno assai diffuso soprattutto nel nostro Paese. La limitata capacità di creare posti di lavoro conformi alle competenze dei giovani laureati, e i livelli dei salari sono causa di innumerevoli problemi sociali e hanno portato allo sviluppo del fenomeno cosiddetto "fuga dei cervelli". Il rischio sottostante è quello di sminuire l'importanza dell'istruzione come canale per accesso a redditi e status sociali elevati.

Un metodo per ridurre le disuguaglianze è quello di creare mercati maggiormente competitivi. In questi mercati la competizione provoca una riduzione generale dei prezzi avvantaggiando maggiormente, in termini relativi, i meno abbienti con conseguenze positive per la disuguaglianza.

BIBLIOGRAFIA

ACOCELLA N., CICCARONE G., FRANZINI., MILONE L. M., PIZZUTI F. R., TIBERI M., *Rapporto su povertà e disuguaglianze negli anni della globalizzazione*, Edizioni Colonnese, Napoli, 2004.

AHLUWALIA M., Income distribution and development, in "American Economic Review", LXVI, 5, pp. 128-135, 1976

ATKINSON A. B., Bringing Income Distribution in from the Cold, in «Economic Journal», 107, pp. 297-321, 1997.

ATKINSON A.B.,BOURGUIGNON F., Poverty and inclusion from a world perspective, in Stiglitz J.E., Muet P.A. (eds.), *Governance, equity and global markets*, Oxford, Oxford University Press, 2001.

Bairoch P., *Economics and World History*, Harvester-Wheatsheaf, London, 1993.

BARRO R., SALA-I-MARTIN X., *Economic growth*, McGraw-Hill, New York, 1995

BERNARD D., "Il commercio nell'era dello scetticismo", in Summit Mondiale del Commercio Alimentare, Barcellona 18-20 giugno, 2003

BEVILACQUA P., *Il grande saccheggio*, Editori Laterza, Bari, 2011.

BLOOM D. E., SACHS J. D., Geography, demography and economic growth in Africa, in "Brookings Papers on Economic Activity", II, pp. 207-295, 1998.

BONAGLIA F., GOLDSTEIN A., *Globalizzazione e sviluppo*, il Mulino, Bologna, 2003

BORGHESI S., The Kuznets curve and the environmental Kuznets curve: A simple steady-state analysis, in "RISEC - Rivista Internazionale di Studi Economici e Commerciali", Università Bocconi-CEDAM, Padova, 52, pp. 35-61.

BOURGUIGNON F., From Income to Endowments: The Difficult Task of Expanding the Income Poverty Paradigm, in *Poverty and Inequality*, 2006.

BOWLES S., GINTIS H., Recasting egalitarianism. New rules for communities, states and markets, Verso, London, 1998.

BRUNNER E., MARMOT M., Social organization, stress, and health, in Marmot, Wilkinson (1999), pp. 17-43, 1999.

BURNIAUX J. M., PADRINI F., BRANDT N., Labour market performance, income inequality and poverty in Oecd countries, Oecd, Economics Department working paper n. 500, 2006

CIOCCA P., *L'economia mondiale del Novecento*, il Mulino, Bologna, 1998.

COHON C., BRUGMANN J., "Fare affari nella più grande economia mondiale: dar libero sfogo al potere di quattro miliardi di persone, una nuova impresa dopo l'altra", in Summit Mondiale del Commercio Alimentare, Barcellona 18-20 giugno, 2003.

D'ALESSIO G., Ricchezza e diseguglianza in Italia, Banca d'Italia, occasional papers, numero 115, Febbraio 2012.

DEATON A., Health, inequality and economic development, Working Paper n. 8318, Cambridge (MA), 2001.

DEL BOSCO E., *La leggenda della globalizzazione*, Bollati Boringhieri, Torino, 2004.

ECONOMIST, Thinking about Globalization: Popular Myths and Economic Facts, The Economist, London, 1998.

FLEMING J. S., MICKLEWRIGHT J., *Income distribution, economics systems and transition*, in A. Atkinson, F. Bourguignon (eds.), *Handbook of income distribution*, Elsevier, Amsterdam, pp. 843-917, 2000.

FRIEDMAN M., *Theory of the Consumption Function*, 1957

GIDDENS A., *L'Europa nell'età globale*, Laterza, Roma-Bari, 2007

GRANAGLIA E., «Meridiana», nn. 59-60, 2012

GRAZIANI A., NASSINI A. M., *L'economia mondiale in trasformazione*, Manifestolibri, Roma, 1998.

GROSSMAN G.M., HELPMAN E., *Innovation and growth in the global economy*, Cambridge (Mass.), Mit Press, 1991.

KUZNETS S., *Economic growth and income inequality*, in "American Economic Review", XLV, I, pp. 1-28, 1955

MADDISON A., *The World Economy: A Millennial Perspective*, OCSE, Parigi, 2001

PENELOPE N., *Ricchi e poveri*, Ponte alle Grazie, Milano, 2012

POLANYI K., SALSANO A., VIGEVANI R., *La grande trasformazione*, Giulio Einaudi, 1974

POLLITT E., *The developmental and probabilistic nature of the functional consequences of iron-deficiency anemia in children*, in "Journal of Nutrition", 131, pp. 669-675, 2001.

PRESTON S. H., *The changing relation between mortality and level of economic development*, pp. 231-248, 1975

ROBINSON S., *A note on the U-hypothesis relating income inequality and economic development*, in "American Economic Review", LXVI, 3, pp. 437-440, 1976.

ROWNTREE B.S., *Poverty: A Study of Town Life*, London, Macmillan, 1901.

SANDLER T., ARCE D., A conceptual framework for understanding global and transnational public goods for health, in "Fiscal Studies", 23, 2, pp. 195-222, 2002.

SANDMO A., European social security and global politics, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 2002.

SAPIR A., Globalisation and the Reform of European Social Models, Bruegel, Bruselas, 2005.

SEN A., Commodities and Capabilities, Amsterdam: North-Holland, 1985

SEN A., Conceptualizing and measuring Poverty, in Poverty and Inequality, a cura di D.B. Grusky e R. Kanbur, Stanford University Press, Stanford, p. 34, 2006

SEN A., Development as Freedom. New York: Anchor Books, 1999.

SMITH A., Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni, Mondadori, Milano, 1977

VERCELLI A., BORGHESI S., *La sostenibilità dello sviluppo globale*, Carocci, Roma, 2007.

WACKERNAGEL M., REED W. E., Our Ecological Footprint. Reducing Human Impact on the Earth, New Society Publishers, Gabriola Island, British Columbia, Canada, 1996. Ed. Italiana: L'Impronta Ecologica. Come ridurre l'impatto dell'uomo sulla terra. Edizioni Ambiente 2000.

WHO, Report of the Commission on macroeconomics and health, Genève, 2001.

WILKINSON R. G., Income distribution and life expectancy, in "British Medical Journal", 304, pp. 165-168, 1992.

WOODWARD D., Globalization and health: a framework for analysis and action, Commission on Macroeconomics and Health, Working Paper n. WG4, p. 10, WHO, Genève, 2001.

SITOGRAFIA

<http://www.labitalia.com/>

<http://www.istat.it/>