

University of Urbino

From the Selected Works of Mario Pianta

2013

La macchina delle disuguaglianze

Mario Pianta



Available at: https://works.bepress.com/mario_pianta/116/

La macchina delle disuguaglianze

Mario Pianta

La crescita delle disuguaglianze è uno dei maggiori problemi economici e sociali del nostro tempo.¹ Ha effetti macroeconomici, poiché accentua la caduta della domanda interna e aggrava l'attuale depressione europea e la bassa crescita degli Usa (Stiglitz, 2013). Ha effetti negativi sul mercato del lavoro, alimentando un circolo vizioso tra occupazioni a basse qualifiche, bassi salari, aumento della povertà. Ha effetti intergenerazionali perché crea una società in cui gli spazi di mobilità sociale sono sempre più ridotti, colpendo in particolare le prospettive di vita e di reddito dei più giovani (Franzini, 2013). Ha effetti sociali visibili nella crescita della povertà, con i molteplici problemi associati ai processi di emarginazione e disintegrazione sociale. Ha effetti sulle politiche redistributive, con la difficoltà crescente dei sistemi di welfare di compensare con gli strumenti disponibili – e le risorse drasticamente ridotte dall'austerità – l'aggravarsi delle disparità e del disagio sociale. Ha, infine, seri effetti sulla politica in quanto tale, perché riflette la crescente concentrazione di potere e ricchezza in un'élite sempre più “separata” dal resto della società, alimentando dinamiche – dai “presidenzialismi” ai populismi – che possono rappresentare una minaccia alla democrazia.

Ma, se questi sono gli effetti pervasivi e drammatici della crescita delle disuguaglianze, quali ne sono le cause?

Capitale contro reddito, profitti contro salari

Nel suo ultimo libro Thomas Piketty (2013) mette al centro dei meccanismi che alimentano le disuguaglianze l'evoluzione del rapporto capitale/reddito. Il valore dello stock di tutti i patrimoni privati – immobiliari e finanziari – in rapporto al reddito nazionale ha seguito una curva a U nei maggiori paesi europei, passando da valori superiori a 6 all'inizio del novecento a valori intorno a 3 nel secondo dopoguerra, per poi risalire a oltre 4 nel 2000, e nuovamente vicini a 6 oggi (p.54). Negli ultimi quarant'anni il rendimento del capitale – in tutte le sue forme – ha costantemente superato il ritmo di crescita della “torta” del reddito, risultando in “fette” sempre maggiori ottenute da profitti industriali e rendite immobiliari e finanziarie. E' questa oggi, secondo Piketty, “la contraddizione centrale del capitalismo” (p. 942).

Alla radice delle disuguaglianze c'è il processo di distribuzione del reddito, che si ripartisce – schematicamente – in tre quote: quella che va al lavoro come salari, quella che va alle imprese come profitti e quella che va alla finanza come interessi e rendite. La quantità e qualità dell'occupazione, e il livello dei salari stabiliscono la parte del reddito nazionale guadagnato dal lavoro. Le dimensioni dei profitti dipendono dai capitali investiti nelle imprese e dal loro successo nel processo di accumulazione. Le

¹ I temi di questo articolo sviluppano le analisi di Pianta (2012, 2007).

rendite riflettono le dimensioni dei patrimoni, sia finanziari che immobiliari, e le logiche speculative che ne alimentano la crescita.

Ma tra i redditi guadagnati e quelli che si spendono ci sono tre passaggi: l'effetto dell'inflazione, che trasforma i redditi nominali in redditi reali; l'effetto delle imposte e dei trasferimenti pubblici, che trasformano i redditi lordi in redditi netti; l'effetto delle famiglie, in cui si aggregano redditi di diversa natura, da cui risultano i livelli di vita dei componenti del gruppo familiare nel suo insieme. A questo punto si possono calcolare i redditi personali e vedere la distribuzione individuale del reddito, che documenta la posizione di ricchi e poveri.

Ugualmente importante è considerare la distribuzione non dei *flussi* annuali di reddito, ma dello *stock* di ricchezza; questa si amplia ogni anno con risparmi e investimenti (o si riduce attraverso disinvestimenti), ma può crescere anche attraverso *capital gains*, aumenti dei valori del patrimonio finanziario o immobiliare legato all'andamento dei mercati di questi beni.

La caduta della quota dei salari

Nella distribuzione del reddito dal 1980 a oggi la quota dei salari è andata diminuendo ovunque, con perdite anche di dieci punti percentuali - in Germania, ad esempio, dal 75 al 65% del reddito totale (Lapavitsas, 2013, p.189).

I dati di contabilità nazionale di Eurostat – utilizzati in Pianta (2012) - mostrano che nei paesi dell'eurozona la quota dei profitti lordi nel 2010 è del 40%, mentre ai salari va il 60% del reddito². In Italia la fetta dei profitti è maggiore della media europea, nel 2010 era del 45%, con la quota dei salari al 55%; nel 1999 i profitti si prendevano una percentuale ancora più alta, il 47%.

In Germania i profitti sono molto inferiori, il 39% nel 2010. Ancora più bassa la quota dei profitti in Francia e Gran Bretagna, dove oscilla in tutto il decennio tra il 32 e il 34% del reddito. Più giù ancora la Svezia, dove al capitale viene lasciato il 30% del reddito nazionale. E' noto che in Italia la presenza di piccole e medie imprese porta a una quota più alta che altrove dei redditi dei proprietari che vi lavorano, ma qui siamo di fronte a una quota dei profitti italiana del 25% superiore ai maggiori paesi europei e del 50% più alta dell'efficientissima Svezia, dove si spende tre volte di più che in Italia per ricerca e sviluppo.

La fetta dei salari oggi in Italia è il 55% del reddito nazionale, e va divisa tra tutti i lavoratori dipendenti. Consideriamo ora i dati Ocse per l'industria manifatturiera e i servizi (in termini reali, al netto dell'inflazione)³. I profitti (con la stessa definizione fin qui usata) sono cresciuti in Italia del 3% in media l'anno tra il 1993 e il 2000, e dello 0,6% tra il 2000 e il 2007. La "fetta" dei salari (lordi, compresi gli oneri sociali) è cresciuta dello 0,8 negli anni novanta e dell'1,8% l'anno negli anni duemila. Ma se consideriamo i salari medi per lavoratore, troviamo che sono *diminuiti* di oltre lo 0,1% in media l'anno per due decenni.

² Dati Eurostat su *Gross operating surplus and mixed income*, cioè i profitti (interessi, rendite e ammortamenti compresi) più il reddito dei proprietari delle imprese che vi lavorano,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00015&language=en>.

³ Questi dati sono elaborazioni a partire dall' *Urbino Sectoral Database 2012*, sviluppato all'Università di Urbino. I dati sono di fonte Ocse, Stan database, 2011.

Negli anni novanta la Germania ha una crescita dei profitti analoga all'Italia, ma dopo il 2000 qui la crescita è del 2,8% l'anno, mentre i salari medi per lavoratore crescono dell'1,1% prima e dello 0,1% poi.

L'Italia dei "nove su dieci"

Come analizzato in Pianta (2012), in Italia il mondo del lavoro dipendente comprendeva nel 2010 17 milioni di lavoratori, oltre 11 milioni tra industria e servizi, 4 milioni e mezzo nel settore pubblico, un milione nelle costruzioni, il resto nei servizi personali. Il peggioramento dei salari nella manifattura e servizi è stato analogo a quello di altri settori – costruzioni e servizi personali - dove il peso di contratti di lavoro e tutele sindacali è molto inferiore all'industria. I salari del settore pubblico sono stati ugualmente colpiti, soprattutto negli ultimi anni, da un blocco delle remunerazioni particolarmente rigido. Tra i 17 milioni di dipendenti nel 2010 ci sono 4 milioni e mezzo di lavoratori a tempo parziale o a tempo determinato; per questi lavoratori la dinamica dei salari è stata ancora peggiore, e ha trascinato in basso la media delle categorie.

I dipendenti sono quasi tre quarti degli occupati in Italia. I lavoratori autonomi sono 4 milioni e ottocentomila, più un altro milione tra part time e collaboratori. Questi ultimi, i più fragili sul mercato del lavoro e "autonomi" soltanto formalmente, hanno le condizioni salariali e di lavoro peggiori. Quanti, tra gli autonomi "veri" – imprenditori, professionisti, commercianti – avrà visto i propri redditi da lavoro crescere più dei salari dei dipendenti?

Vediamo i dati Istat della rilevazione sulle forze di lavoro.⁴ In Italia nel 2010 c'erano 208 mila imprenditori, 840 mila liberi professionisti, 313 mila manager. Un milione e 400 mila persone i cui redditi dipendono da profitti, rendite e lavori direttivi che – in media – non hanno seguito l'andamento al ribasso dei salari. A questi si può aggiungere una parte di lavoratori in proprio – artigiani, commercianti, prestatori di servizi - "di successo"; gli autonomi sono in tutto 2 milioni e 600 mila, ma abbiamo già visto che un milione di questi sono lavoratori a collaborazione e part-time, sicuramente tra i meno fortunati nella distribuzione del reddito. Restano un milione e 600 mila lavoratori autonomi, per la maggior parte a basse qualifiche, ma ipotizziamo che addirittura metà di questi – 800 mila lavoratori in proprio – sia riuscita a guadagnare di più, in media, rispetto all'andamento dei salari. In tutto fanno 2 milioni e 200 mila persone.

Uno su dieci, rispetto ai 22 milioni 800 mila occupati che c'erano in Italia nel 2010.

Nove su dieci – i lavoratori dipendenti e la parte più fragile del lavoro autonomo – stanno peggio di dieci anni fa.

Ricchi contro poveri: i redditi individuali

Analisi più precise si possono fare sui redditi delle persone, calcolati sulla base di indagini statistiche sugli individui. Esistono diverse misure della disuguaglianza; le più utilizzate sono il rapporto tra i redditi del 10% più ricco e del 10% più povero della popolazione; il coefficiente di variazione della distribuzione; l'indice di Gini, che varia da zero, quando tutte le persone hanno redditi uguali, a 1, quando la persona più ricca concentra tutti i redditi. La disuguaglianza si può riferire a tutta la

⁴ Istat, *Rilevazione sulle forze di lavoro 2010*, 22 aprile 2011. Le tabelle considerate, in particolare, sono la 3.4, 3.10, 3.12. <http://www.istat.it/it/archivio/27135>

popolazione o solo a quella in età lavorativa; si può misurare sulla base dei redditi di mercato o di quelli disponibili (in entrambi i casi si tiene conto della dimensione delle famiglie); i primi sono quelli guadagnati (salari, stipendi, redditi da capitali e risparmi), i secondi sono quelli che si possono spendere dopo aver pagato le tasse e aver ottenuto i trasferimenti dallo stato.

Due rapporti dell'Ocse (OECD 2008, 2011) sulle disuguaglianze mostrano un aumento generalizzato in quasi tutti i paesi tra gli anni ottanta e oggi. Una serie di studi sull'Italia e l'Europa hanno messo in luce le tendenze recenti e le interpretazioni possibili.⁵

L'Italia si è comportata peggio degli altri paesi: tutti gli indicatori mostrano un aumento significativo delle disuguaglianze di reddito tra i primi anni novanta e la metà degli anni duemila, con una lieve riduzione negli ultimi anni. Oggi la disuguaglianza in Italia – sulla base di diverse misure - è superiore alla media dell'Europa, ed è superata solo da Portogallo e Gran Bretagna. Rielaborando i dati Ocse⁶, Pianta (2012) ha mostrato che nel 2008 il reddito familiare disponibile medio degli italiani di età lavorativa era di 19.400 euro; per il 10% più ricco era di 49.300 euro, per il rimanente 90% era di 16.000 euro, per il 10% più povero di appena 4.900 euro. Il 10% più ricco ottiene in media *tre volte* più reddito del rimanente 90%, e addirittura *dieci volte* il reddito del 10% più povero. Vent'anni prima le distanze erano minori: il 10% più ricco aveva in media 2,8 volte più reddito del rimanente 90%, e otto volte il reddito del 10% più povero.

In Italia il balzo delle disuguaglianze avviene dopo la crisi del 1992, quando si sono manifestati gli effetti congiunti di recessione, riduzione dei salari e tagli alla spesa pubblica. In quel periodo la caduta del prodotto portò a una forte riduzione dell'occupazione, con il potere d'acquisto dei salari colpito dalla drastica svalutazione del cambio. La dinamica dei salari venne fermata da accordi di “concertazione” sindacale, dopo che era stata cancellata la scala mobile che li tutelava dall'inflazione. Le manovre di riduzione del deficit e del debito pubblico limitarono notevolmente le possibilità di redistribuzione del reddito e le dimensioni dell'impiego pubblico, mentre la privatizzazione di buona parte delle imprese pubbliche portò a ridurre l'occupazione in settori ad alte qualifiche e salari, colpendo la fascia centrale della distribuzione del reddito. L'Italia prese allora la strada di una disuguaglianza crescente, intrecciata a quella del declino produttivo.

In Italia, tra la metà degli anni ottanta e la fine degli anni duemila il reddito disponibile (in termini reali) per la popolazione in età di lavoro è aumentato di 126 miliardi di euro: è stato questo l'aumento della “torta” delle possibilità di spesa. Il 10% dei più ricchi se ne è preso un terzo, 42 miliardi. Al 10% dei più poveri sono andati 8 miliardi.

Vediamo le variazioni. Il reddito disponibile totale è cresciuto in media dello 0,8%. Da questa media si distaccano in basso il 10% più povero, che ha avuto redditi pressoché immobili (+0,2% per vent'anni, pari a 200 euro di aumento pro capite) e in

⁵ Un quadro efficace delle disuguaglianze italiane e dei problemi che pongono è in Franzini (2013); si veda inoltre Cappellari et al. (2009), Checchi (2012). Le maggiori analisi a livello internazionale sono in Piketty (2013), ILO (2008), Salverda et al. (2009, 2014).

⁶ Le fonti sono OECD (2011) e il database Ocse, http://www.oecd.org/document/2/0,3343,en_2649_33933_45043394_1_1_1_1,00.html#Database

alto il 10% più ricco, con redditi cresciuti oltre cinque volte più in fretta, dell'1,1% in media l'anno, pari a *11 mila euro* in più per individuo.

Se facciamo i confronti con gli altri paesi europei, la crescita media del reddito in Italia è stata la più bassa (Ungheria esclusa), e per i più poveri è andata peggio solo in Germania. Nei paesi ad alta crescita, i redditi dei più ricchi sono aumentati più in fretta che in Italia. Non tutti però hanno visto la forbice allargarsi (OECD 2011, tab.1, p.23).

Ora guardiamo il vertice della piramide, i "super-ricchi". L'1% più ricco degli italiani – 380 mila persone in età di lavoro - ha una fetta del reddito totale di quasi il 10% nel 2008, contro il 7% degli anni ottanta. Oggi la loro quota di reddito è quattro volte quella dell'intero 10% più povero: ciascuno di questi "super-ricchi" guadagna quanto 40 poveri.

La concentrazione del reddito non si ferma qui, andiamo ancora più in alto, ai 38 mila più ricchi, lo 0,1% degli italiani in età di lavoro. La loro quota di reddito è passata dall'1,8 al 2,6% del totale del paese: oggi si tratta di 19 miliardi, oltre 500 mila euro l'anno per ciascuno. Lo stesso ammontare se lo deve dividere oggi in Italia il 10% più povero della popolazione in età di lavoro: 38 mila persone possono spendere come 3 milioni e 800 mila, *ogni ricco ha il reddito di cento poveri*.

Che cosa determina le disuguaglianze?

Come si spiegano dinamiche di questo tipo delle disuguaglianze nei paesi avanzati e in Italia? Le spiegazioni tradizionali – della teoria economica *mainstream* in particolare – sottolineano l'importanza di meccanismi "oggettivi" come il cambiamento tecnologico e la globalizzazione, che cambiano le condizioni del mercato del lavoro e gli esiti distributivi. Secondo le analisi del rapporto Ocse (OECD 2011, p.32), le radici dei divari di reddito sono soprattutto negli effetti della tecnologia, che ha ridotto posti di lavoro e salari dei meno qualificati, e nella riduzione delle tutele del lavoro. Per il gruppo dei lavoratori dipendenti, i salari sono diventati più disuguali anche per la caduta della presenza dei sindacati, per la deregolamentazione sui mercati dei prodotti; quanto alle politiche, gli sgravi fiscali ai più ricchi e la minor copertura delle indennità di disoccupazione hanno contribuito a redditi più disuguali. Accanto a queste interpretazioni occorre tuttavia considerare i rapporti di forza più generali tra capitale e lavoro, i sistemi di regole a tutela del lavoro, l'impatto della finanza e delle politiche – di tassazione e redistribuzione - realizzate dai governi.

La tecnologia

Il primo meccanismo è legato all'impatto del cambiamento tecnologico: diversi fattori legati alla conoscenza, alla ricerca, all'innovazione, al diffondersi di nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT), alle nuove forme di organizzazione, hanno accelerato il cambiamento strutturale, offrendo nuove opportunità di profitto nei settori emergenti. In Europa e negli Stati Uniti la domanda di maggiori qualifiche dei lavoratori connessa al cambiamento tecnologico e la complementarità fra nuove tecnologie e più alte qualifiche professionali hanno portato ad una polarizzazione in termini di occupazione, qualifiche e salari, e a dinamiche distributive che hanno favorito i profitti rispetto ai salari.

Il cambiamento tecnologico – secondo l'approccio schumpeteriano - è una delle forze principali che consentono l'espansione dei profitti, in un contesto di sviluppo di nuove

produzioni e nuovi mercati. Freeman e Louca (2001) hanno esaminato in questa prospettiva la successione di "paradigmi tecnologici" e le relazioni con le "onde lunghe" dei cicli dello sviluppo capitalistico. Tale approccio ha ispirato una distinzione tra una strategia di *competitività tecnologica*, in cui è centrale *l'innovazione di prodotto* e una strategia di *competitività di prezzo*, centrata sull'*innovazione di processo* (si veda Vivarelli e Pianta, 2000). Quanto agli effetti distributivi, nel primo caso, la crescita assoluta dei profitti è elevata, ma anche i salari possono registrare aumenti superiori alla media. Sono questi i risultati di lavori come quello di Pianta e Tancioni (2008) che hanno mostrato come l'innovazione abbia effetti positivi sulla variabili distributive e consenta di allentare lo stringente vincolo distributivo del "gioco a somma zero" tra profitti e salari. Da un lato i profitti sono alimentati in tutti i settori sia dall'innovazione "schumpeteriana" in nuovi prodotti, sia dagli effetti di diffusione delle nuove tecnologie e dei processi produttivi che porta a processi di ristrutturazione e sostituzione di lavoro. I salari, viceversa, crescono più in fretta soltanto dove la spesa innovativa è maggiore.

Una vasta letteratura (prevalentemente americana) ha poi analizzato i cambiamenti *relativi* nella composizione per qualifiche degli occupati. Secondo l'ipotesi di un cambiamento tecnologico che favorisce le qualifiche più elevate (*skill biased technical change*), i processi innovativi sostituiscono lavoro non qualificato con lavoro con maggiori competenze e aumentano le disuguaglianze salariali (l'analisi più recente è in Brynjolfsson e McAfee, 2014). Il problema è stato affrontato in genere utilizzando semplicemente il rapporto tra "colletti bianchi" e "colletti blu". Il quadro tuttavia diventa ben diverso se si passa a indicatori più raffinati, come le categorie professionali (manager, impiegati, operai specializzati, operai generici) o alle distinzioni tra lavori con competenze cognitive (tipiche dei tecnici), interattive (tipiche dei supervisori) e motorie (tipiche dei lavoratori manuali). L'evoluzione dell'occupazione diventa in questo caso caratterizzata da una polarizzazione, con aumenti di lungo periodo delle qualifiche più alte e più basse, e la riduzione di impiegati e operai specializzati. Allo stesso modo la tecnologia sostituisce più facilmente le mansioni motorie e alcune mansioni cognitive, rispetto a quelle che richiedono supervisione e integrazione delle conoscenze. La stessa dinamica di polarizzazione è stata riscontrata per quanto riguarda i salari, tra settori con diverse intensità tecnologiche, tra lavoratori con diverso utilizzo di ICT e tra lavoratori di diverso livello d'istruzione.

La globalizzazione

Un secondo meccanismo che può spiegare la crescita delle disuguaglianze è la globalizzazione dell'economia, con la crescente integrazione internazionale in termini di commercio, produzione, flussi di investimenti diretti all'estero (IDE). Tali sviluppi hanno favorito il fattore più mobile (il capitale) rispetto al lavoro; la ricerca di opportunità di investimento con alti ritorni in mercati finanziari in grande crescita e in sistemi di produzione internazionali controllati dalle imprese multinazionali ha portato ad un aumento dei profitti e della loro quota sul reddito. La crescita del commercio internazionale e degli IDE può aver favorito una polarizzazione della struttura delle competenze professionali e dei salari sia nei paesi avanzati che in quelli in via di sviluppo. Il risultato, nei paesi avanzati, è spesso stato una riduzione dei posti di lavoro e dei salari per i lavoratori a minori qualifiche, e una crescita dei profitti.

I rapporti tra crescente apertura internazionale e dinamica di salari e profitti sono stati analizzati da una vasta letteratura. In particolare, gli studi inaugurati da Feenstra e

Hanson (2003) hanno sottolineato come il trasferimento (o anche solo la minaccia di trasferire) all'estero di produzioni (soprattutto manifatturiere, ma anche dei servizi di *routine*) ha avuto effetti importanti di contenimento dei salari dei lavoratori con qualifiche operaie o impiegatizie nei paesi avanzati. In parallelo, i benefici della produzione internazionale sono stati catturati dalla crescita dei profitti delle imprese e da crescenti rendite finanziarie e guadagni speculativi consentiti dalla totale liberalizzazione dei mercati finanziari.

All'estremità opposta della distribuzione del reddito, la crescita dell'immigrazione nei paesi avanzati di lavoratori a basse qualifiche - spesso destinati a servizi di cura delle persone - con bassi salari e spesso con situazioni contrattuali irregolari, ha ridotto ulteriormente i salari più bassi, rendendo più difficili le richieste di incrementi salariali e allargando i divari di reddito.

Il funzionamento del mercato del lavoro

Le possibilità di introdurre nuove tecnologie e di globalizzare la produzione sono state associate a un'evoluzione dei rapporti capitale-lavoro che ha favorito, negli ultimi trent'anni, il potere delle imprese. Tra le cause dell'aumento delle disuguaglianze ci sono così anche i cambiamenti nelle istituzioni e nelle regole sul mercato del lavoro, la riduzione delle tutele del lavoro, il minor ruolo del sindacato, la precarizzazione del lavoro, analizzati in dettaglio nel Rapporto Ilo (2008).

Un esempio efficace viene dai dati Ocse sopra citati sulle disuguaglianze di reddito tra le persone che lavorano. Se eliminiamo il lavoro autonomo, gli indici di disuguaglianza si riducono in tutti i paesi e in Italia il calo è particolarmente accentuato: a metà degli anni duemila l'indice di Gini tra i lavoratori dipendenti a tempo pieno scendono a un indice tra i più bassi d'Europa (OECD, 2011, p. 33). Mentre all'interno del lavoro dipendente i contratti collettivi, la presenza del sindacato e un'importante cultura egualitaria hanno mantenuto disuguaglianze ridotte, l'esplosione dei lavori atipici e autonomi è stato il meccanismo che ha fatto crescere le disuguaglianze, in Italia più che altrove, spingendo in alto i redditi di pochissimi "autonomi" di successo - favoriti in Italia dall'ampia evasione fiscale - e facendo scivolare in basso quelli lavoratori precari che oggi rappresentano un quarto di tutti gli occupati.

Sul mercato del lavoro le disuguaglianze sono inoltre alimentate da diversi fattori: le disparità nei livelli d'istruzione e nella "spendibilità" delle qualifiche in occupazioni ad alte remunerazioni; la possibilità di ottenere rendite di posizione per alcuni lavoratori con particolari specializzazioni; il fenomeno delle "superstar" in settori come le professioni, lo spettacolo e lo sport, in cui i compensi hanno raggiunto livelli estremamente elevati. Inoltre, le disuguaglianze sono aggravate - specie in un paese come l'Italia - dal peso delle relazioni familiari che condiziona (spesso più delle qualifiche effettive) i redditi ottenuti sul mercato del lavoro (su questi temi si veda Franzini, 2013).

Ci sono infine le remunerazioni record ottenute dai top manager. Negli Stati Uniti, in rapporto al salario medio dei lavoratori siamo ora a compensi 200 volte superiori, contro un rapporto che trent'anni fa era di 30 a 1 (Stiglitz, 2013, p.28). Tale divario è cresciuto in modo anomalo anche in Europa e in Italia. Tale crescita non può essere spiegata da aumenti di produttività e riflette piuttosto il crescente potere dei "supermanager" e delle grandi imprese, che non è stato tenuto sotto controllo - come avveniva in passato - dall'equilibrio nei rapporti capitale-lavoro, dall'insieme delle norme sociali, e dalle politiche dei governi.

La finanza e la ricchezza intoccabile

Il crescente peso della finanza nelle economie avanzate ha avuto effetti importanti sull'aumento delle disuguaglianze. In primo luogo hanno pesato le dinamiche speculative che hanno fornito a investitori finanziari – estremamente mobili sui mercati mondiali - rendimenti nettamente superiori a quelli tipici della produzione di beni e servizi. In secondo luogo la finanza è penetrata in una serie di attività – l'acquisto delle abitazioni, le pensioni, l'assistenza sanitaria, il finanziamento degli studi superiori – allargando il proprio raggio d'azione e condizionando le opportunità di reddito (e l'indebitamento) degli individui. In terzo luogo l'espansione della finanza ha creato nuove opportunità di occupazione in settori – finanza, assicurazioni, immobiliare, attività professionali – caratterizzati – almeno nel “centro” dei paesi avanzati – da forti ritmi di crescita e compensi straordinariamente elevati (si veda Lapavitsas, 2013, p.190).

Tutti e tre questi meccanismi hanno portato a un aumento dei redditi dei più ricchi, che detengono i più grandi patrimoni finanziari, hanno accesso alle opportunità speculative e ai lavori connessi – con altissime remunerazioni.

La concentrazione al vertice della piramide dei redditi è stata analizzata efficacemente da Atkinson, Piketty e Saez (2011) sulla base dei dati delle dichiarazioni dei redditi. Per l'Italia i dati, disponibili a partire dal 1974, sono analizzati da Alvaredo e Pisano (2010). Nel 2004, i redditi dichiarati al fisco in Italia (prima delle tasse, compresi i trasferimenti, senza interessi e *capital gains*) del 10% più ricco erano pari al 33% del reddito totale; i 470 mila “super-ricchi” – l'1% degli italiani - aveva un reddito medio di 146 mila euro, pari al 9% del totale del paese; i 4700 “stra-ricchi” – lo 0,01% degli italiani – avevano un reddito medio di 1 milione e 300 mila euro, quasi il 3% del reddito totale del paese (ibid., p. 630).

Più che l'attenzione ai redditi, per le fasce più alte è rilevante analizzare la *ricchezza*: lo *stock* di attività reali (proprietà, abitazioni, terreni) e di attività finanziarie (depositi bancari, titoli, azioni, investimenti finanziari), al netto dei debiti (mutui, prestiti bancari, etc). La Banca d'Italia documenta la ricchezza degli italiani sulla base di indagini campionarie sulle famiglie. Nel 2010 la ricchezza netta totale degli italiani era stimata in 9.500 miliardi di euro, ed è cresciuta moltissimo: oggi (a prezzi costanti) è sette volte e mezza in più del 1965; il tasso di crescita è stato del 4,7% l'anno, un record a confronto con il ristagno del reddito complessivo. Divisa per il numero di italiani, farebbe una ricchezza del valore di 143 mila euro a testa.⁷

La ricchezza è aumentata molto negli anni di crescita elevata dell'economia italiana, tra 1965 e 1980, è ristagnata alcuni anni e poi, tra 1986 e 1992, l'espansione della finanza e le liberalizzazioni dei movimenti di capitale l'hanno quasi raddoppiata in pochi anni. La crisi del 1992 l'ha nuovamente fatta scivolare in basso, ma nel 1994 la rincorsa – un po' meno rapida – riprende fino al 2007, con un aumento del 50% dello *stock* di ricchezza. Gli effetti della crisi sono – per ora – modesti, una caduta nel 2008 e già una ripresa nel 2009; anche i debiti sono in lieve aumento.

Che cosa fa accumulare ricchezza? In primo luogo, le eredità ricevute. In secondo luogo, i flussi di risparmio delle famiglie, ma il loro peso in rapporto allo *stock* di

⁷ Si veda Banca d'Italia (2011), D'Alessio (2012, tab.A1), Cannari e D'Alessio (2006). La ricchezza detenuta da società non viene considerata, e viene ricondotta agli individui che ne sono proprietari.

ricchezza è ora di appena l'1%. In terzo luogo, la ricchezza aumenta quando cresce il valore delle attività – sia degli immobili che dei titoli – registrato dagli andamenti del mercato: i *capital gains*. Tra 1989 e 1992 i prezzi delle abitazioni crescono del 50% e questo gonfia la ricchezza del 33%. Tra 1995 e 2009 l'aumento della ricchezza è del 40%, dovuto per oltre metà ai risparmi e per il resto ai *capital gains*.

Non va dimenticato che una parte importante della ricchezza privata degli italiani è composta da titoli del debito pubblico, che ha ora raggiunto il 135% del Pil. È un debito che rappresenta una potenziale “sottrazione” dalla ricchezza individuale. Se togliamo il debito pubblico, la ricchezza netta scende a 6.700 miliardi di euro.

Fino al 1985 la ricchezza netta italiana non era molto superiore al Pil: la crescita dei redditi andava di pari passo con quella della ricchezza. Da allora, il gonfiarsi di attività finanziarie e immobiliari hanno portato la ricchezza italiana a raggiungere un valore di 5,7 volte il Pil nel 2009 (4,5 volte se sottraiamo il debito pubblico); tra 1985 e oggi questo rapporto è raddoppiato (D'Alessio, 2012, fig.1).

Come si distribuisce la ricchezza tra gli italiani? Il 10% delle famiglie più ricche possiede quasi il 45% della ricchezza totale, mentre riceve il 27% del reddito. Il 50% delle famiglie più povere dispone di appena il 10% della ricchezza totale. Se calcoliamo, come per i redditi, l'indice di Gini per la ricchezza delle famiglie nel 2010, otteniamo un valore di 0,61 contro lo 0,29 di quello relativo ai redditi disponibili. Sulla base delle stime di D'Alessio (2012, fig.2), la disuguaglianza si sarebbe ridotta moderatamente fino agli anni ottanta, sarebbe aumentata fino a raggiungere livelli record intorno al 2000, per poi registrare una lieve discesa – legata anche al calo dei mercati azionari.

Come già per i redditi, la ricchezza è ancora più concentrata all'interno del 10% dei più ricchi. All'estremo vertice della piramide, i dieci individui più ricchi posseggono una quantità di ricchezza pari a quella dei tre milioni di italiani più poveri (Cannari e D'Alessio, 2006). In media, la ricchezza di uno di questi italiani che guidano la classifica dei “super-stra-ricchi”, vale quella di *trecentomila* italiani poveri. Un dato da paese feudale.

Le politiche

Accanto ai meccanismi economici, la politica è essenziale per capire l'evoluzione delle disuguaglianze: “la prima conclusione è che bisogna diffidare del determinismo economico in questo campo: la storia della distribuzione delle ricchezze è sempre una storia profondamente politica e non la si può ricondurre a meccanismi puramente economici” (Piketty, 2013, p.47).

L'esperienza degli ultimi trent'anni – in praticamente tutti i paesi avanzati, con i governi di centro-destra come con quelli di centro-sinistra – è stata quella di politiche che hanno accompagnato – anziché ostacolare – i meccanismi economici fin qui esaminati e che hanno favorito i più ricchi (per un'analisi dettagliata si veda Pianta, 2012 e Marcon-Pianta, 2013). Vent'anni fa le disparità erano più contenute perché la *politica* le limitava. In Italia, su buona parte dei redditi, i più ricchi dovevano pagare un'aliquota fiscale del 72%, come in quasi tutto il resto d'Europa. Oggi pagano il 43%: poco più di chi ha un reddito dieci volte inferiore. Fino a dieci anni fa l'imposta di successione assicurava un minimo di contenimento alla concentrazione della ricchezza: è stata prima ridotta e poi abolita, di comune accordo, dai governi di centro-sinistra e di destra. L'imposizione fiscale sul reddito è diventata meno progressiva; i trasferimenti pubblici a disoccupati e poveri sono stati ridotti e hanno effetti meno progressivi; i contributi per le pensioni passano sempre più a carico dei

lavoratori. Anche l'Ocse riconosce che negli ultimi anni i tagli ai meccanismi redistributivi sono diventati un fattore importante dell'aumento delle disuguaglianze in Europa (OECD, 2011, p.36-38).

La fornitura di servizi pubblici a tutti, fuori dal mercato, finanziati attraverso l'imposizione fiscale è un'ulteriore strumento per la riduzione delle disuguaglianze, se il carico fiscale grava di più sui ricchi, mentre i servizi offerti sono uguali per tutti i cittadini. In media i paesi Ocse spendono il 13% del Pil per istruzione, sanità, assistenza e altri servizi pubblici, tanto quanto per i trasferimenti di reddito ai gruppi sociali vulnerabili. Se "correggiamo" il reddito disponibile con una stima del valore monetario dei servizi pubblici forniti, in Italia nel 2007 resta sempre uno dei paesi più diseguali d'Europa, superata solo da Estonia, Grecia e Portogallo, mentre la Gran Bretagna continua a redistribuire molto più del nostro paese (ibid., p. 39).

Nemmeno di fronte alla crisi i governi hanno cambiato rotta sul fronte delle politiche per ridurre le disuguaglianze. Una proposta radicale è venuta da Thomas Piketty per affrontare la "contraddizione fondamentale" tra l'alto rendimento del capitale e il basso tasso di crescita del reddito: si tratta di un'imposta progressiva sul capitale - che sarebbe più efficace di una maggior tassazione di profitti e rendite - ma che è difficile da realizzare per l'elevata mobilità dei capitali e che richiederebbe quindi una stretta cooperazione internazionale per introdurla, e riequilibrare così i meccanismi di distribuzione del reddito (Piketty, 2013, p.943-944).⁸

Sul piano politico è mancata finora una pressione sociale capace di far mutare gli orientamenti dei governi e avviare misure di tipo nuovo - anche a scala europea e mondiale - per rovesciare l'aumento delle disuguaglianze. Si tratta di una sfida politica importante. Il livello di potere e ricchezza raggiunto dal 10% più ricco - e ancora di più dall'1% dei "super-ricchi" - in tutto il mondo rappresenta un ritorno a una società da "ancien régime", con privilegi inaccettabili in democrazia e problematici anche per il funzionamento efficiente dell'economia.

Riferimenti bibliografici

Alvaredo, F. e Pisano, E. (2010). Top incomes in Italy, 1974-2004, in Atkinson, A.B. e Piketty, T. (a cura di).

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

Banca d'Italia (2011) La ricchezza delle famiglie italiane 2010. Supplementi al Bollettino Statistico, Indicatori monetari e finanziari, 64, 14 dicembre 2011.

Brynjolfsson, E. e McAfee, A. (2014). *The second machine age*. New York, Norton.

Cannari, L. e D'Alessio, G. (2006). *La ricchezza degli italiani*, Bologna, Il Mulino.

⁸ Sull'accettabilità delle disuguaglianze si veda Sen (2010), Therborn (2009). Gli effetti economici e sociali delle disuguaglianze sono esaminati anche in Wilkinson e Pickett (2010). Sui problemi economici e politici si veda Stiglitz (2013) e Franzini, (2013).

- Cappellari, L., Naticchioni, P. e Staffolani, S. (a cura di) (2009). L'Italia delle disuguaglianze, Roma, Carocci.
- Checchi, D. (a cura di) (2012). Disuguaglianze diverse. Bologna, il Mulino.
- D'Alessio, G. (2012). Ricchezza e disuguaglianza in Italia, in D. Checchi (a cura di). R. Feenstra e G. Hanson, *Global production sharing and rising inequality: a survey of trade and wages*, in *Handbook of international trade*, a cura di E.K. Choi e J. Harrigan, Blackwell, Londra, 2003.
- Franzini, M. (2013). Disuguaglianze inaccettabili. L'immobilità economica in Italia. Roma. Laterza
- C. Freeman e F. Louca, *As time goes by. From the industrial revolutions to the information revolution*, Oxford University Press, Oxford 2001.
- ILO (International Labour Office) (2008), "Labour Institutions and Inequality", World of Work Report, Ginevra, ILO.
- Lapavitsas, C. (2013). Profiting without producing. How finance exploits us all. Londra, Verso.
- Marcon G. e Pianta, M. (2013). Sbilanciamo l'economia. Una via d'uscita dalla crisi. Bari-Roma, Laterza.
- OECD (2008), *Growing Unequal? Income Distribution in OECD Countries*, Parigi, OECD.
- OECD (2011). *Divided we stand. Why inequality keeps rising*. Parigi, OECD.
- Pianta, M. (2007). *Tecnologia, commercio e disuguaglianze in Europa*. "Meridiana", numero monografico su Disuguaglianze, 59-60, pp.109-130.
- Pianta, M. (2012). Nove su dieci. Perché stiamo (quasi) tutti peggio di 10 anni fa. Bari-Roma, Laterza.
- Pianta, M. e Tancioni, M. (2008) *Innovations, wages and profits*, Journal of Post Keynesian Economics, 31, 1, pp. 101-123.
- Piketty, T. (2013) *Le capital au XXI siècle*. Parigi, Seuil.
- Salverda, W., Nolan, B., Checchi, D., Marx, McKnight, Toth, van de Werfhorst (a cura di) (2014). *Changing inequalities and societal impacts in rich countries*. Oxford, Oxford University Press.
- Salverda, W., Nolan, B. e Smeeding, T. (a cura di) (2009). *The Oxford handbook of economic inequality*. Oxford, Oxford University Press.
- Sen, A. (2010). *L'idea di giustizia*. Milano, Mondadori.

Therborn, G. (2009). The killing fields of inequality, *Soundings. A journal of politics and culture*, 42, pp.20-32.

Vivarelli, M. e Pianta, M. (a cura di) (2000), *The Employment Impact of Innovation*, Londra, Routledge.

Wilkinson, F. e Pickett, K. (2010). *La misura dell'anima. Perché le disuguaglianze rendono più infelici*. Milano, Feltrinelli.

Mario Pianta è professore all'Università di Urbino e fa parte del Centro Linceo Interdisciplinare dell'Accademia Nazionale dei Lincei. I suoi ultimi libri sono "Nove su dieci. Perché stiamo (quasi) tutti peggio di 10 anni fa" (Laterza, 2012) e "Sbilanciamo l'economia. Una via d'uscita dalla crisi! (con Giulio Marcon, Laterza, 2013).